

**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.

Заступник головного редактора:
доктор економічних наук, професор
Тищенко О. М.

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)

Булеєв 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)

Раєвнева 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)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY
№ 3 '2013

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

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США)
- Research Papers in Economics (США)
- Російський індекс наукового цитування (Росія)
- Index Copernicus (Польща)
- Directory of Open Access Journals
- CiteFactor (США)
- Research Bible (Японія)
- Directory of Research Journals Indexing (Індія)
- Соціонет (Росія)
- Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського (Україна)

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

- Лабинцев М. Т., Цепілова О. С.**
Дослідження взаємозв'язку бухгалтерського (фінансового)
і податкового обліку прибутку в Росії та за кордоном 7
- Тищенко О. М., Доровський О. В.**
Соціально-економічне значення та характерні риси фармації 13

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

- Амосов О. Ю., Галушко Б. П.**
Формування механізму державного регулювання
паливно-енергетичного комплексу регіону 21
- Раєвнева О. В., Аксьонова І. В., Гончаренко М. Ф.**
Теоретико-методологічні основи формування ефективної
системи вищої освіти 28
- Ткачук І. Г., Вусятицька М. П.**
Залучення міграційного капіталу в інвестиційну діяльність в Україні 34
- Шевчук Я. В.**
Прогнозування розвитку мережі автодоріг із твердим
покриттям з урахуванням конкурентних переваг 41
- Бєленкова О. Ю., Антропов Ю. В.**
Економічна стійкість малих будівельних підприємств України:
оцінка, тенденції, перспективи 51
- Диха М. В.**
Цілі та пріоритети соціально-економічних реформ в Україні
з урахуванням поточної економічної ситуації 63
- Дікань Л. В., Калінкін Д. В.**
Теоретичні засади внутрішнього аудиту в системі державного
фінансового контролю в Україні 70
- Йохна М. А.**
Проблеми ресурсного забезпечення міжнародної
конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств 76
- Клочко В. М.**
Стратегічні шляхи економічного розвитку сільського
господарства України 83
- Мухіна Л. В., Пчелінцева Л. К., Довбій Т. А., Резніченко Г. М.**
Економічна доцільність виробництва композиційних матеріалів на основі
металевого нікелю і надтвердих матеріалів та методика її визначення 89

Ольшанська О. В.

Вплив діяльності фермерських господарств на розвиток агросоціальних систем..... 97

Остапенко О. М.

Оцінка рівня розвитку страхування сільськогосподарських підприємств у регіонах України..... 102

Петрікова О. М., Слободянюк Н. В.

Державно-приватне партнерство в спортивній індустрії Росії 111

Петрушенко М. М.

Бюджетне управління в системі вирішення екологічних протиріч розвитку національної економіки: територіальний підхід 120

Портна О. В.

Теоретичні підходи до визначення сукупного фінансового потенціалу країни..... 128

Пуліна Т. В.

Генезис кластерних об'єднань підприємств..... 134

Седікова І. О.

Роль інформаційної складової у системі зберігання та переробки зерна..... 143

Тимощук О. М., Мельник О. В.

Формування механізму реалізації логістичної стратегії річкових портів..... 149

Філіппов М. І., Гавришук Т. Б.

Впровадження кластерної моделі організації діяльності підприємств легкої промисловості України..... 155

Хмеленко Г. Г., Хмеленко О. В.

Розробка заходів для підвищення економічної безпеки угод зі злиття та поглинання в Україні 161

Чорнодід І. С.

Соціальний конкурентний статус країни та засоби його підтримання..... 172

Шемякіна Н. В.

Шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості..... 178

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Дугінець Г. В., Саркісян Л. Г.**

Особливості вимірювання екологічно скоригованого ВРП 184

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Васюренко В. О.**

Діагностика інтелектуального потенціалу розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Харківського регіону задля забезпечення їх конкурентоспроможності 192

Карапейчик І. М.

Узагальнений аналіз потенціалу підприємства як функції параметрів зовнішнього середовища (теоретичний підхід) 199

Курінний О. В., Волошко Н. О.

Проблеми оцінки ефективності управління корпоративними правами в акціонерних товариствах 208

Лугова В. М., Єрмоленко О. А.

Діагностика здатності керівника-лідера до ефективної взаємодії..... 214

Ткаченко С. А.

Універсальні методи створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств і виробничих об'єднань та їх використання при проектуванні і впровадженні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення..... 221

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ**Глушач А. В., Архієреєв С. І.**

Трансакційна складова екзогенних чинників впливу на зайнятість в умовах глобалізації економіки..... 227

Лігоненко Л. О.

Теорія соціальних організацій як методологічна основа економічного управління підприємством..... 233

Шубін О. О., Гладкий М. О.

Організаційна культура як соціально-економічний феномен у контексті сучасної парадигми управління 239

Капаруліна І. М.

Сутність та критерії ідентифікації економічного об'єкта 247

Мазур О. Є.

Управління інституціональною динамікою: узагальнення сучасних підходів..... 254

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**Аптекарь С. С., Скомаровська К. А.**

Проблеми і перспективи сучасних методик бізнес-аналізу в оцінці кредитоспроможності позичальників..... 261

Вовк В. Я.

Теоретичні і прикладні аспекти використання збалансованої системи показників в управлінні банком 267

Ковтун О. А.

Проблеми періодизації трансформації фінансової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг України 274

Молдавська О. В., Демиденко А. В.

Статистична оцінка якості кредитної діяльності банків України 282

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ**Дороніна М. С., Доронін А. В.**

Практика формування когнітивної компетентності майбутнього менеджера..... 289

Стратан Д. І., Хазуєв А. І.

Механізм реалізації державно-приватного партнерства в соціальній сфері Російської Федерації..... 301

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 № 8 від 06.09.2013 р.

Здано в набір 06.08.2013 р.

Підписано до друку 07.09.2013 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. аркушів 38,2. Обл.-вид. 45,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК».

Замовлення № 702. Наклад 300 прим.

Цимбалюк С. О. Факторний аналіз сприйняття працівниками компенсаційної політики як справедливої.....	307
ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ	
Синюгіна Н. В. Проблема забезпечення ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі та напрями її вирішення	314
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ	
Лебедєва Л. М., Полуєктова Н. Р. Застосування системної динаміки для оцінки змін рівня складських запасів після впровадження ERP-систем	321
Гур'янова Л. С., Трунова Т. М., Ніколаєв І. В. Економетричне моделювання фінансової діяльності підприємства	330
Мітяєва Т. Л. Модельний інструментарій результативного сегментування ринку продуктів швидкого приготування	338
Шерстенников Ю. В. Моделювання дуопольного ринку товару повсякденного попиту.....	345
Яценко Р. М., Баликов О. Г. Імітаційна павутиноподібна модель ціноутворення з пропозицією, що запізнюється	352
Верещагіна Г. В., Струпинська Н. В. Моделювання межі доцільності використання грошових коштів для забезпечення ефективності маркетингової діяльності промислових підприємств	359

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	
Лабынцев Н. Т., Цепилова Е. С. Исследование взаимосвязи бухгалтерского (финансового) и налогового учёта прибыли в России и за рубежом.....	7
Тищенко А. Н., Доровской А. В. Социально-экономическое значение и характерные черты фармации	13
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ	
Амосов О. Ю., Галушко Б. П. Формирование механизма государственного регулирующего топливно-энергетического комплекса региона.....	21
Раевнева Е. В., Аксенова И. В., Гончаренко М. Ф. Теоретико-методологические основы формирования эффективной системы высшего образования	28
Ткачук И. Г., Вусятницкая М. П. Привлечение миграционного капитала в инвестиционную деятельность в Украине	34
Шевчук Я. В. Прогнозирование развития сети автодорог с твёрдым покрытием с учётом конкурентных преимуществ	41
Беленкова О. Ю., Антропов Ю. В. Экономическая устойчивость малых строительных предприятий Украины: оценка, тенденции, перспективы	51
Дыха М. В. Цели и приоритеты социально-экономических реформ с учетом текущей экономической ситуации.....	63
Дикань Л. В., Калинин Д. В. Теоретические основы внутреннего аудита в системе государственного финансового контроля в Украине	70
Йохна Н. А. Проблемы ресурсного обеспечения международной конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий	76
Клочко В. Н. Стратегические пути экономического развития сельского хозяйства Украины	83
Мухина Л. В., Пчелинцева Л. К., Довбий Т. А., Резниченко А. М. Экономическая целесообразность производства композиционных материалов на основе металлического никеля и сверхтвёрдых материалов, методика ее определения.....	89
Ольшанская А. В. Влияние деятельности фермерских хозяйств на развитие агросоциальных систем.....	97
Остапенко О. Н. Оценка уровня развития страхования сельскохозяйственных предприятий в регионах Украины	102
Петрикова Е. М., Слободянюк Н. В. Государственно-частное партнерство в спортивной индустрии России.....	111
Петрушенко Н. Н. Бюджетное управление в системе решения экологических противоречий развития национальной экономики: территориальный подход.....	120
Портная О. В. Теоретические подходы к определению совокупного финансового потенциала страны.....	128
Пулина Т. В. Генезис кластерных объединений предприятий	134
Седикова И. А. Роль информационной составляющей в системе хранения и переработке зерна	143

Тимощук Е. Н., Мельник О. В. Формирование механизма реализации логистической стратегии речных портов	149
Филиппов М. И., Гавришук Т. Б. Внедрения кластерной модели организации деятельности предприятий легкой промышленности Украины.....	155
Хмеленко Г. Г., Хмеленко А. В. Разработка мер по повышению экономической безопасности сделок по слиянию и поглощению в Украине.....	161
Чорнодид И. С. Социальный конкурентный статус страны и средства его поддержания	172
Шемякина Н. В. Пути совершенствования финансового обеспечения развития промышленности	178
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	
Дугинец А. В., Саркисян Л. Г. Особенности измерения экологически скорректированного ВРП.....	184
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	
Васюренко В. А. Диагностика интеллектуального потенциала развития внешнеэкономической деятельности предприятий Харьковского региона для обеспечения их конкурентоспособности	192
Карапейчик И. Н. Обобщенный анализ потенциала предприятия как функции параметров внешней среды (теоретический подход)	199
Куренной А. В., Волошко Н. А. Проблемы оценки эффективности управления корпоративными правами в акционерных обществах	208
Луговая В. Н., Ермоленко А. А. Диагностика способности руководителя-лидера к эффективному взаимодействию.....	214
Ткаченко С. А. Универсальные методы создания функционально развитых систем управления специального назначения промышленных предприятий и производственных объединений и их использование при проектировании и внедрении подсистемы учетно-аналитического обеспечения	221
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Глушач А. В., Архиреев С. И. Транзакционная составляющая экзогенных факторов влияния на занятость в условиях глобализации экономики	227
Лигоненко Л. А. Теория социальных организаций как методологическая основа экономического управления предприятием.....	233
Шубин А. А., Гладкий Н. А. Организационная культура как социально-экономический феномен в контексте современной парадигмы управления	239
Капарулина И. Н. Сущность и критерии идентификации экономического объекта	247
Мазур Е. Е. Управление институциональной динамикой: обобщение современных подходов.....	254
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Аптекарь С. С., Скомаровская Е. А. Проблемы и перспективы современных методик бизнес-анализа в оценке кредитоспособности заемщиков.....	261
Вовк В. Я. Теоретические и прикладные аспекты использования сбалансированной системы показателей в управлении банком	267
Ковтун О. А. Проблемы периодизации трансформации финансового поведения домохозяйств на рынке финансовых услуг Украины	274
Молдавская Е. В., Демиденко А. В. Статистическая оценка качества кредитной деятельности банков Украины.....	282
СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ПОЛИТИКА И ДЕМОГРАФИЯ	
Доронина М. С., Доронин А. В. Практика формирования когнитивной компетентности будущего менеджера.....	289
Стратан Д. И., Хазуев А. И. Механизм реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере Российской Федерации.....	301
Цимбалюк С. А. Факторный анализ восприятия работниками компенсационной политики как справедливой	307
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАТИСТИКА, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Синюгина Н. В. Проблема обеспечения эффективности в внутреннего контроля в бюджетном учреждении и направления его решения	314
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ	
Лебедева Л. Н., Полуэктова Н. Р. Применение системной динамики для оценки изменений уровня складских запасов после внедрения ERP-систем.....	321
Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н., Николаев И. В. Эконометрическое моделирование финансовой деятельности предприятия.....	330
Митяева Т. Л. Модельный инструментальный результативного сегментирования рынка продуктов быстрого приготовления.....	338
Шерстенников Ю. В. Моделирование дуопольного рынка товаров повседневного спроса	345
Яценко Р. Н., Баликов А. Г. Имитационная паутинообразная модель ценообразования с запаздывающим предложением.....	352
Верещагина А. В., Струпинская Н. В. Моделирование границ целесообразности использования денежных средств для обеспечения эффективности маркетинговой деятельности промышленных предприятий	359

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Labyntsev M. T., Tsepilova E. S.
Study of interconnection of financial and tax accounting of profit in Russia and abroad 7

Tischenko O. M., Dorovsky O. V.
Socio-economic significance and characteristic features of pharmacy 13

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Amosov O. Y., Galushko B. P.
Formation of the mechanism of state regulation of the fuel and energy complex of a region 21

Raevneva O. V., Aksionova I. V., Goncharenko M. F.
Theoretical and methodological grounds of formation of the efficient system of higher education 28

Tkachuk I. G., Vusyatytska M. P.
Attraction of migration capital into investment activity in Ukraine 34

Shevchuk Y. V.
Forecasting development of the network of highways with hard surface with consideration of competitive advantages 41

Byelyenkova O. Y., Antropov Y. V.
Economic sustainability of small construction enterprises of Ukraine: assessment, tendencies and prospects 51

Dykha M. V.
Goals and priorities of socio-economic reforms with consideration of the current economic situation 63

Dikan L. V., Kalinkin D. V.
Theoretical grounds of internal audit in the system of state financial control in Ukraine 70

Yokhna M. A.
Problems of resource provision of international competitiveness of domestic industrial enterprises 76

Klochko V. M.
Strategic ways of economic development of agriculture in Ukraine 83

Muhina L. V., Pchelintseva L. K., Dovbiy T. A., Reznichenko G. M.
Economic expediency of production of composite materials made from metal nickel and super-hard materials and methods of its identification 89

Olshanska O. V.
Influence of activity of farms upon development of agro-social systems 97

Ostapenko O. N.
Assessment of the level of development of insurance of agricultural enterprises in Ukrainian regions 102

Petrikova E. M., Slobodyanyuk N. V.
State-private partnership in the sports industry of Russia 111

Petrushenko M. M.
Budget management in the system of solving ecological contradictions of development of the national economy: territorial approach 120

Portna O. V.
Theoretical approaches to defining the aggregate financial potential of a country 128

Pulina T. V.
Genesis of cluster associations of enterprises 134

Sedikova I. O.
Role of information component in the system of storage and processing of grain 143

Tymoshchuk O. M., Melnyk O. V.
Formation of the mechanism of realisation of the logistics strategy of river ports 149

Filippov M. I., Gavryshchuk T. B.
Introduction of the cluster model of organisation of activity of light industry enterprises of Ukraine 155

Khmelenko G. G., Khmelenko O. V.
Development of measures on increase of economic security of merger and acquisition transactions in Ukraine 161

Chornodid I. S.
Social competitive status of a country and means of its maintenance 172

Shemyakina N. V.
Ways of improvement of financial provision of industrial development 178

REGIONAL ECONOMY

Douginets G. V., Sarkisian L. G.
Specific features of measuring the ecologically adjusted gross regional product 184

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vasyurenko V. O.
Diagnostics of intellectual potential of development of foreign economic activity of enterprises of the Kharkiv region for ensuring their competitiveness 192

Karapeychik I. M.
Generalised analysis of the potential of an enterprise as a function of environmental parameters (theoretical approach) 199

Kurinnyy O. V., Voloshko N. O.
Problems of assessment of efficiency of managing corporate rights in joint stock companies 208

Lugova V. M., Yermolenko O. A.
Diagnostics of the ability of the management-leader to interact efficiently 214

Tkachenko S. A.
Universal methods of creation of functionally developed management systems of special purpose of industrial enterprises and production associations and their use when planning and introducing the subsystem of accounting and analytical support 221

ECONOMIC THEORY

Glushach A. V., Arkhiyeryev S. I.
Transaction component of exogenous factors of influence upon employment under conditions of globalisation of economy 227

Ligonenko L. O.
Theory of social organisations as the methodological basis of economic management of an enterprise 233

Shubin O. O., Gladkyy M. O.
Organisational culture as a socio-economic phenomenon in the context of the modern management paradigm 239

Kaparulina I. M. Essence and criteria of identification of an economic object.....	247	Tsimbalyuk S. A. Factor analysis of perception of the compensatory policy as fair by workers.....	307
Mazur O. Ye. Managing institutional dynamics: generalisation of modern approaches.....	254	ECONOMIC STATISTICS. ACCOUNTING AND AUDITING	
FINANCE AND BANKING			
Aptekar S. S., Skomarovska K. A. Problems and prospects of modern methods of business analysis in the process of assessment of solvency of borrowers	261	Synyugina N. V. The problem of ensuring efficiency of internal control in a budget institution and directions of its solution.....	314
Vovk V. Y. Theoretical and applied aspects of use of the balanced scorecard in bank management.....	267	MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY	
Kovtun O. A. Problems of periodisation of transformation of financial behaviour of households in the market of financial services of Ukraine.....	274	Lebedeva L. M., Poluektova N. R. Application of system dynamics for assessment of changes of the level of stock after introduction of ERP systems.....	321
Moldavska O. V., Demidenko A. V. Statistical assessment of quality of credit activity of Ukrainian banks	282	Guryanova L. S., Trunova T. M., Nikolaev I. V. Econometric modelling of enterprise financial activity	330
SOCIAL ECONOMY, POLICY AND DEMOGRAPHY			
Doronina M. S., Doronin A. V. Practice of formation of cognitive competence of a future manager.....	289	Mityaeva T. L. Model instruments of effective segmentation of the fast food market.....	338
Stratan D. I., Hazuyev A. I. Mechanism of realisation of state-private entrepreneurship in the social sphere of the Russian Federation.....	301	Sherstennykov Y. V. Modelling a duopoly market of the day-to-day goods	345
		Yatsenko R. M., Balykov O. G. Simulation cobweb model of price formation with delayed supply	352
		Vereshchahina H. V., Strupynska N. V. Modelling borders of expediency of use of money funds for ensuring efficiency of marketing activity of industrial enterprises	359

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 657.1

Лабынцев Н. Т., Цепилова Е. С.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ БУХГАЛТЕРСКОГО (ФИНАНСОВОГО) И НАЛОГОВОГО УЧЁТА ПРИБЫЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В статье проанализирована степень взаимосвязи и бухгалтерского (финансового) и налогового учёта прибыли в России и зарубежных странах – США, Франции, Германии. В качестве критерия взят правовой принцип – система общего или кодифицированного права. Обосновано, что существующая в России с 2002 г. отдельная от бухгалтерского (финансового) учёта система налогового учёта по одному налогу (налогу на прибыль организаций) не рациональна. В настоящее время в России активно прорабатывается вариант сближения бухгалтерского (финансового) и налогового учёта без принципиальной перестройки норм налогового законодательства. Для США, являющихся одним из родоначальников британо-американской (в трактовке некоторых авторов – британо-американо-голландской) учётной модели, характерна низкая степень взаимосвязи налогового и финансового учётов. Во Франции и Германии степень взаимосвязи норм финансовой и налоговой отчетности достаточно высока; налоговая политика является теоретической базой учётной системы, что позволяет говорить о франко-немецкой учётной модели.

Ключевые слова: налоговый учёт прибыли, бухгалтерский (финансовый) учёт прибыли, налоговая система, учётная модель, Россия, Франция, США, Германия

Библ.: 18.

Лабынцев Николай Тихонович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия)

Email: nicobuh@yandex.ru

Цепилова Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия)

Email: elenatcepilova@mail.ru

УДК 657.1

Лабинцев М. Т., Цепілова О. С.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО (ФІНАНСОВОГО) І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ПРИБУТКУ В РОСІЇ ТА ЗА КОРДОНОМ

У статті проаналізовано ступінь взаємозв'язку бухгалтерського (фінансового) та податкового обліку прибутку в Росії та зарубіжних країнах: США, Франції, Німеччині. Як критерій прийнятий правовий принцип – система загального або кодифікованого права. Обґрунтовано, що існуюча в Росії з 2002 р. окремо від бухгалтерського (фінансового) обліку система податкового обліку по одному податку (податку на прибуток організації) не є раціональною. В даний час в Росії активно розробляється варіант зближення бухгалтерського (фінансового) та податкового обліку без принципового перestroювання норм податкового законодавства. Для США, що є одним из родоначальників британо-американської (в трактуванні деяких авторів – британо-американо-голландської) облікової моделі, характерний низький ступінь взаємозв'язку податкового та фінансового обліків. У Франції та Німеччині ступінь взаємозв'язку норм фінансової та податкової звітності досить високий; податкова політика є теоретичною базою облікової системи, що дозволяє говорити про франко-німецьку облікову модель.

Ключові слова: податковий облік прибутку, бухгалтерський (фінансовий) облік прибутку, податкова система, облікова модель, Росія, Франція, США, Німеччина

Бібл.: 18.

Лабинцев Микола Тихонович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра бухгалтерського обліку, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)

Email: nicobuh@yandex.ru

Цепілова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)

Email: elenatcepilova@mail.ru

UDC 657.1

Labyntsev M. T., Tsepilova E. S.

STUDY OF INTERCONNECTION OF FINANCIAL AND TAX ACCOUNTING OF PROFIT IN RUSSIA AND ABROAD

The article analyses the degree of interconnection of financial and tax accounting of profit in Russia and some foreign countries – USA, France and Germany. The legal principle – common law or unified law – is taken as a criterion. The article shows that existence of the system of tax accounting by one tax (organisation profit tax) separately from the financial accounting in Russia from 2002 is not rational. At present Russia actively develops a variant

of making financial accounting and tax accounting closer without a principal reconstruction of norms of tax legislation. Low level of interconnection of tax accounting and financial accounting is characteristic for the USA, which is one of the founders of the British-American (British-American-Dutch in interpretation of some authors) accounting model. The level of interconnection of norms of financial and tax accounting is rather high in France and Germany and the taxation policy of the theoretical base of the accounting system, which allows speaking about the French-German accounting model.

Key words: tax accounting of profit, financial accounting of profit, taxation system, accounting model, Russia, France, USA, Germany

Bibl.: 18.

Labyntsev Mykola T. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

Email: nicobuh@yandex.ru

Tsepilova Elena S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

Email: elenatsepilova@mail.ru

Введение. Появление учета для целей налогообложения связывают с началом XX века, когда расходы во время Первой мировой войны заставили правительства стран-участниц военных действий искать дополнительные источники финансирования и вводить налоги на прибыль компаний [8].

С данного периода фискальные органы начали проявлять интерес к финансовой информации компаний, в том числе к данным бухгалтерского (финансового) учета. Стремление государства возложить на бухгалтерский (финансовый) учет фискальные функции имело цель возможной корректировки налоговых поступлений в бюджет за счет изменения налогооблагаемой базы.

С конца 60-х годов XX-го века в мировом сообществе налоговая политика выделяется в качестве самостоятельной части экономической политики государства, формируются правила, исходя не из экономической сущности отношений между хозяйствующими субъектами и государством, а из потребностей налогообложения. Результатом таких устремлений стал учет для целей налогообложения, или в современной терминологии – налоговый учёт. Одностороннее искажение правил бухгалтерского (финансового) учета стало идти в разрез с интересами прочих пользователей (бухгалтерской) финансовой отчетности, и, таким образом, обозначилась необходимость разделения бухгалтерского (финансового) и налогового учета.

Однако до последнего времени во многих странах предпринимаются усилия для того, чтобы не разделять полностью налоговый и бухгалтерский (финансовый) учёт. Как правило, это путь поиска компромиссов – где можно поступиться фискальным интересом, а где можно допустить деформацию показателей финансовой отчетности [13, с. 35].

Цель статьи – изучить степень взаимосвязи бухгалтерского (финансового) и налогового учёта прибыли в России и в трёх развитых зарубежных странах – США, Франции, Германии.

Вопрос природы взаимодействия бухгалтерского (финансового) и налогового учета прибыли является объектом внимания со стороны ученых и практиков разных

стран. При классификации стран по этому признаку лежит степень соответствия и взаимного влияния правил формирования бухгалтерской (финансовой) и налоговой отчетности [15, с. 10]. Общепринятой классификации стран по этому критерию в настоящее время не существует, но разделяют страны с высокой степенью и страны с низкой степенью взаимосвязи. Это не в последнюю очередь связано с различиями правовых систем: кодифицированное право основано на кодификации норм, система общего права – на прецедентах.

В первой группе стран с высокой взаимосвязью налоговых и бухгалтерских правил (Германия, Франция, Бельгия и др.) действует система кодифицированного права. Налоговая отчетность в этих странах должна быть аналогична индивидуальной финансовой отчетности. Такой подход к учету в странах континентальной Европы был характерен для практики 80–90 годов XX века благодаря внедрению политики «налогового нейтралитета». Комплексная система учета получила распространение в странах с преимущественным банковским финансированием инвестиций, когда у инвестора имеется возможность для более глубокого изучения отчетности объекта вложений, в ходе изучения которых можно исключить налоговые аспекты.

Во второй группе стран – США, Нидерланды, Канада, имеющих низкую взаимосвязь налоговых и бухгалтерских правил, действует система общего права. В этих странах для определения налогооблагаемой базы налоговые органы делают корректировки финансовой отчетности, однако напрямую не влияют (или влияют несущественно) на её формирование. Практика разделения бухгалтерского (финансового) и налогового учета стала общепринятой преимущественно в тех странах, где ведущую роль в инвестиционной деятельности играет биржевое регулирование [10, с. 45]. При развитом биржевом рынке финансового капитала, источник и получатель инвестиций практически не вступают в контакт друг с другом, и часто заочно распоряжаются направлением финансовых потоков. Выбирая среди огромного множества возможных мест приложения капитала, биржевой инвестор при оценке эффективности того или иного предприятия пользуется публикуемыми

данными бухгалтерской (финансовой) отчетности, и в этом случае её искажение требованиями налоговых органов недопустимо.

Для этих стран характерно параллельное сосуществование бухгалтерского учета и учета по налоговому законодательству. Недостатком системы общего права считается повышение расходов на ведение учета. Однако, правительства развитых стран сознательно идут на применение такой системы информации, предпочитая интересы инвесторов над интересами государства. В странах кодифицированного права ситуация обратная.

Проведённый анализ указывает, что каждая из моделей учета – кодифицированного или общего права, имеет как преимущества, так и недостатки. В странах кодифицированного права учет по налоговому законодательству рассматривается как совокупность определенных правил, направленных на трансформацию статей бухгалтерского (финансового) учета по налоговым нормам. Преимуществом при этом считается уменьшение трудоемкости учета за счет избегания отдельного ведения налогового учета.

Высокая степень взаимосвязи бухгалтерских и налоговых правил в первую очередь относится к индивидуальной отчетности предприятий, которая служит базой для исчисления налогов. Консолидированная финансовая отчетность формируется по другим правилам, поэтому не может быть базой для налогообложения [12, с. 55].

Подтверждением этого факта являются тенденции развития зарубежной и Российской учетной практики. В 90-х гг. XX века ряд компаний Западной Европы в добровольном порядке начали составлять консолидированную отчетность по отличным от национальных стандартов правилам (в частности, по американским – GAAP или по международным стандартам – МСФО), что было обусловлено необходимостью привлечения финансирования на рынки капитала. Начиная с 2012 г. консолидированная отчетность группы российских компаний должна составляться по МСФО [3].

Как показывает одиннадцатилетняя практика ведения налогового учёта в **России**, наибольшего эффекта достигают интегрированные системы бухгалтерского (финансового) и налогового учета – создание отдельной системы налогового учета ради одного налога (налог на прибыль организаций) совершенно нерационально, так как остальные налоги определяются по данным бухгалтерского (финансового) учета.

В России в начале 90-х годов XX века, в условиях несовершенного налогового законодательства выполнение задач исчисления налогов и сборов всецело решалось в организациях посредством ведения бухгалтерского (финансового) учета. Активизация работы по реформированию системы налогообложения и повышению ее эффективности привела к пониманию того факта, что непосредственное их решение в системе бухгалтерского (финансового) учета не соответствует ее целям и задачам. Основываясь на постоянно действующих правилах получения, обработ-

ки и предоставления деловой информации ее пользователям, система бухгалтерского учета не может конъюнктурно менять принципы формирования учетных данных и отчетности, подчиняя их постоянно развивающимся концепциям организации финансовых потоков между организациями и бюджетной системой.

В настоящее время в России принято подразделять бухгалтерский учет на финансовый, управленческий и налоговый, что обусловлено различными задачами и порядком организации разных видов учета. Налоговый учет является неотъемлемым звеном информационной системы финансово-экономической деятельности налогоплательщика в целях определения доли изъятий доходов в пользу государственного бюджета. Налоговый учет как система обобщения информации для определения базы по налогу на прибыль в РФ был впервые введен на законодательном уровне с 2002 г. в связи с введением главы 25 НК России [1]. В настоящее время его применение непосредственно связано только с порядком исчисления налога на прибыль организаций. Налоговой базой для исчисления других налогов традиционно служат данные бухгалтерского (финансового) учета.

Наиболее законодательно урегулированным является налоговый учет по налогу на прибыль организаций, что связано со сложностью определения налоговой базы по нему. Налоговый учет по налогу на прибыль может вестись как самостоятельно, так и на основании данных бухгалтерского (финансового) учета в зависимости от возможной модели, выбранной налогоплательщиком.

Для систематизации и накопления информации, например, о доходах и расходах, формирующих налоговую базу организации, могут быть использованы:

- регистры бухгалтерского (финансового) учета;
- регистры бухгалтерского (финансового) учета, дополненные необходимыми реквизитами (при недостаточности информации для определения налоговой базы);
- аналитические регистры налогового учета.

Таким образом, российский налогоплательщик налога на прибыль может выбрать одну из трех моделей налогового учета с учетом степени его автономности по отношению к системе бухгалтерского (финансового) учета [14, с. 87].

В отношении перспектив налогового учета в России, отметим, что в «Основных направлениях налоговой политики до 2015 года» [6], подготовленных МФ России, определена задача укрепления и совершенствования налогового учёта. По мнению Министерства финансов, перейти к расчету налога на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности и налоговых корректировок – это формальное решение проблемы, так как постоянный учет отклонений ничуть не упростит работу налогоплательщиков. Соответственно, решение проблемы авторы видят в постепенном сближении бухгалтерского (финансового) и налогового учета путём ликвидации временных разниц, образующихся согласно ПБУ 18/02 «Учёт расчётов по налогу на прибыль» [5].

Согласно Бюджетному посланию Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 гг., в целях сокращения неоправданных административных издержек налогоплательщиков следует обеспечить упрощение налогового учета и возможность использования документов бухгалтерского (финансового) учета при подготовке и представлении налоговой отчетности [7, п. 7].

В октябре-ноябре 2012 г. Агентством стратегических инициатив была разработана Дорожная карта проекта «Совершенствование налогового администрирования» Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации. В ней среди шести целей выделены в том числе следующие: сокращение временных и материальных затрат предпринимателей на подготовку и сдачу налоговой отчетности, уплату налогов; приближение существующих в настоящее время норм учета по налогу на прибыль к бухгалтерскому (финансовому) учету.

В США право выбора способов налогового учёта прибыли ограничивается главным образом требованиями обоснованности и последовательности их применения – налогоплательщик, уже менявший метод налогового учёта за последние 5 лет, должен обосновать необходимость нового изменения метода в отношении того же объекта и получить разрешение налогового органа [17, с. 213].

Влияние правовых норм на налоговый учет в США бесспорно, и этим обусловлен низкий уровень взаимосвязи налогового учета с финансовым учётом – система налогового учёта в американских корпорациях представляет собой больше «классическую отдельную», чем «интегрированную» с бухгалтерским (финансовым) учётом систему. США является одним из родоначальников британо-американской (в трактовке некоторых авторов – британо-американо-голландской [9, с. 5]) модели бухгалтерского учёта, для которой не характерна жёсткая регламентация. Финансовая отчётность в США ориентирована на инвесторов и кредиторов, не имеет фискальной нагрузки.

Финансовая отчетность в США, в отличие России, в государственные регистрационные органы отдельно не подается, за исключением американских компаний, акции которых торгуют на биржах. Отметим, что Россия идёт также по этому пути – с 2013 г. в связи со вступлением в действие Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» [2] бухгалтерская (финансовая) отчётность предоставляется в ИФНС только один раз в год, а не четыре раза в год, как это было ранее.

Аудит финансовой отчетности в США обычно не требуется и является обязательным лишь для регулируемых корпораций или для корпораций, чьи акции торгуются на бирже. Аналогичные правила закреплены и в России Федеральным законом от 30.12.2008г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [4].

Для США характерен вариант консолидированного налогообложения прибыли, где группа родственных аме-

риканских корпораций может, по своему желанию, выбрать представление общей для всей группы налоговой декларации. Аналогичная возможность закреплена и российской налоговой законодательстве [1, глава 31].

Франция – одна из ведущих стран в числе сторонников унифицированной государственной системы учета. В основе её налоговой системы лежит теория налогообложения А. Смита [18, с. 68]. Главным источником стандартов как финансового, так и налогового учета является законодательство. Поскольку налоговые законы существовали до принятия Плана счетов, многие налоговые требования получили свое отражение в практике бухгалтерского учета и отчетности. Во французском Налоговом Кодексе термин «налогооблагаемая прибыль» самым тесным образом увязан с законодательством о бухгалтерском учете; фактически, Кодекс (Ст. 39) определяет объект налога на прибыль как чистую прибыль налогоплательщика (организации). Кроме того, налоговое законодательство Франции устанавливает ряд общих правил бухгалтерского учета, например, регламентирует формы финансовой отчетности и методы оценки.

Как правило, расходы принимаются к вычету только в том случае, если учтены на бухгалтерских счетах, что позволяет судить о тесной связи двух видов учета. Для налоговых целей вычитаемые расходы классифицируются по тем же категориям, к которым они относятся в бухгалтерском учете. В большинстве случаев разделы Налогового кодекса, регулирующие вычет расходов для целей налогообложения, содержат лишь подробное изложение ограничений по отдельным расходным статьям, а также немногочисленные специальные правила налогового учета.

Декларация по налогу на прибыль представляет собой набор ведомостей, большая часть которых заполняется на основании ведомостей к финансовой отчетности налогоплательщика (плана счетов). В форме 2058-А производится расчет непосредственно суммы налогооблагаемой прибыли, для чего финансовый результат подвергается ряду корректировок.

Таким образом, во всем, что касается правил расчета налоговой базы во Франции, отправной точкой служат национальные правила бухгалтерского (финансового) учета.

Учётная практика **Германии** оказала в своё время существенное влияние на формирование российской системы бухгалтерского учёта [16, с. 28]. В отличие от англо-американских стран, в Германии, как и в России, бухгалтеры ориентированы на возможно более точное соблюдение норм законодательства, и прежде всего налогового. Главной задачей бухгалтерского учёта в Германии является исчисление налогов и контроль за своевременностью их оплаты.

В Германии существует совершенно неизвестный в англо-американской системе принцип обязательности, согласно которому счета Главной книги являются непосредственной основой для исчисления налогов. Хотя су-

ществуют два типа счетов – коммерческие и налоговые, отдельного налогового учёта в том понимании, в котором он существует в других западных странах, нет, и выбор того или иного метода учёта имеет прямые налоговые последствия. Большинство налоговых льгот может быть использовано, только если они нашли отражение в счетах бухгалтерского учёта.

Строгое соответствие между бухгалтерской и налоговой отчетностью в Германии не требуется. Однако должен вестись учет всех расхождений между финансовой отчетностью и налоговой и их расшифровки. Специальные статьи для налоговых целей – это один из ярких примеров налоговой ориентированности немецкого бухгалтерского учёта. В балансе они обычно образуют второй раздел пассива [9, с. 19]. Основой для исчисления налоговых обязательств по налогу на прибыль является бухгалтерский учет в организации, если не установлен особый порядок учета тех или иных операций для налоговых [11, с 46].

Выводы:

1. В России с 2002г. действует отдельная от бухгалтерского (финансового) учета система налогового учета

по одному налогу (налогу на прибыль организаций), что является, на наш взгляд, совершенно нерациональным. С целью сокращения административных издержек налогоплательщиков, наметилось упрощение налогового учета с возможностью использования документов бухгалтерского (финансового) учета при подготовке и представлении налоговой отчетности по налогу на прибыль.

2. Для стран общего права (в частности, США) характерным является низкая степень взаимосвязи налогового учета с финансовым. США является одним из родоначальников британо-американской (в трактовке некоторых авторов – британо-американо-голландской) учётной модели.
3. Во Франции и Германии, которые в учете применяют систему кодифицированного права, степень взаимосвязи норм финансовой и налоговой отчетности достаточно высока. Налоговая политика является теоретической базой учётной системы, что характеризует франко-немецкую учётную модель.

ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27.07. 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расчётов по налогу на прибыль» (ПБУ 18/02). Приказ МФ РФ от 19.11.2002 г. № 114н [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Основные направления налоговой политики до 2015 года.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
7. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
8. Аналитический доклад национальной организации по стандартам финансовой отчётности «Налоговые последствия перехода на МСФО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/49132/>
9. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Л. А. Жарикова, Н. В. Наумова. – Тамбов: изд-во ТГТУ, 2008.
10. Зарипов В. М. Различие понятий расходов в бухгалтерском и налоговом учете // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 5.

REFERENCES

- “Analiticheskiy doklad natsionalnoy organizatsii po standartam finansovoy otchetnosti «Nalogovye posledstviia perekhoda na MSFO»” [Analytical report of the national organization of the Financial Accounting Standards "Tax effects of the transition to IFRS"]. <http://gaap.ru/articles/49132/>.
- “Federalnyy zakon № 402-FZ «O bukhgalterskom uchete» ot 06. 12. 2011 g.” [Federal law № 402- FZ " On Accounting" from 06. 12. 2011]. <http://www.consultant.ru>.
- “Federalnyy zakon Rossiyskoy Federatsii № 208-FZ «O konsolidirovannoy finansovoy otchetnosti» ot 27. 07. 2010 g.” [Federal Law of the Russian Federation № 208- FZ "On the Consolidated Financial Statements" of 27 . 07. 2010]. <http://www.consultant.ru>.
- “Federalnyy zakon Rossiyskoy Federatsii № 307-FZ «Ob auditorskoy deiatelnosti» ot 30. 12. 2008 g.” [Federal Law of the Russian Federation № 307- FZ " On Auditing" 30 . 12. 2008]. <http://www.consultant.ru>.
- Kizimov, A. S. “Biznes v Germanii: problemy sozdaniia kompanii i osobennosti nalogooblozheniia” [Business in Germany: the problems of creating and especially taxation]. Rossiyskiy nalogovyy kurer, no. 5 (2009).
- Labyntsev, N. T., Malyshkyn, A. Y., and Tsepylova, E. S. “Uchet naloha na prybyl v Ukrainy y Rossyy: opyt y novatsyy” [Accounting for Income Taxes in Ukraine and Russia: experience and innovation]. Bukhhalterskiy oblik i audyt, no. 4 (2013).
- Labyntsev, N. T., Porollo, E. V., and Tsepilova, E. S. Nalogovyy uchet i nalogovyy kontrol: rossiyskiy i mezhdunarodnyy opyt [Tax accounting and fiscal control: the Russian and international experience]. Rostov-na-Donu: RGEU (RINKh), 2012.
- Labyntsev, N. T., and Tsepilova, E. S. Nalogovyy uchet v Rossii: sostoianie i perspektivy razvitiia [Tax accounting in Russia: state

11. Кизимов А. С. Бизнес в Германии: проблемы создания компании и особенности налогообложения // Российский налоговый курьер. – 2009. – № 5.
 12. Лабынцев Н. Т., Малышкин А. И., Цепилова Е. С. Учет налога на прибыль в Украине и России: опыт и новации (ОБЛІК ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК В УКРАЇНІ Й РОСІЇ: ДОСВІД І НОВАЦІЇ) // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 4.
 13. Лабынцев Н. Т., Поролло Е. В., Цепилова Е. С. Налоговый учёт иналоговый контроль: российский и международный опыт: монография. – Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2012.
 14. Лабынцев Н. Т., Цепилова Е. С. Налоговый учёт в России: состояние и перспективы развития. // Сборник научных трудов Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана. – Киев. – 2013.
 15. Лабынцев Н. Т., Цепилова Е. С., Нестеренко Н. А. и др. Налоговый учёт и аудит: состояние и развитие: монография / Под ред. Н. Т. Лабынцева. – Ростов-на-Дону: РГЭУ (РИНХ), 2010.
 16. Молоток Я.В. Консерватизм как основной принцип бухгалтерского учета: опыт Германии // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 8.
 17. Нестеров Г. Г., Попонova Н. А., Терзиди А. В. Налоговый контроль. – М.: Эксмо, 2009.
 18. Цепилова Е. С. Особенности налоговой системы и налогового контроля во Франции // Финансы. – 2013. – № 2.
- and development prospects]. Kyiv: KNEU imeni Vadima Getmana, 2013.
- Labyntsev, N. T., Tsepilova, E. S., and Nesterenko, N. A. Nalogovyy uchet i audit: sostoianie i razvitie [Tax Accounting and Audit: state and development]. Rostov-na-Donu: RGEU (RINKh), 2010.
- Molotok, Ya. V. "Konservatizm kak osnovnoy printsip bukhgalterskogo ucheta: opyt Germanii" [Conservatism as a basic principle of accounting: the German experience]. Bukhgalterskiy uchet, no. 8 (1999).
- "Nalogovyy Kodeks Rossiyskoy Federatsii" [The Tax Code of the Russian Federation]. <http://www.consultant.ru>.
- Nesterov, G. G., Poponova, N. A., and Terzidi, A. V. Nalogovyy kontrol [Tax control]. Moscow: Eksmo, 2009.
- "Osnovnye napravleniia nalogovoy politiki do 2015 goda" [Main directions of tax policy until 2015]. <http://www.minfin.ru>.
- "Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu «Uchet raschetov po nalogu na pribyl» (PBU 18/02). Prikaz MF RF ot 19. 11. 2002 g. ¹ 114n" [Accounting Regulations "Accounting for income tax " (AR 18 /02). Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of 19. 11. 2002 ¹ 114n]. <http://www.consultant.ru>.
- Tsepilova, E. S. "Osobennosti nalogovoy sistemy i nalogovogo kontrolya vo Frantsii" [Features of the tax system and tax control in France]. Finansy, no. 2 (2013).
- Zaripov, V. M. "Razlichie poniaty raskhodov v bukhgalterskom i nalogovom uchete" [The difference between the concepts of cost accounting and tax accounting]. Bukhgalterskiy uchet, no. 5 (2003).
- Zharikova, L. A., and Naumova, N. V. Bukhgalterskiy uchet v zarubezhnykh stranakh [Accounting in foreign countries]. Tambov: TGTU, 2008.
- <http://www.consultant.ru>.

Тищенко А. Н., Доровской А. В.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ И ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ ФАРМАЦИИ

В статье рассмотрены основные факторы, свидетельствующие о значении мировой фармацевтической отрасли в глобальной экономике. Показаны общий объем мирового фармацевтического рынка и региональная структура мирового фармацевтического производства. Обозначена ведущая роль фармации в мировых инновационных и инвестиционных процессах. Рассмотрен вклад фармацевтической отрасли в реализацию социальных функций и ее экономическое воздействие на макроэкономические показатели. Проанализированы специфические черты фармацевтического рынка, связанные с социальным значением фармации.

Ключевые слова: фармацевтическая отрасль, фармацевтический рынок, социально-экономическая функция

Рис.: 6. *Табл.:* 5. *Библ.:* 15.

Тищенко Александр Николаевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: uni_versal_34@mail.ru

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

Email: office@zt.com.ua

УДК 338.012

Тищенко О. М., Доровський О. В.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ТА ХАРАКТЕРНІ РИСИ ФАРМАЦІЇ

У статті розглянуто основні фактори, що свідчать про значення світової фармацевтичної галузі в глобальній економіці. Показано загальний обсяг світового фармацевтичного ринку та регіональна структура світового фармацевтичного виробництва. Позначена провідна роль фармації у світових інноваційних та інвестиційних процесах. Розглянуто внесок фармацевтичної галузі в реалізацію соціальних функцій та її економічний вплив на макроекономічні показники. Проаналізовано специфічні риси фармацевтичного ринку, які пов'язано із соціальним значенням фармації.

Ключові слова: фармацевтична галузь, фармацевтичний ринок, соціально-економічна функція

Рис.: 6. *Табл.:* 5. *Бібл.:* 15.

Тищенко Олександр Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: uni_versal_34@mail.ru

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

Email: office@zt.com.ua

UDC 338.012

Tischenko O. M., Dorovsky O. V.

SOCIO-ECONOMIC SIGNIFICANCE AND CHARACTERISTIC FEATURES OF PHARMACY

The article considers main factors indicative of significance of the world pharmaceutical industry in the global economy. It shows the total volume of the world pharmaceutical market and regional structure of the world pharmaceutical production. It marks out the leading role of pharmacy in the world innovation and investment processes. It considers the contribution of the pharmaceutical industry in realisation of social functions and its economic impact on macro-economic indicators. It analyses specific features of the pharmaceutical market that are connected with social importance of pharmacy.

Key words: pharmaceutical industry, pharmaceutical market, socio-economic function

Pic.: 6. *Tabl.:* 5. *Bibl.:* 15.

Tischenko Oleksandr M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of Department, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: uni_versal_34@mail.ru

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

Email: office@zt.com.ua

Современный толковый словарь трактует термин «фармация» (греч. pharmakeia, pharmakon – лекарство) как научно-практическую отрасль, занимающуюся вопросами изыскания, получения, исследования, хранения, изготовления и отпуска лекарственных средств [3]. Фармацевтическая отрасль – одна из самых устойчивых, успешных

и влиятельных отраслей в мировой экономике. О значении мировой фармацевтической отрасли для глобальной экономики свидетельствует объем мирового фармацевтического рынка, который аккумулирует свыше 800 млрд долл. США, дойдя до цифры 1 триллион долл. США, и отличается высокими темпами роста (по данным 2012 г.) (рис.1, 2).

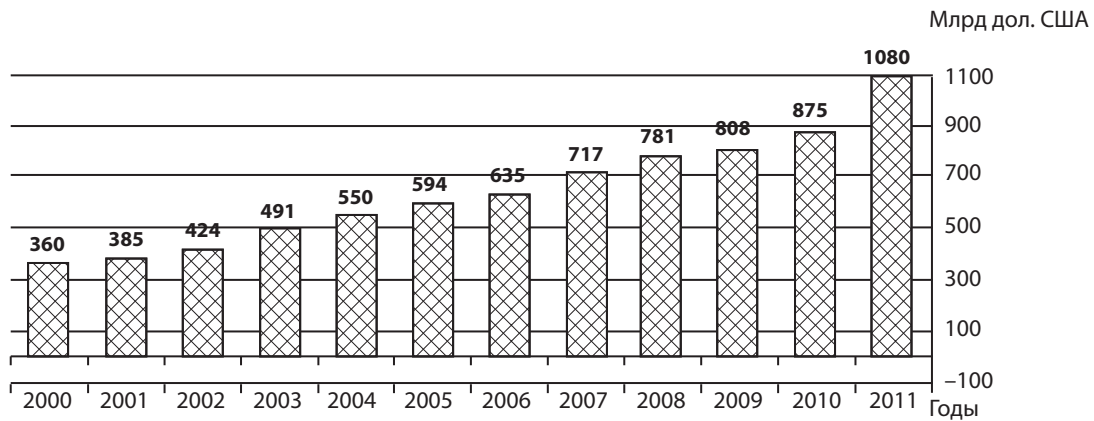


Рис. 1. Общий объем мирового фармацевтического рынка, млрд долл. США*

* Составлено по материалам [5;12]

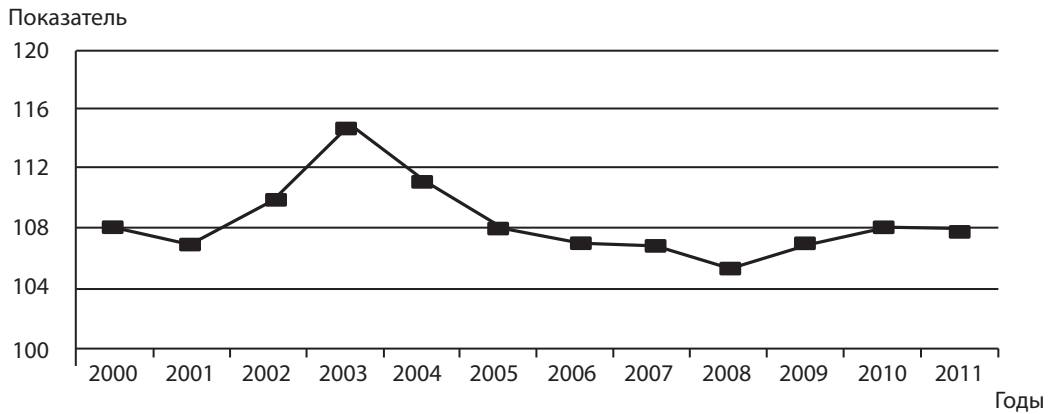


Рис. 2. Динамика темпов роста мирового фармацевтического рынка, млрд долл. США, в % к предыдущему году*

* Составлено по материалам [5; 12]

Фармацевтическое производство сосредоточено в основном в Европе и Северной Америке (США), на долю этих регионов приходится более 74% всего мирового производства лекарственных средств (ЛС) (рис. 3).

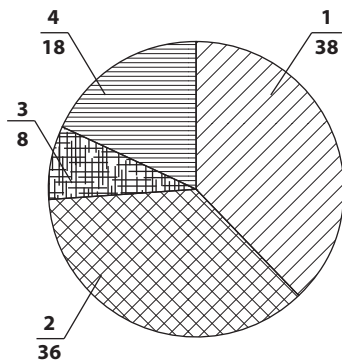


Рис. 3. Региональная структура мирового фармацевтического производства, %

1 – США, 2 – Европейский Союз, 3 – Япония, 4 – остальной мир (2011 г.)

Важнейший аспект значения фармации в том, что эта отрасль относится к наиболее высокотехнологичному и наукоемкому сектору экономики, который включает: аэрокосмическую, фармацевтическую отрасли, производство компьютерной и радиоэлектронной техники, современных средств связи, медицинских, точных и оптических инструментов [15]. Процесс глобализации мировой экономики привел к возрастанию конкуренции со стороны стран с низким уровнем затрат. В качестве стратегии противостояния развитые страны используют повышение уровня технологий, применяемых для производства товаров и услуг. В технологической гонке мировой фармацевтической отрасли принадлежит второе место по объемам инвестиций в исследования и разработки. Такой вывод содержится в аналитическом обзоре Министерства торговли и промышленности Великобритании [13]. Расходы на НИОКР в фармацевтическом секторе неуклонно растут, начиная с 70-х гг. прошлого века, удваиваясь приблизительно каждые 5 лет. Доля прибыли от продаж ведущих фармацевтических компаний, идущая на финансирование НИОКР, постоянно растет, достигая сегодня 15% –20% [6]. У ряда компаний из первой пятерки мировых лидеров фармацевтической индустрии на эти цели ежегодно расхо-

дується до 2 млрд долл. По оценкам экспертов, ежегодное увеличение глобального рынка ЛС на 10% приводит к пропорциональному повышению расходов на исследовательские программы фармацевтических компаний. В 2002 г. эта сумма составила 45 млрд. долл., что в 2 раза больше, чем в 1990 г., в 2005–2007 гг. затраты на исследования возросли до 55 млрд долл. [14]. К 2011 г. доля фармацевтической отрасли в общих расходах на НИОКР достигла в отдельных регионах и странах мира 25% (рис. 4).

При этом доля затрат на НИОКР фармацевтической отрасли в отраслевой структуре промышленности развитых стран и регионов мира превышает долю таких традиционно наукоемких отраслей, как электроника, химия, программное обеспечение, автомобилестроение (табл. 1, 2) [7].

В развитых странах затраты на НИОКР составляют 1,7 – 3,3% ВВП, причем структура НИОКР по различным отраслям свидетельствует, что фармацевтика занимает в ней одно из ведущих мест (табл. 3).

При определенных условиях фармацевтическая отрасль может стать локомотивом реального инновационного развития страны. Как крайне наукоемкое производство, она способна обеспечить работой широкие слои населения и найти применение многим невостребованным ресурсам. Экономический эффект деятельности фармацевтической отрасли особенно хорошо проявляется в виде инвестиций в производство, но имеет также и другие положительные социально-экономические проявления, в частности, непрерывное расширение академических исследований (рис. 5).

При этом объемы инвестиций в фармацевтические исследования и разработки различаются как в странах и регионах, так и по направлениям исследований, что существенно образом влияет на количество новых ЛС, выводимых на мировой рынок (рис. 6).

Основным вкладом фармацевтической отрасли в развитие медицины является проведение фундаментальных исследований в области инновационных методов лечения. Успехи отрасли основаны на непрерывном инновационном процессе, нацеленном на профилактику и лечение общих, сложных и «забытых» заболеваний, а также на улучшение существующих лекарственных препаратов и методов лечения. Несмотря на стимулирующий бизнес-климат, для фармацевтической отрасли характерны значительно более рискованные инвестиции по сравнению с прочими высокотехнологичными отраслями. Инвестирование миллиардов долларов и тысяч часов работы ученых позволяет расширить научные горизонты, улучшить показатели здравоохранения в мировом масштабе и внести вклад в благосостояние общества. Этот аспект фармацевтической отрасли характеризуют следующие факты:

- в 2010 г. пять из десяти ведущих компаний, занятых научно-исследовательскими разработками, являлись фармацевтическими;
- инвестиции, исследования и разработки в фармацевтической отрасли составляют сегодня более 100 млрд долл. США (75 млрд евро). В среднем на разработку одного лекарственного препарата требуется 1,38 млрд долл. США;

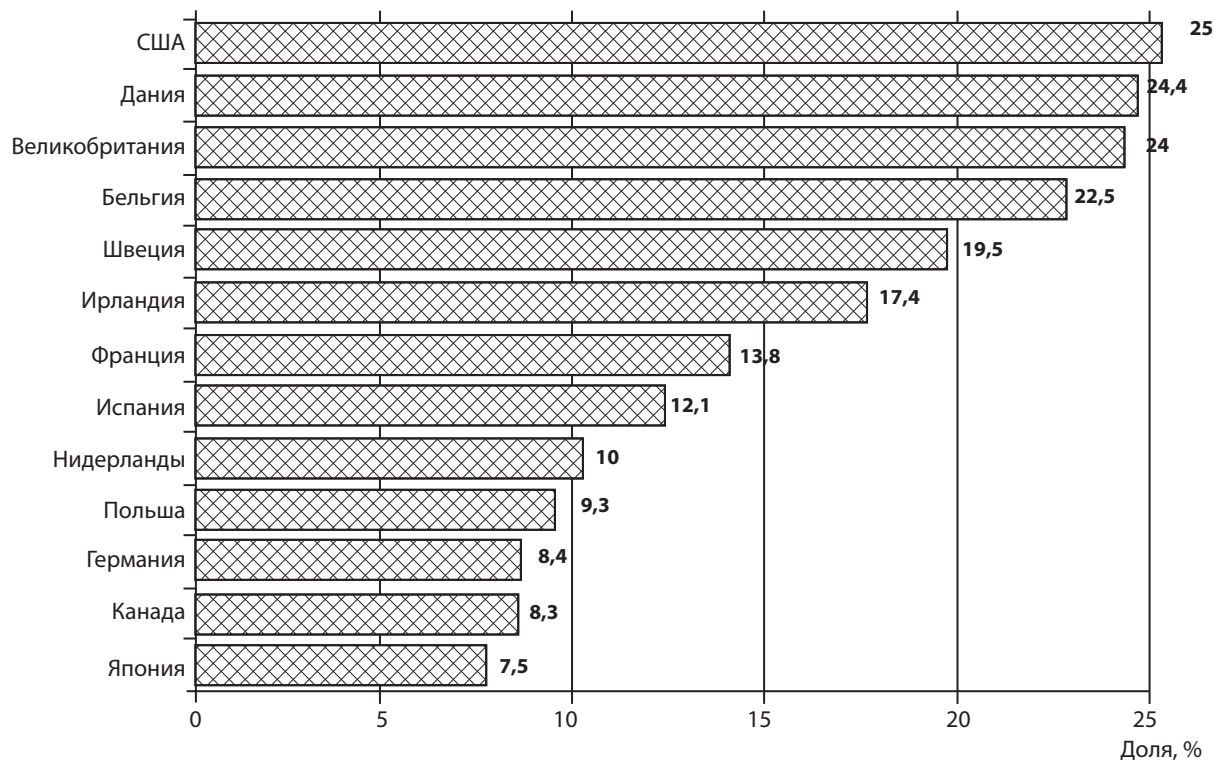


Рис. 4. Доля фармацевтической отрасли в НИОКР отдельных стран, %*

* Составлено по материалам OECD Science, Technology and R&D Statistics. [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard_20725345

Таблиця 1

Отраслевая структура затрат на НИОКР некоторых стран, %

Страны	Автомобилестроение	Телекоммуникационное оборудование	Медицинские приборы, точные и оптические инструменты	Фармацевтические препараты	Офисное и компьютерное оборудование	Сектор услуг
Дания	0,1	3,6	9,2	24,4	0,8	33,3
Великобритания	6,5	6,0	2,7	24,0	0,4	21,1
Бельгия	2,2	11,5	2,3	22,5	0,4	17,8
Швеция	18,9	22,1	5,5	19,5	1,0	10,4
Ирландия	0,3	6,1	10,2	17,4	4,4	38,7
США	7,5	4,0	7,3	15,1	2,8	28,5
Франция	14,7	12,8	6,6	13,8	1,0	9,4
Испания	10,0	2,8	2,1	12,1	1,1	25,6
Нидерланды	2,2	1,8	2,6	10,0	23,8	18,3
Польша	8,8	2,6	2,6	9,3	0,4	24,7
Германия	32,2	9,2	7,0	8,4	1,4	8,3
Канада	3,8	17,4	2,0	8,3	2,9	37,9
Италия	11,1	9,8	7,1	8,0	0,6	24,4
Япония	15,1	13,1	4,3	7,5	12,7	9,1
Чехия	26,2	3,4	1,6	4,4	0,2	36,9
Австралия	10,0	3,1	4,6	3,7	0,7	41,1
Норвегия	1,6	6,2	5,4	3,6	0,1	35,2
Финляндия	0,2	49,5	2,8	2,4	0,1	14,5
Южная Корея	14,7	47,4	1,6	1,8	1,0	6,9

Таблиця 2

Отраслевая структура НИОКР в отдельных регионах мира, % (2008 г.)

Отрасли	США	ЕС	Япония
Фармацевтика	25	17	8
Производство вычислительной техники	24	13	12
Программное обеспечение и услуги	15	3	2
Автомобилестроение	9	25	27
Химия	3	6	7
Электроника	2	5	13
Прочие	22	31	31

- в 2010 г. в разработке находилось 878 лекарственных препаратов для лечения всех типов рака, 193 для диабета и 303 для терапии редких заболеваний;
- в 2009 г. на рынок были выпущены 25 новых препаратов из более чем 3050 соединений, находящихся в разработке [11].

Фармацевтическая отрасль вносит свой вклад в занятость населения (как прямой, так и опосредованной), торговые связи (посредством импорта и экспорта), исследования и разработки (новейшие средства и технологии), а также в создание технологической инфраструктуры. Отрасль обеспечивает квалифицированные рабочие места в контексте непосредственной занятости и приводит к созданию многих вспомогательных рабочих мест. В отдельных странах (США, Китае, Бразилии и др.) каждое рабочее место в фармацевтической отрасли создает от 3-х до 4 рабочих мест за ее пределами. При этом высокий показатель занятости в фармацевтическом секторе не является исключительной характеристикой стран с высоким уровнем доходов. Так, по данным 2006 – 2007 гг., в фармацевтическом секторе в Индии было занято 4,2 млн чел., в Китае – 1,3 млн, в Бразилии – 92 тыс., в Турции – 25 тыс. [11]. Помимо рабочих мест, которые прямо или косвенно создаются фармацевтической отраслью, ее деятельность также способствует распространению технологий, что является ключевым элементом экономического развития. Это ускоряет процесс получения знаний, опыта и оборудования, относящегося к инновационным продуктам и процессам. Передача технологий несет потенциал улучшения

Расходы на НИОКР, млрд долл. США, и их соотношение к ВВП в отдельных странах [7]

Страна	Расходы на НИОКР (2010 г.)	Расходы на НИОКР в % к ВВП (2010 г.)	Расходы на НИОКР (2011 г.)	Расходы на НИОКР в % к ВВП (2011 г.)
США	395,8	2,9	405,3	2,7
Китай	141,4	1,4	153,7	1,4
Япония	142,0	3,3	144,1	3,3
Германия	68,2	2,8	69,5	2,3
Южная Корея	42,9	3,0	44,8	3,0
Франция	41,5	2,26	42,2	1,9
Великобритания	37,6	1,77	38,4	1,7
Индия	33,3	0,9	36,1	0,9
Канада	23,7	1,8	24,3	1,8
Россия	22,1	1,0	23,1	1,0

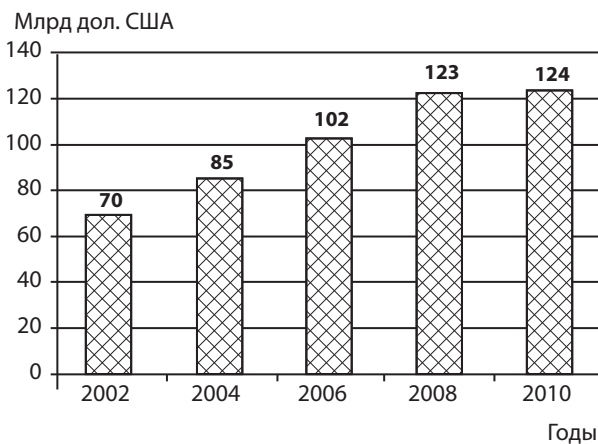


Рис. 5. Расходы на исследования и разработки в фармацевтической отрасли, млрд долл. США*

* Составлено по материалам: <http://www.evaluatepharma.com/Universal/View.aspx?type=Story&id=217946§ionID=&isEPVantage=yes>

здравоохранения. Этот процесс благотворно сказывается на экономике в целом, обеспечивая надежность поставок, снижая зависимость от импорта и повышая уровень компетентности местной рабочей силы. Сотрудники, работающие в фармацевтическом секторе, зачастую проходят разнообразное обучение и непосредственно связаны с применением новых технологий и процессов. Полученные знания являются ценным багажом для рабочей силы в целом, внося при этом свой вклад в экономическое развитие. Продажи фармацевтической продукции в мировом масштабе отражают международное распространение медицинских технологий, что стало результатом интенсивных исследований, проводимых в странах-экспортерах. В то же время, страны-импортеры пользуются преимуществами, заключающимися в повышении уровня здравоохранения, даже не участвуя напрямую в исследованиях и разработках. Медицинские инновации распространяются по всему миру и вносят значительный вклад в увеличение продолжительности жизни и изменение ее качества. Можно про-



Рис. 6. Количество новых ЛС на мировом рынке, ед. (по национальной принадлежности штаб-квартиры компании)*

* Составлено по материалам: <http://www.efpia.eu/content/default.asp?PageID=559&DocID=11586>

следит прямо пропорциональну зависимость между потреблением фармацевтической продукцией и благосостоянием населения (табл. 4).

Таблица 4

Потребление ЛС и продолжительность жизни в ряде стран, 2012г.*

Страна	Потребление ЛС на чел., долл. США/год	Продолжительность жизни, лет
США	704	78,6
Япония	620	83,6
Канада	460	81,1
Франция	459	81,7
Германия	411	80,6
Словакия	250	75,6
Польша	150	76,3
Россия	100	69,1
Беларусь	71	70,6
Украина	58	69,0

* Составлено по материалам [4; 9;10]

Таким образом, фармацевтическая отрасль оказывает разноплановое влияние на экономическую ситуацию (табл. 5).

Фактор здоровья, являющийся приоритетной социальной ценностью и важнейшим экономическим ресурсом общества, выступает в современном мире индикатором прогресса социально-экономического развития, в котором синтезируются достигнутый уровень качества жизни людей и экономического благополучия страны. Проблема сохранения здоровья, основанная в значительной степени на системе лекарственного обеспечения, занимает особое место в глобальных вопросах национальной безопасности государства. Основной миссией фармацевтического рынка является обеспечение конечного потребителя качественными и доступными по цене ЛС. Именно на данном рынке реализуются цели и задачи социальной политики государства по реализации прав граждан на жизнь и здоровье. Так, вклад отрасли в борьбу с заболеваниями, которые в большей степени характерны для развивающихся стран,

по последним исследованиям Международной федерации фармацевтических производителей и ассоциаций (IFPMA), характеризуют следующие данные [11]:

- ежегодно лекарственные препараты и вакцины позволяют предотвратить не менее 3 млн смертей от малярии и спасти 750 тыс. детей от инвалидности;
- в период с 2000 по 2006 гг. с помощью прививок удалось снизить количество смертей от кори на африканском континенте на 91 %;
- в 2010 г. в разработке находились 48 препаратов для лечения малярии и 81 лекарство от ВИЧ/СПИД;
- в 2010г. организации, члены IFPMA, поддержали 102 научно-исследовательских проекта, направленных на борьбу с заболеваниями в развивающихся странах;
- в 2009 г. на долю фармацевтической индустрии приходилось около 75 % всех разработок в области лечения туберкулёза, малярии и тропической лихорадки;
- в 2010 г. число разрабатываемых лекарственных препаратов для терапии определенных заболеваний составило: рак – 878; сердечно-сосудистые заболевания – 237; сахарный диабет – 193; ВИЧ/СПИД – 81; редкие заболевания – 303;
- каждые 24 долл. США, потраченные на новые лекарственные препараты от сердечно-сосудистых заболеваний в странах ОЭСР, дают экономию в 89 долл. США – сумма, которая может быть затрачена на другие медицинские нужды.

Оборот ЛС представляет собой единство двух противоположных начал [8]. С одной стороны, это сектор потребительского рынка, функционирование и развитие которого определяются объективными рыночными законами и механизмами. С другой стороны, это одна из сфер социальной по своей сути отрасли – здравоохранения, которое имеет особый статус среди других сфер экономики, поскольку определяет взаимосвязь между «здоровой экономикой» и здоровьем людей в системе социально-экономической безопасности страны. Эффективность функционирования данного сектора определяется нахождением рациональных способов сочетания спонтанного (рыночного) и иерархического (государственного) механизмов координации интересов и решений субъектов фармрынка в целях реализации социальной политики го-

Таблица 5

Основные индикаторы экономического воздействия фармацевтической отрасли в Европе за период 1999 – 2010 гг. [11]

	1990г.	2000г.	2009г.	2010г.
Производство, млн долл.	63 010	123 793	189 012	190 000
Экспорт, млн долл.	23,80	90 936	249 426	270 000
Импорт, млн долл.	16 113	68 841	190 636	200 000
Торговый баланс, млн долл.	7 067	22 094	58 791	70 000
Расходы на НИОКР, млн долл.	7 766	17 849	27 440	27 000
Занятость, чел.	500 879	536 723	640 296	640 000
Занятость в НИОКР, чел.	76 126	88 397	116 682	115 000

сударства по обеспечению населения качественными ЛС и обеспечению национальной безопасности.

Мировой опыт свидетельствует о невозможности только с помощью рыночных принципов выявлять и удовлетворять многие потребности общества. Многие виды социальных услуг образуют нерыночный сектор экономики, который в западной экономической литературе обычно именуют неприбыльным сектором, имея при этом в виду некоммерческий характер деятельности учреждений социальной сферы [1; 2]. Преломляя вышеизложенное на фармацевтику как социально значимую сферу, исследователи выделяют ее основные специфические особенности, которые объективно ограничивают действие рыночного механизма [8]:

- оказание медикаментозной помощи характеризуется высокой степенью индивидуальности. Типичное для рынка посредничество в такой ситуации зачастую негативно влияет на лечебный процесс;
- рынок не способен с помощью ценового механизма оценить внешний конечный эффект, включая социальные последствия (обеспечение социально-экономической безопасности, поддержание экономического равновесия, улучшение физического здоровья, увеличение продолжительности жизни и сопутствующие социальные и социально-экономические результаты своей деятельности). Многоаспектный характер внешнего эффекта, долгосрочность его воздействия и отсутствие у него четких контуров влияния делают практически невозможным применение в чистом виде основополагающего принципа рыночного хозяйствования;
- в условиях коммерциализации фармацевтики существует экономическая заинтересованность в закреплении гегемонии и монополии производителя ЛС. Таким образом, объективно свободный рынок ЛС в своем развитии ведет к формированию монополий с вытекающими отсюда негативными социальными последствиями;
- специфика сферы оборота ЛС имеет две стороны: с одной стороны, ЛС – это общественное благо, поскольку оно удовлетворяет важнейшую социальную потребность, с другой стороны, ЛС являются частным «товаром», так как не всегда отвечают принципу неисключаемости из потребления. В связи с этим недопустимо как развитие сферы оборота ЛС на чисто рыночной основе, так и полная ее зависимость от государственного воздействия.
- особенностью формирования спроса на ЛС является сочетание высокой социальной значимости с низкой эластичностью, поскольку снижение или рост цен в данном случае не ведет к существенному росту или снижению спроса;
- наукоемкость, длительный цикл разработки, необходимость наличия опытно-экспериментальных баз значительно увеличивают ресурсоемкость новых оригинальных ЛС, что является одной из важнейших причин высокого уровня цен на них. С другой сто-

роны, система лекарственного обеспечения должна быть доступной для большинства населения, в том числе для пенсионеров, инвалидов, малоимущих граждан. Этим вызвана необходимость государственного регулирования цен на ЛС;

- коммерческая, социальная и наукоемкая составляющие фармацевтического рынка определяют его огромную ценность. При этом несовершенства в регламентации оборота ЛС делают его привлекательным для криминальных структур [8].

Согласно оценкам Организации по промышленному развитию ООН (ЮНИДО), для современной фармацевтической индустрии стран с рыночной экономикой характерно следующее [6]:

1. Фармацевтическая отрасль состоит из двух секторов с принципиально различной экономикой и бизнес-стратегией. Первый – наукоемкий (инновационный), для которого характерны использование патентов, торговых марок, агрессивной рекламы, и как результат – высокая рентабельность (в среднем около 13%, в отдельных случаях до 40–50% и выше). Второй – сектор воспроизведенных продуктов, мало отличающийся от производства большинства товаров широкого потребления, относительно низкорентабельный (5–10%). Критерием оценки эффективности в обоих секторах является доля экспорта;
2. Конкуренция в инновационном секторе проявляется, главным образом, не в форме снижения цен, а в форме разработки и выпуска новых препаратов, характеризующихся высокой эффективностью и безопасностью;
3. Создание, производство и сбыт современных ЛС осуществляются в частном секторе (включая и клинические испытания новых препаратов). Эти процессы носят международный характер, не ограничиваясь рамками одной страны или региона. Роль государственных органов заключается в выработке требований к эффективности, безопасности и качеству выпускаемых ЛС. В ряде стран государственные органы также регулируют цены на лекарственные препараты;
4. Международный характер разработки, исследований, производства и сбыта медикаментов проявляется в основном не в виде прямого экспорта, на который, по некоторым данным, приходится всего 16–17% зарубежного сбыта, а прежде всего в форме инвестиций за рубежом. Важная роль в международном экономическом и научно-техническом сотрудничестве в отрасли принадлежит продаже научных разработок.

В масштабах государства фармацевтическая отрасль призвана выступать в качестве посредника, реализующего ряд социальных функций, направленных на улучшение качества и продолжительности жизни населения. В целом выполнение социальной функции является важнейшим аспектом деятельности фармацевтического сектора индустрии.

стрии. Фармацевтическую отрасль следует рассматривать как одну из ключевых отраслей промышленности, влияние

которой, прямо или косвенно, простирается на все сферы жизнедеятельности современного общества и государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилов И. Современное состояние фармацевтической отрасли России и зарубежные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharm-medexpert.ru/interv4.php>
2. Евпланов А. Аптекам не до прибыли/ А. Евпланов // Российская бизнес-газета. – 2011. – 15.02.
3. Ефремова Т. Ф. Современный толковый словарь русского языка/ Т. Ф. Ефремова. – М.: Дрофа; Русский язык, 2000. – 1233 с.
4. Лин А. А. Фармацевтический рынок: фундаментальные особенности/ А. А. Лин, С. В. Соколова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2 (42) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>
5. Мировой фармацевтический рынок: состояние, прогнозы, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pharmapactice.ru/55139>
6. Петров В. И. Новые технологии, регулирование, стандартизация и фармакоэкономика в сфере обращения лекарственных средств/ В. И. Петров, А. Н. Луцевич, О. В. Решетько. – М.: Медицина, 2006. – 456 с.
7. Рысина А. Б. Международное разделение труда в высокотехнологическом секторе экономики / А. Б. Рысина, С. А. Абрамов // Молодой ученый. – 2012. – №5. – С. 207–210.
8. Рязанцева И. Б. Некоторые актуальные проблемы фармации как важнейшего звена системы здравоохранения/ И. Б. Рязанцева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16207124/>
9. Средняя продолжительность жизни в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ostranah.ru/_lists/life_expectancy.php
10. Третьякова Е. А. Состояние и перспективы инновационного развития российской фармацевтической промышленности / Е. А. Третьякова, Е. В. Шилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ticket/13842748297c88e339de5ae3768a60ae7e643e9f57/Состояние%20и%20перспективы%20инновационного%20развития%20российской%20фармацевтической%20промышленности.pdf>
11. Фармацевтическая промышленность и глобальное здравоохранение: факты и цифры / Доклад Международной федерации фармацевтических производителей и ассоциаций (IFPMA)/ Пер. с англ. – М., 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aipm.org/netcat_files/458/359/h_a3aa4d524d29da146c9a3493f269ce5
12. Эксперты говорят о значительном росте фармацевтического рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/industrial/eksperty-govoriat-o-znachitelnom-roste-farmaceuticheskogo-rynka-197918>
13. Dolgin E. Big pharma moves from «blockbusters» to «niche busters» // Nat. Med. – 2010. – Vol. 16 (8). – P. 837.
14. Graul A. I. Promoting, improving and accelerating the drug development and approval processes // Drug News Perspect. – 2009. – Vol. 22 (1). – P. 30–38
15. High tech sector in Europe [Электронный ресурс]. – [2012] – Режим доступа: <http://www.tendensesund.org/en/industry/economic-growth-by-industry>

REFERENCES

- Danilov, I. "Sovremennoe sostoianie farmatsevticheskoy otrasli Rossii i zarubezhnye investitsii" [The current state of the Russian pharmaceutical industry and foreign investment]. <http://pharm-medexpert.ru/interv4.php>.
- Dolgin, E. "Big pharma moves from «blockbusters» to «niche busters»" *Nat. Med.* vol. 16 (8) (2010).
- Efremova, T. F. *Sovremennyy tolkovyy slovar russkogo iazyka* [Modern Dictionary of Russian language]. Moscow: Drofa; Russkiy iazyk, 2000.
- "Eksperty govoriat o znachitelnom roste farmatsevticheskogo rynka" [Experts say a significant increase in the pharmaceutical market]. <http://ubr.ua/market/industrial/eksperty-govoriat-o-znachitelnom-roste-farmaceuticheskogo-rynka-197918>.
- Evplanov, A. "Aptekam ne do pribyli" [Pharmacies are not for profit]. *Rossiyskaia biznes-gazeta*, 2011, 15 February.
- "Farmatsevticheskaya promyshlennost i globalnoe zdavookhraneniye: fakty i tsifry" [The pharmaceutical industry and global health: facts and figures]. http://www.aipm.org/netcat_files/458/359/h_a3aa4d524d29da146c9a3493f269ce5.
- Graul, A. I. "Promoting, improving and accelerating the drug development and approval processes" *Drug News Perspect.* vol. 22 (1) (2009): 30-38.
- "High tech sector in Europe". <http://www.tendensesund.org/en/industry/economic-growth-by-industry>.
- Lin, A. A., and Sokolova, S. V. "Farmatsevticheskyy rynek: fundamentalnye osobennosti" [The pharmaceutical market: key features]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4118>.
- "Mirovoy farmatsevticheskyy rynek: sostoianie, prognozy, perspektivy" [The global pharmaceutical market: state, forecasts, prospects]. <http://pharmapactice.ru/55139>.
- Rysina, A. B., and Abramov, S. A. "Mezhdunarodnoye razdeleniye truda v vysokotekhnologichnom sektore ekonomiki" [The international division of labor in the high-tech sector of the economy]. *Molodoy uchenyy*, no. 5 (2012): 207-210.
- Rizantseva, I. B. "Nekotorye aktualnye problemy farmatsii kak vazhneyshego звена системы здравоохранения" [Some actual problems of pharmacy as a major health care system]. <http://ecsocman.hse.ru/text/16207124/>.
- "Sredniaia prodolzhitel'nost zhizni v stranakh mira" [The average life expectancy in the world]. http://ostranah.ru/_lists/life_expectancy.php.
- Tret'yakova, E. A., and Shilova, E. V. "Sostoianie i perspektivy innovatsionnogo razvitiya rossiyskoy farmatsevticheskoy promyshlennosti" [Status and prospects of innovative development of the Russian pharmaceutical industry]. <http://www.hse.ru/pubs/lib/data/access/ticket/13842748297c88e339de5ae3768a60ae7e643e9f57/Состояние%20и%20перспективы%20инновационного%20развития%20российской%20фармацевтической%20промышленности.pdf>.
- Etrov, V. I., Utsevich, A. N., and Eshetko, O. V. *Novye tekhnologii, regulirovaniye, standartizatsiya i farmakoeconomika v sfere obrashcheniya lekarstvennykh sredstv* [New technology, regulation, standardization and pharmacoeconomics in the field of medicines]. Moscow: Meditsina, 2006.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.24:332.12

Амосов О. Ю., Галушко Б. П.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Целью статьи является теоретическое обоснование процесса формирования механизма государственного регулирования топливно-энергетического комплекса (ТЭК) региона Украины. Для достижения цели в работе исследованы особенности формирования механизма государственного регулирования топливно-энергетического комплекса Украины, определены концептуальные положения этого процесса. Разработан механизм государственного регулирования ТЭК, реализация которого обеспечит стабильное, результативное и системное функционирование топливно-энергетических процессов, которые будут действенной опорой для экономики страны и ее развития. Подробно проанализированы основные принципы, функции, формы, методы и средства государственного регулирования ТЭК. Предложено и обосновано нормативно-правовое, организационное, информационное и финансово-экономическое обеспечение механизма государственного регулирования топливно-энергетического комплекса. Перспективой дальнейших исследований является разработка направлений совершенствования механизма государственного регулирования ТЭК региона, особенно это касается корректного определения приоритетов государственного регулирования ТЭК в региональном разрезе и оценки эффективности деятельности государственных органов власти.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, государственное регулирование, механизм государственного регулирования ТЭК, принципы, методы, нормативно-правовое обеспечение, организационное обеспечение, информационное обеспечение, финансово-экономическое обеспечение

Рис.: 1. Библ.: 21.

Амосов Олег Юрьевич – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора, Харьковский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (пр. Московский, 75, Харьков, 61050, Украина)

Email: amosovoleg@ukr.net

Галушко Борис Павлович – соискатель, Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: ngavl@ukr.net

УДК 338.24:332.12

Амосов О. Ю., Галушко Б. П.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні процесу формування механізму державного регулювання паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) регіону України. Для досягнення мети у роботі досліджено особливості формування механізму державного регулювання паливно-енергетичного комплексу України, визначено концептуальні положення цього процесу. Розроблено механізм державного регулювання ПЕК, реалізація якого забезпечить стабільне, результативне та системне функціонування паливно-енергетичних процесів, які будуть дієвою опорою для економіки країни та її розвитку. Детально проаналізовано основні принципи, функції, форми, методи і засоби державного регулювання ПЕК. Запропоновано та обґрунтовано нормативно-правове, організаційне, інформаційне та фінансово-економічне забезпечення механізму державного регулювання паливно-енергетичного комплексу. Перспективою подальших досліджень є розробка напрямів вдосконалення механізму державного регулювання ПЕК регіону, особливо це стосується коректного визначення пріоритетів державного регулювання ПЕК у регіональному розрізі та оцінки ефективності діяльності державних органів влади.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, державне регулювання, механізм державного регулювання ПЕК, принципи, методи, нормативно-правове забезпечення, організаційне забезпечення, інформаційне забезпечення, фінансово-економічне забезпечення

Рис.: 1. Бібл.: 21.

Амосов Олег Юрійович – доктор економічних наук, професор, заступник директора, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України (пр. Московський, 75, Харків, 61050, Україна)

Email: amosovoleg@ukr.net

Галушко Борис Павлович – здобувач, Науково-дослідний центр промислових проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: ngavl@ukr.net

UDC 338.24:332.12

Amosov O. Y., Galushko B. P.

FORMATION OF THE MECHANISM OF STATE REGULATION OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF A REGION

The goal of the article is theoretical substantiation of the process of formation of the mechanism of state regulation of the fuel and energy complex (FEC) of a Ukrainian region. The article studies specific features of formation of the mechanism of state regulation of the FEC of Ukraine and identifies conceptual provisions of this process. It develops the mechanism of state regulation of FEC, realisation of which would ensure stable, effective and system functioning of fuel and energy processes, which would be an effective support for economy of the country and its development. It analyses main principles, functions, forms, methods and means of state regulation of FEC. It offers and justifies regulatory and legal, organisational, information

and financial and economic provisions of the mechanism of state regulation of FEC. The prospect of further studies is development of directions of improvement of the mechanism of state regulation of FEC of a region, especially this is applied to a proper identification of priorities of state regulation of FEC in the regional context and assessment of efficiency of activity of state bodies of authority.

Key words: fuel and energy complex, state regulation, mechanism of state regulation of the fuel and energy complex, principles, methods, regulatory and legal provision, organisational provision, information provision, financial and economic provision

Pic.: 1. *Bibl.:* 21.

Amosov Oleg Yu. – Doctor of Science (Economics), Professor, Deputy Director, Kharkiv Regional Institute of Public Administration of National Academy of Public Administration under the Office of the President of Ukraine (pr. Moskovskyy, 75, Kharkiv, 61050, Ukraine)
Email: amosovoleg@ukr.net

Galushko Borys P. – Applicant, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)
Email: ngavl@ukr.net

Введение. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является структурообразующим элементом национальной экономической системы Украины, поэтому вопрос его государственного регулирования является крайне актуальными и своевременными. Учитывая то, что инвестиции в электроэнергетику и топливную промышленность в развитых странах составляют почти 40% всех капиталовложений в промышленность, регулирование ТЭК является одним из приоритетных направлений государственной политики, поэтому требуют более детального анализа существующие механизмы государственного управления. Помимо этого, в соответствии с программой экономических реформ Украины на 2010 – 2014 гг., в конце 2012 года закончился 2-й этап реформы энергосбережения, реформы угольной отрасли и реформы нефтегазовой промышленности, который свидетельствует о не полностью реализованных планах государства относительно функционирования ТЭК Украины. Это подтверждает необходимость формирования механизма государственного регулирования ТЭК региона, что позволит функционально детализировать существующие процессы, четко определить основные ориентиры развития топливной промышленности и электроэнергетики, а также обосновать основные мероприятия по реализации программ государственного регулирования ТЭК.

Постановка задачи. Теоретико-методологические основы управления и регулирования топливо-энергетического комплекса освещены в работах известных зарубежных и отечественных ученых: А. Алимова [1], И. Галюк [5], О. Дзебы [9], О. Комякова [12], В. Любвиной [13], А. Татаркина [19], И. Чукаевой [21] и других. Несмотря на огромное внимание, уделяемое проблемам управления топливо-энергетическим комплексом, обоснование его роли в обеспечении стабильного развития государства, вопросы формирования и реализации механизма государственного регулирования ТЭК регионов Украины в контексте активизации аспектов энергосбережения остаются недостаточно исследованными. Поэтому, целью данной статьи является теоретическое обоснование процесса формирования механизма государственного регулирования ТЭК региона Украины. Для достижения поставленной цели сформулированы следующие задачи: определить основные концептуальные положения процесса форми-

рования механизма государственного регулирования ТЭК; обосновать основные структурные элементы механизма государственного регулирования ТЭК.

Результаты. Учитывая зарубежный опыт государственного регулирования ТЭК, базирующийся на принципах прозрачности и добросовестного управления, важнейшей задачей государственной политики является формирование действенного и понятного механизма регулирования ТЭК страны.

Понимая под механизмом государственного регулирования совокупность взаимосвязанных форм, методов и инструментов, с помощью которых обеспечивается функционирование, регулирование и контроль объекта исследования [7–8; 10; 12; 14; 17], важнейшим заданием его формирования является обеспечение эффективной деятельности ТЭК при соблюдении требований законодательства Украины об энергетической безопасности.

Формирование механизма государственного регулирования ТЭК региона происходит посредством реализации таких этапов: обоснование целей и задач государственной политики относительно функционирования ТЭК; формирование концепции государственного регулирования ТЭК регионов Украины, которая должна коррелировать с существующей концепцией развития ТЭК Украины; определение необходимых инструментов государственного регулирования, обеспечивающих составляющие механизма; формулирование системы полномочий субъектов регулирования и их распределение на государственном и региональном уровнях; разработка плана и программ реализации мероприятий по государственному регулированию ТЭК регионов Украины. Помимо этого, следует акцентировать внимание на следующих концептуальных положениях процесса формирования механизма государственного регулирования ТЭК:

- исключительно комплексный подход к решению проблемы эффективного наращивания возможностей ТЭК и его потенциала в сочетании с достижением высоких показателей в экономике позволят решать системные (как внутренние, так и внешние) задачи, требующие активного участия государственных структур управления;
- учитывая то, что ТЭК как отрасль экономики относится к разновидностям естественной монополии

и требует специфических инструментов управления, специализированные предприятия должны иметь особую организационно-правовую структуру;

- отсутствие структурных изменений в электроэнергетике и топливной промышленности в процессе преодоления кризисных явлений только обострит диспропорции в потреблении и производстве энергоресурсов. Это объясняется, в первую очередь, недостаточной производительностью труда и завышенной ресурсоемкостью данной отрасли, а также состоянием и динамикой развития ее сырьевой базы. Кроме того, в Украине уже сделаны качественные шаги по добыче и использованию энергоресурсов, что требует комплексных трансформаций и изменений топливно-энергетического баланса и внедрения новых подходов к поиску инвестиционных средств, потребность в которых ощущается все более остро;
- ТЭК имеет особый статус в экономике современного государства: не вызывает сомнений его донорское назначение для консолидированного бюджета и тот факт, что он мультипликативно влияет на государственную экономику. Учитывая текущие возможности государства относительно внедрения гибкой структурной, селективной и технологической политики в приоритетных отраслях, ТЭК может стать решающим фактором для содействия эффективному производству и развитию экономики Украины. Еще большее значение для экономического благосостояния страны ТЭК может иметь в условиях окончательного преодоления кризисных явлений;
- целесообразность использования инструментов прямого и косвенного воздействия государства на ТЭК должна быть оптимально сбалансированной и полностью обоснованной. Нельзя гиперболизировать стихийное влияние рыночных регуляторов, которые во многих вопросах не справились с проблемами неотложных преобразований и структурных изменений ТЭК;
- активизировать процесс развития и модернизации государственного регулирования топливной промышленности и электроэнергетики можно с помощью серьезных законодательных изменений, и, в первую очередь, они должны касаться усовершенствования системы налогообложения;
- реструктуризация ТЭК как одного из важнейших комплексов нашего государства должна основываться на соответствующих принципах, задачах и целях государственной политики, благоприятной инвестиционной и предпринимательской среде и научных разработках отечественных и зарубежных ученых.

Таким образом, для того, чтобы обеспечить стабильное, результативное и системное функционирование топливно-энергетических процессов, которые будут действенной опорой для экономики страны и ее развития, необходимо формирование и реализация комплексного ме-

ханизма, который будет учитывать, координировать и согласовывать элементы структуры ТЭК. Роль такого «координатора» под силу только государству, которое способно создать и внедрить актуальную программу развития ТЭК и регулировать его деятельность для достижения устойчивого развития в стратегической перспективе, учитывая современные научно-практические достижения.

Необходимо отметить, что механизм государственного регулирования ТЭК, как система управления, состоит из управляющей (субъекты регулирования ТЭК) и управляемой (объекты регулирования ТЭК) подсистем и реализуется через конкретные принципы, функции, инструменты, формы, методы и средства воздействия с соответствующим нормативно-правовым, организационным, информационным и финансово-экономическим обеспечением (рис. 1).

Принципы государственного регулирования ТЭК – это основные правила, нормы и положения, которыми должны руководствоваться органы управления при формировании и реализации механизма государственного регулирования ТЭК. Анализ научной литературы [3; 11; 18, с. 56] позволил обобщить и выделить важнейшие принципы, которые предусматривают достижение экономического результата (принцип эффективности) за счет нивелирования деструктивных процессов в экономике (принцип стабильности), учета различных форм, методов и средств государственного регулирования ТЭК (принцип комплексности), которые объединяются в систему (принцип системности), использования экономических механизмов и рычагов (принцип оптимальности), обеспечения баланса ресурсов и интересов (принцип сбалансированности), способности оперативно и конструктивно реагировать на изменения (принцип оперативности) и быть гибким под влиянием внешних факторов воздействия (принцип гибкости).

Следует иметь в виду, что государственное регулирование ТЭК должно осуществляться в контексте организационно-функционального построения самой отрасли. Поэтому запланированное Энергетической стратегией Украины на период до 2030 года [16] развитие и реформирование энергетики требует четкого определения и разграничения функций государственного управления и регулирования. К основным функциям государственного регулирования топливно-энергетического комплекса можно отнести следующие:

- 1) планирование (определение целей и задач регулирования ТЭК, форм, методов и инструментов регулирования);
- 2) организация деятельности органов регулирования ТЭК на государственном и региональном уровнях (акцентирование внимания на координации интересов сторон);
- 3) стимулирование развития ТЭК (определение приоритетных направлений государственного регулирования топливной промышленности и электроэнергетики);
- 4) мониторинг эффективности регулирования и контроль (осуществление коррекционных мероприятий по государственному регулированию).

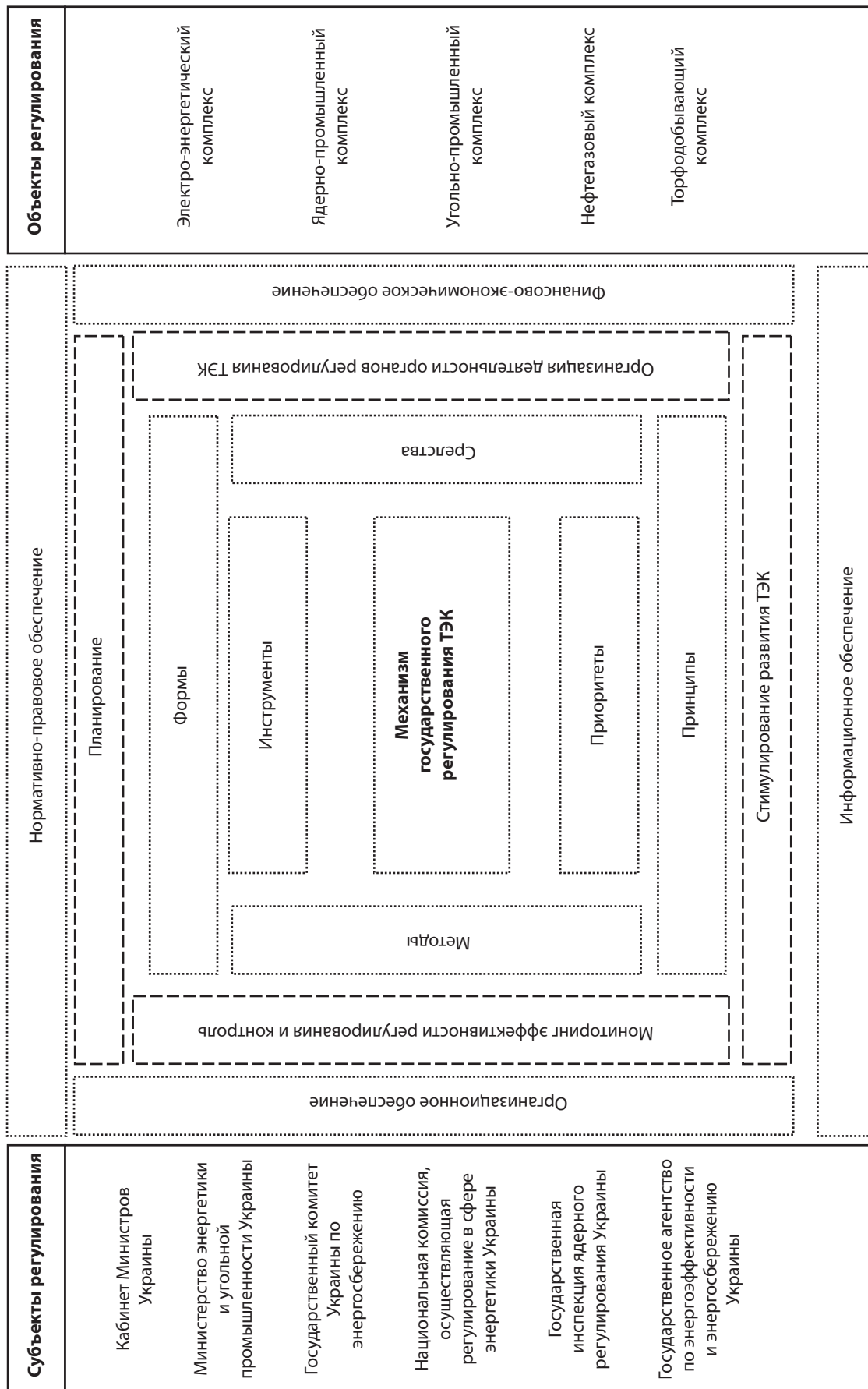


Рис. 1. Механизм государственного регулирования топливно-энергетического комплекса

Необходимо акцентировать внимание, что при реализации механизма государственного регулирования ТЭК важнейшим этапом является четкое определение необходимых методов и средств. Через методы государственного регулирования осуществляется целенаправленное воздействие на топливно-энергетический комплекс как объект управления. Традиционно выделяют долгосрочное и краткосрочное, прямое (линейное) и косвенное (функциональное) государственное регулирование [4; 11]. Долгосрочное государственное регулирование ТЭК осуществляется в контексте сложившейся государственной программы развития ТЭК Украины, подкрепляется детализированным анализом процессов в электроэнергетике и топливной промышленности и их сценарным прогнозированием. Краткосрочное государственное регулирование ТЭК необходимо для быстрого и адекватного реагирования на изменения внешней и внутренней среды, поэтому основными принципами его осуществления является гибкость и скорость. Что касается прямого и косвенного государственного регулирования, то они тесно взаимосвязаны с административными, правовыми и экономическими инструментами воздействия.

Методы государственного регулирования топливно-энергетического комплекса реализуются через средства, под которыми следует понимать конкретные приемы для достижения поставленной цели. Сбалансированное использование прямых и косвенных методов государственного регулирования ТЭК позволит обеспечить не только максимальную эффективность управленческого процесса на региональном уровне, но и эффективную деятельность всего топливно-энергетического комплекса Украины.

Нормативно-правовое обеспечение механизма государственного регулирования ТЭК представляет собой систему нормативно-правовых документов, с помощью которых государство воздействует на социально-экономические процессы в сфере ТЭК Украины: указы и распоряжения Президента Украины, законы и постановления Верховной Рады Украины, постановления и распоряжения Кабинета Министров Украины, другие нормативно-правовые акты центральных органов и местных государственных администраций, инструкции и методические рекомендации и т. п. Нормативно-правовое обеспечение механизма государственного регулирования ТЭК способствует корректному правовому закреплению его функционирования.

Учитывая невозможность осуществления действий со стороны государства относительно функционирования ТЭК Украины без организованного процесса решения поставленных задач, организационное обеспечение государственного регулирования ТЭК является важной составляющей результативного функционирования не только электроэнергетики и топливной промышленности, но и всей экономики страны. Под организационным обеспечением государственного регулирования ТЭК понимается совокупность взаимосвязанных элементов,

а именно: объекты и субъекты государственного регулирования ТЭК, его организационная структура, цели, задачи, принципы, функции и методы государственного регулирования.

Следует отметить, что для полноценного функционирования системы ТЭК на региональном уровне в Украине необходимо не только полноценное обеспечение финансовыми ресурсами, материально-технической базой и квалифицированным персоналом, но и постоянный контроль за их адекватным функционированием и целенаправленным использованием. Имеющиеся кризисные процессы в Украине блокируют соответствующий уровень выполнения этих задач из-за отсутствия эффективной государственной политики в сфере ТЭК, недостатка финансовых средств и целостного видения государственного регулирования ТЭК регионов. Что касается государственного регулирования ТЭК на региональном уровне, то, кроме указанных проблем, добавляются еще и локальные, а именно: несовершенство нормативно-правовой базы; несогласованность функциональных обязанностей различных ветвей власти и др. [2]. Поэтому именно организационное обеспечение является важной составляющей государственного регулирования ТЭК.

Информационное обеспечение государственного регулирования ТЭК, которое включает совокупность информационных ресурсов, методов, средств и технологий, что способствует эффективному проведению всего процесса государственного управления, в том числе разработки и реализации управленческих решений [20, с. 786], необходимо для обеспечения фактическими данными управленческих структур, использования информационных данных для автоматизированных систем управления и применения информации для обеспечения деятельности субъектов государственного управления ТЭК.

Соглашаясь с мыслями А. Матвиенко и М. Цывина [15, с. 29] о том, что система информационного обеспечения должна учитывать неоднородность процесса принятия управленческих решений и специфику деятельности должностных лиц структур государственного управления всех категорий на различных этапах процесса принятия решений, необходимо отметить, что она должна быть взаимосвязана также с: мониторингом состояния и прогнозированием развития объекта управления; анализом внешних и внутренних проблемных вопросов; документальным оформлением управленческих решений и т. п. Поэтому, главной целью информационного обеспечения государственного регулирования ТЭК является повышение эффективности государственного регулирования электроэнергетики и топливной промышленности за счет удовлетворения информационных и коммуникационных потребностей субъектов государственного регулирования (Кабинета Министров Украины и отраслевых министерств и ведомств) и обеспечения принципа доступности и открытости информации относительно государственного управления.

Реализация финансово-экономического обеспечения государственного регулирования ТЭК путем финан-

сового планирования, бюджетирования, финансирования и финансового контроля использования бюджетных средств осуществляется на общегосударственном уровне. Главными особенностями финансово-экономического обеспечения государственного регулирования ТЭК являются: способность накапливать, мобилизовать, преобразовывать и перераспределять имеющиеся ресурсы, а также комплексно обеспечивать поток этих ресурсов от начала до конца и т. д.

Финансовое планирование обеспечивает сбалансированность направленных на развитие ТЭК финансовых ресурсов, а также способствует оптимизации их распределения. Улучшение качества бюджетирования позволит повысить эффективность государственных расходов на функционирование ТЭК Украины.

Понимая под государственным финансовым контролем комплексную и целенаправленную финансово-правовую деятельность органов государственного финансового контроля, которая направлена на установление фактического состояния дел по соблюдению требований действующего законодательства на подконтрольном объекте [6, с. 6], необходимо отметить, что основной его задачей является обеспечение эффективности, рациональности, законности и финансовой дисциплины по

формированию, распределению, владению и использованию активов, принадлежащих государству. Поэтому, финансово-экономическое обеспечение государственного регулирования ТЭК не только играет важную роль в формировании и функционировании механизма государственного регулирования ТЭК, но и является ключевой составляющей реализации государственной региональной политики.

Выводы. Таким образом, государственное регулирование топливно-энергетического комплекса представляет собой деятельность по реализации функций государства относительно рационального использования энергоресурсов и снижения энергоемкости валового внутреннего продукта, осуществляемая с использованием соответствующих инструментов. Формирование эффективного механизма государственного регулирования ТЭК, основными элементами которого являются субъекты и объекты регулирования, нормативно-правовое, организационное, информационное и финансово-экономическое обеспечение, функции, формы, методы, средства, принципы, инструменты и приоритеты, позволит улучшить функционирование топливно-энергетического комплекса регионов Украины.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимов О. М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення : монографія / О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. – Київ. : Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Антонова Л. В. Удосконалення нормативно-правового механізму системи органів управління соціально-економічним розвитком / Л. В. Антонова // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 65–68.
3. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления / Г. В. Атаманчук. – 2-е изд., дополн. – М. : Омега-Л, 2004. – 584 с.
4. Бакуменко В. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку / В. Бакуменко, В. Князев, Ю. Сурмін // Вісник УАДУ. – 2000. – № 1. – С. 11–27.
5. Галюк І. Б. Державне регулювання розвитку паливно-енергетичного комплексу як складової конкурентної політики держави [Електронний ресурс] / І. Б. Галюк, О. Ю. Мацькевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – (Серія : Менеджмент). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_657/70.pdf]
6. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: навч. посіб. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
7. Державне управління в Україні : навчальний посібник / За заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. В. Б. Авер'янова. – К. : Видавництво ТОВ «СОМІ», 1999. – 432 с.
8. Державне управління : словник-довідник / За заг. ред. В. М. Князева, В. Д. Бакуменка. – К. : УАДУ, 2002. – 228 с.
9. Дзьоба О. Г. Потенціал газовидобувного комплексу України : сучасний стан і перспективи розвитку / О. Г. Дзьоба // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 2. – С. 26–33.

REFERENCES

- Alymov, O. M., Danylenko, A. I., and Trehobchuk, V. M. Ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: instytutsionalne ta resursne zabezpechennia [Economic Development of Ukraine: institutional and resource support]. Kyiv: Ob'ednanyi instytut ekonomiky NAN Ukrainy, 2005.
- Antonova, L. V. "Udoskonalennia normatyvno-pravovoho mekhanizmu systemy orhaniv upravlinnia sotsialno-ekonomichnym rozvytkom" [Improving the regulatory mechanism of the system of management of socio-economic development]. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 6 (2011): 65-68.
- Atamanchuk, G. V. Teoriia gosudarstvennogo upravleniia [The theory of public administration]. Moscow: Omega-L, 2004.
- Bakumenko, V., Kniaziev, V., and Surmin, Yu. "Metodolohiia derzhavnoho upravlinnia: problemy stanovlennia ta podalshoho rozvytku" [The methodology of governance: problems of formation and further development]. Visnyk UADU, no. 1 (2000): 11-27.
- Chervanyov, D. M. Menedzhment: terminy, testy, vpravy, zavdannia, navchalni konkretni sytuatsii [keisy], problematyka kursovykh, vypusknykh, dysertatsiinykh robit [Management: terms, tests, exercises, assignments, training specific situation [cases], the problem of course, graduation, dissertations]. Kyiv: Kyivskiy universytet, 2001.
- Chukaieva, I. K. "Palyvnyi kompleks Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [Fuel Complex of Ukraine: present situation and prospects]. avtoref. dys. ... doktora ekon. nauk : 08.07.01, 2006.
- Derzhavne upravlinnia v Ukraini [The government of Ukraine]. Kyiv: SOMY, 1999.
- Derzhavne upravlinnia : slovnyk-dovidnyk [Governance: Dictionary]. Kyiv: UADU, 2002.

10. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К. : Знання-Прес, 2000. – 209 с.
11. Зеркин Д. П. Основы теории государственного управления / Д. П. Зеркин, В. Г. Игнатов. – Р. н/Д. : «МарТ», 2000. – 448 с.
12. Комяков О. М. Державне регулювання перехідної економіки : Автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. М. Комяков. – К., 2000. – 19 с.
13. Любвина В. С. Теоретические основы необходимости перехода топливно-энергетического комплекса России на инновационный путь / В. С. Любвина // Научный вестник Московского государственного горного университета. – 2011. – № 1. – С. 48–52.
14. Малиновський В. Я. Державне управління : навчальний посібник / В. Я. Малиновський. – Вид. 2-ге, доп. та перероб. – К. : Атака, 2003. – 576 с.
15. Матвієнко О. В. Інформаційне забезпечення державного управління / Матвієнко О. В., Цивін М. Н. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 152 с.
16. Офіційний сайт Верховної ради України / Розпорядження КМУ України «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80>
17. Рудницька Р. М. Механізми державного управління : сутність і зміст / Рудницька Р. М., Сидорчук О. Г., Стельмах О. М. / За ред. М. Д. Лесечка, А. О. Чемериса. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.
18. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навч. посібник / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. – 176 с.
19. Татаркин А. И. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации : монография / Под ред. А. И. Татаркина. – Свердловск : Уральский университет, 1998. – 196 с.
20. Черваньов Д. М. Менеджмент: терміни, тести, вправи, завдання, навчальні конкретні ситуації [кейси], проблематика курсових, випускних, дисертаційних робіт : підруч. / Д. М. Черваньов. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 853 с.
21. Чукаєва І. К. Паливний комплекс України: сучасний стан та перспективи розвитку : автореф. дис. доктора екон. наук : 08.07.01 / І. К. Чукаєва. – К., 2006. – 36 с.
- Dzyoba, O. H. "Potensial hazovydobuvnoho kompleksu Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku" [Potential gas production complex of Ukraine: current state and prospects]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (2012): 26-33.
- Didkivska, L. I., and Holovko, L. S. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: Znannia-Pris, 2000.
- Haliuk, I. B., and Matskevych, O. Yu. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku palyvno-enerhetychnoho kompleksu iak skladovoi konkurentnoi polityky derzhavy" [State regulation of the energy sector as part of competition policy]. http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Menegment/2009_657/70.pdf.
- Hutsalenko, L. V., Derii, V. A., and Kotsupatrii, M. M. *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State financial control]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2009.
- Komiakov, O. M. "Derzhavne rehuliuвання perekhidnoi ekonomiky" [State regulation of the transition]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk.*, 2000.
- Liubvina, V. S. "Teoreticheskie osnovy neobkhodimosti perekhoda toplivno-energeticheskogo kompleksa Rossii na innovatsionnyy put" [Theoretical basis of the need to move the fuel and energy complex of Russia in an innovative way]. *Nauchnyy vestnik MGGU*, no. 1 (2011): 48-52.
- Matviienko, O. V., and Tsyvin, M. N. *Informatsiine zabezpechennia derzhavnoho upravlinnia* [Information support of government]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2010.
- Malynovskiy, V. Ya. *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. Kyiv: Ataka, 2003.
- Oftsiyniyi sait Verkhovnoi rady Ukrainy. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/145-2006-%D1%80>.
- Rudnitska, R. M., Sydorochuk, O. H., and Stelmakh, O. M. *Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia : sutnist i зміst* [The mechanisms of governance: the nature and content]. Lviv: LRIDU NADU, 2005.
- Stechenko, D. M. *Derzhavne rehuliuвання ekonomiky* [State regulation of the economy]. Kyiv: MAUP, 2000.
- Tatarkin, A. I. *Vliianie energeticheskogo faktorana ekonomicheskuiu bezopasnost regionov Rossiyskoy Federatsii* [The influence of the energy factor for the economic security of the regions of the Russian Federation]. Sverdlovsk: Uralskiy universitet, 1998.
- Zerkin, D. P., and Ignatov, V. G. *Osnovy teorii gosudarstvennogo upravleniia* [Fundamentals of the theory of government]. Rostov-na-Donu: MarT, 2000.

Раєвнева О. В., Аксьонова І. В., Гончаренко М. Ф.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Мета статті полягає в узагальненні сучасного теоретико-методологічного, методичного та інструментарного забезпечення побудови ефективною системи вищої освіти. Аналіз літературних джерел з проблем побудови систем освіти показав, що існує теоретико-методологічний та інструментарний рівень дослідження даної проблематики. У результаті було розглянуто теоретико-методологічний рівень дослідження та виділено теорії і філософські школи, концепції, парадигми освіти та наукові підходи, що використовуються при формуванні парадигм освіти. Як інструментарне забезпечення розглянуто моделі освіти, моделі та технології навчання. У результаті проведеного аналізу зроблено висновок, що в основу реформування системи вищої освіти має бути покладено гуманістичну парадигму, що базується на компетентнісному підході та передбачає використання сучасних (інноваційних) технологій навчання. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є формування компетентностей потенційних працівників (випускників ВНЗ) з урахуванням вимог роботодавців та ринку в цілому.

Ключові слова: вища освіта, навчання, парадигми освіти, концепції освіти, моделі освіти, моделі та технології навчання, компетентнісний підхід
Рис.: 1. *Табл.:* 1. *Бібл.:* 12.

Раєвнева Олена Валентинівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
Email: olena_raev@mail.ru

Аксьонова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
Email: ivaksonova@mail.ru

Гончаренко Михайло Федорович – кандидат економічних наук, докторант, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (бульв. Дружби народів, 28, Київ, 01103, Україна)
Email: olena_raev@mail.ru

УДК 378.14.015.62

Раевнева Е. В., Аксенова И. В., Гончаренко М. Ф.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Цель статьи состоит в обобщении современного теоретико-методологического, методического и инструментального обеспечения построения эффективной системы высшего образования. Анализ литературных источников по проблемам построения систем образования показал, что существует теоретико-методологический и инструментальный уровень исследования данной проблематики. В результате был рассмотрен теоретико-методологический уровень исследования и выделены теории и философские школы, концепции, парадигмы образования и научные подходы, используемые при формировании парадигм образования. В качестве инструментального обеспечения рассмотрены модели образования, модели и технологии обучения. В результате проведенного анализа сделан вывод, что в основу реформирования системы высшего образования должна быть положена гуманистическая парадигма, базирующаяся на компетентностном подходе и предполагающая использование современных (инновационных) технологий обучения. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является формирование компетенций потенциальных работников (выпускников ВУЗов) с учетом требований работодателей и рынка в целом.

Ключевые слова: высшее образование, обучение, парадигмы образования, концепции образования, модели образования, модели и технологии обучения, компетентностный подход
Рис.: 1. *Табл.:* 1. *Библ.:* 12.

Раевнева Елена Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
Email: olena_raev@mail.ru

Аксенова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
Email: ivaksonova@mail.ru

Гончаренко Михаил Федорович – кандидат экономических наук, докторант, Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономического развития и торговли Украины (бульв. Дружбы народов, 28, Киев, 01103, Украина)
Email: olena_raev@mail.ru

UDC 378.14.015.62

Raevneva O. V., Aksionova I. V., Goncharenko M. F.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GROUNDS OF FORMATION OF THE EFFICIENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

The goal of the article lies in generalisation of the modern theoretical and methodological, methodical and instrumentation provision of building of efficient system of higher education. Analysis of literature on the problems of building educational systems shows that there is a theoretical and methodological and instrumentation level of study of this issue. The article considers a theoretical and methodological level of the study and specifies theories and philosophic schools, concepts, educational paradigms and scientific approaches used during formation of the educational paradigm. The article considers models of education and models and technologies of learning as instrumental provision. In the result of the analysis the article makes a conclusion that the humanistic paradigm, which is based on the competency building approach and which assumes the use of modern (innovation) technologies of learning, should be in the foundation of reformation of the system of higher education. The prospect of further studies in this directions is formation of competences of potential specialists (graduates of higher educational establishments) with consideration of requirements of employers and market in general.

Key words: higher education, education, educational paradigms, concepts of education, models of education, models and technologies of education, competency building approach

Pic.: 1. *Tabl.:* 1. *Bibl.:* 12.

Raevneva Olena V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: olena_raev@mail.ru

Aksionova Iryna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: ivaksonova@mail.ru

Goncharenko Mikhail F. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, The Economic Research Institute of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (bulv. Druzhby narodiv, 28, Kyiv, 01103, Ukraine)

Email: olena_raev@mail.ru

Вступ. Вища освіта – це складний соціальний феномен, через який суспільство забезпечує свій розвиток. Основними змістовними аспектами категорії «освіта» є: освіта як цінність, освіта як система, освіта як процес та освіта як результат. Однією із головних цілей освіти є своєчасне забезпечення економіки країни кваліфікованими кадрами.

Вища освіта являє собою рівень освіти, досягнутий особистістю у вищому навчальному закладі в результаті послідовного, системного та цілеспрямованого процесу засвоєння змісту навчання, який ґрунтується на повній загальній середній освіті й завершується присвоєнням певної кваліфікації за підсумками державної атестації. Вища освіта націлена на забезпечення фундаментальної наукової, загальнокультурної, практичної підготовки фахівців, що визначає рівень науково-технічного, економічного та соціально-культурного прогресу, на формування інтелектуального потенціалу нації, на всебічний розвиток особистості як найвищої цінності суспільства [8].

Дослідженню різних аспектів розвитку вищої освіти, її адаптації до ринкових умов, наближення до європейських освітніх стандартів присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них Л. Антошкіна, Т. Боголіб, Р. Будон, П. Бурдьє, К. Керр, Дж. Коулмен, О. Куклін, В. Лутай, В. Майборода, К. Мангейм, П. Морган, К. Павловський, Т. Парсонс, К. Яспер та інші. Питання, присвячені формуванню сучасного ринку праці, підготовці вищими навчальними закладами (ВНЗ) кваліфікованої робочої сили у відповідності з потребами роботодавців у фахівців, розглядаються в роботах таких вчених, як Б. Брєєв, М. Бутенко, А. Галаган, І. Калашнікова, Дж. М. Кейнс, А. Котляр, А. Маршалл, В. Миснік, Г. Руденко, С. Струмилін, В. Усанов, В. Шукшунов та ін.

Слід зазначити, що в існуючих дослідженнях різних аспектів розвитку вищої освіти в Україні та інших країнах світу, її адаптації до потреб економіки не повністю вирішуються завдання комплексної оцінки сучасних закономірних зв'язків між потребами роботодавців та освітніми послугами, що надаються ВНЗ. В галузі вищої освіти на сучасному етапі розвитку України виникли суперечності між ВНЗ та ринком праці, між потребою системи освіти та непотрібністю знань, які вона дає, між ставленням студентів та викладачів ВНЗ до процесу навчання. Все це потребує розробки ефективної системи управління вищою освітою, в основі якої буде знаходитись ідея балансування потреб економіки з підготовкою фахівців закладами вищої освіти.

Проведений аналіз показав, що основними характерними рисами світових систем освіти кінця XX – початку XXI століття є [12]:

1. Невідповідність рівня освіти і сучасного рівня розвитку знань змісту програм навчання запитам учнів і потребам суспільства.
2. Індивідуалізація навчання і праці студентів як урахування індивідуальних особливостей і реалізація особисто-орієнтованих освітніх програм.
3. Гуманітаризація і гуманізація освіти. Перша – у вигляді збільшення частки гуманітарних і соціально-технічних дисциплін (до 30%), друга – як вираз людиноцентричного напрямку розвитку суспільства.
4. Тенденція переходу до масової вищої освіти. При цьому наголошується, що для країн, які мають економіку, що розвивається, ця лінія більш виражена.
5. Зростання вимог до професійної підготовленості викладачів і підвищення значущості психолого-педагогічної підготовки як чинника, що відображає значущість умінь, які забезпечують ефективну взаємодію учасників освітнього процесу і реалізацію індивідуального підходу.
6. Зміщення площини розгляду педагогічних процесів від діяльнісного до особисто центрового.
7. Відхід від авторитарних методів і жорстких форм управління освітніми системами до «м'яких» демократичних форм.
8. Єдиний культурологічний підхід, що розглядає освіту в безперервній єдності з поняттям культури, як одного з її компонентів.

Відповідно до зазначеного вище, формування та удосконалення освітніх систем та їх складових є актуальною проблемою конкурентоспроможного розвитку держав світу. **Метою статті** є узагальнення сучасного теоретико-методологічного, методичного та інструментарного забезпечення побудови ефективної системи вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Зв'язок між науковими рівнями дослідження проблематики формування ефективної системи вищої освіти наведено на рис. 1.

Як видно з рис.1, виділяють два рівня дослідження вищої освіти: теоретико-методологічний та інструментарний. Теоретико-методологічний рівень дослідження включає визначення сутності та характерних рис парадигм, підходів, концепцій та теорій освіти.

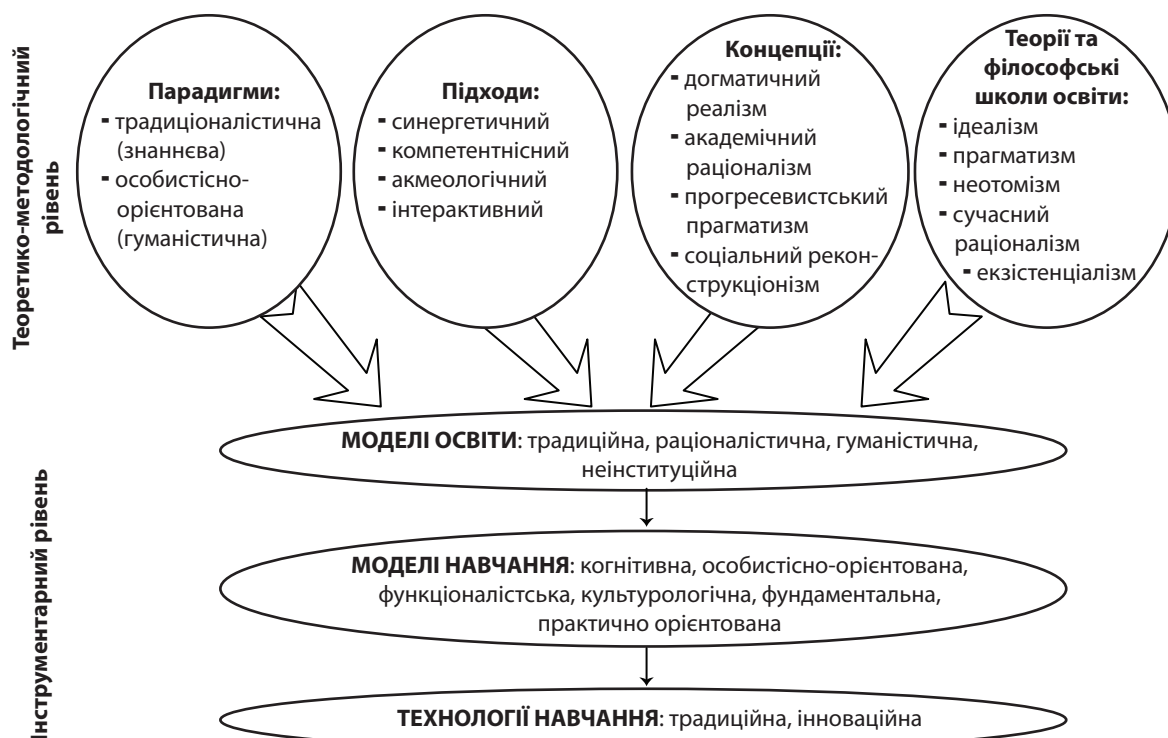


Рис. 1. Зв'язок між науковими рівнями дослідження вищої освіти

Аналіз праць науковців в сфері освіти [1, 3, 4, 8–10] показав, що існують різноманітні класифікації сучасних парадигм та відповідних їм моделей освіти. Парадигма – це визнані всіма науковцями досягнення, які протягом певного часу дають модель постановки проблем та їх рішень науковому співтовариству. Спеціалісти виділяють авторитарно-імперативну, когнітивну, афектно-емоційно-вольову, традиціоналістську, езотеричну, науково-технократичну, раціоналістичну, феноменологічну, маніпулятивну, підтримуючу, природничо-наукову, функціоналістську, гуманістичну, особистісно-орієнтовану парадигми тощо.

Узагальнивши сутність даних парадигм освіти, можна представити їх у вигляді двох, що є полярними за своїми характеристиками [6]:

1. Традиціоналістична парадигма (або знаннєва). Головною метою навчання в умовах цієї парадигми є надання глибоких, міцних та різнобічних академічних знань. Основним джерелом знань виступає викладач. Студент розглядається, головним чином, як об'єкт, який потрібно наповнити знаннями. Особистісні аспекти навчання зводяться до формування пізнавальної мотивації і пізнавальних здібностей, основна увага при цьому приділяється інформаційному забезпеченню особистості, а не її розвитку, що розглядається як «побічний продукт» навчальної діяльності.
2. Особистісно-орієнтована (гуманістична) парадигма. Головна її мета полягає у тому, щоб сприяти розвитку людини, її особистості, самовдосконаленню, самореалізації.

Компаративний контент-аналіз означених парадигм свідчить про те, що основна їх відмінність лежить у наступ-

ному: якщо у традиційному навчанні увага акцентується на запам'ятовуванні і відтворенні інформації, то у нових умовах виникла потреба розвитку творчого (продуктивного) мислення студента, формування його комунікативних умінь та практичної підготовки до активної життєдіяльності у постійно мінливому ринковому середовищі.

Аналіз досвіду провідних держав світу щодо визначення парадигми, яка має бути покладена в основу системи реформування системи освіти, доводить, що найбільш популярною є гуманістична парадигма, яка спрямована на виконання наступних завдань освіти [2]:

- формування соціальної відповідальності ВНЗ, яка повинна будуватися шляхом зближення системи вищої професійної освіти в різних країнах на базисі критеріїв якості;
- забезпечення працевлаштування студентів, що закінчили вищі навчальні заклади, яке залежить від отриманих ними професійних компетентностей, оскільки ринок праці, який постійно змінюється, розраховує на високу кваліфікацію та її постійне підтримання та оновлення;
- орієнтація на навчання протягом усього життя, що означає постійне розширення знань, придбання нових компетенцій, отримання кваліфікацій за допомогою гнучких траєкторій, при використанні, в тому числі, навчання на робочому місці, заочних і дистанційних форм навчання.

При формуванні парадигм освіти використовуються наступні наукові підходи [7]:

- синергетичний, що представляє собою науковий напрямок теорії самоорганізації. Цільовою спрямованістю даного підходу є формування системи мотивації та стимулювання персоналу (студентів, фахівців)

для самоорганізації особистості;

- компетентнісний, що визначає спрямованість освітнього процесу на формування та розвиток ключових (базових, основних) і предметних компетентностей особистості. Цільовою спрямованістю даного підходу є формування передумов для встановлення взаємодії ВНЗ та роботодавців через підготовку фахівця, що володіє необхідними компетентностями;
- акмеологічний, що визначає спрямованість особистості на розкриття всіх її потенційних можливостей і досягнення вершин професійної майстерності. Цільовою спрямованістю даного підходу є формування особистості, яка прогресивно розвивається й самореалізується в професійному середовищі через систему постійного навчання;
- інтерактивний, який ґрунтується на принципах гуманізації, демократизації, диференціації та індивідуалізації. Цільовою спрямованістю даного підходу є акцентування уваги не на процесі викладання, а на організацію творчого співробітництва рівноправних партнерів – фахівців, яких готують ВНЗ та роботодавців. Інтерактивний підхід передбачає моделювання життєвих ситуацій, самооцінку дій, сумісне вирішення проблем.

Основною вибору завдань, цінностей навчання та виховання, змісту освіти є концепція освіти. В сучасній педагогіці вищої освіти виділяють наступні концепції освіти [7]:

- догматичний реалізм – виховання ВНЗ раціональної особистості з розвинутим інтелектом, забезпечення її теоретичними знаннями;
- академічний раціоналізм – сприяння інтелектуальному росту особистості, розвиток її компетентностей, забезпечення її глибокими фундаментальними знаннями;
- прогресивістський прагматизм – виховання ВНЗ особистості, яка спроможна до самореалізації, забезпечення її не тільки фундаментальними теоретичними, а й життєво необхідними знаннями;
- соціальний реконструкціонізм – навчання таким знанням, які дозволяють виявляти проблеми суспільства та вирішувати їх, велика увага приділяється методам соціального дослідження, тенденціям сучасного та майбутнього розвитку, національним та міжнародним питанням.

Аналізуючи зарубіжний досвід побудови систем освіти, необхідно відмітити, що модернізація систем освіти базується на трьох основних концепціях освіти: екстрафункціональній, функціональній та інтеграційній, що поєднує в собі елементи перших двох [11].

Так, екстрафункціональна концепція формує ціннісні орієнтації і світоглядні позиції майбутнього фахівця, що впливають на особисту професійну компетентність і будується на принципах концепцій догматичного та академічного раціоналізму; функціональна концепція – формує спеціальні і професійні знання і навички і будується на принципах прогресивістського прагматизму; інтеграційна концепція – формує світоглядну концепцію, професійні вміння і навички і бу-

дується на принципах соціального реконструкціонізму.

Розглянуті вище парадигми, підходи та концепції освіти формуються в межах певних теорій освіти, які відображають загальні принципи й закономірності освіти, пізнання її стану та тенденцій розвитку. В свою чергу, теорії освіти базуються на наступних філософських школах, що визначають розвиток теорії та практики освіти [7]:

- ідеалізм – увага приділяється законам навчання, а не його змісту;
- прагматизм – увага приділяється пізнанню не зовнішнього світу, а закономірностей його розвитку; процес пізнання обмежений особистим досвідом учня;
- неотомізм – увага приділяється релігійному навчанню, воно є первинним;
- сучасний раціоналізм – увага приділяється переоцінці фундаментальних цілей людства;
- екзистенціалізм – увага приділяється оволодінню учнями об'єктивними систематизованими знаннями, цінність яких визначається їх цінністю для особистості.

Інструментарний рівень дослідження вищої освіти (рис.1) включає визначення моделей освіти, моделей навчання та технологій навчання.

Педагогіка вищої школи являє собою науку про освіту, навчання та виховання студентства. У зв'язку з цим, доцільно розглянути відмінність категорій «освіта» та «навчання». Як зазначають спеціалісти [7], освіта включає в себе три складові: набуття знань, умінь та навичок; формування на підставі цього світогляду; розвиток пізнавальних здібностей студентів. Тобто освіта – це цілеспрямована пізнавальна діяльність людей з отримання знань, умінь, навичок та формування здібностей щодо їх вдосконалення.

Навчання – це система спеціально підібраних педагогічних впливів для того, щоб передати студенту зміст освіти. Навчання передбачає сумісну діяльність викладача та студента. Тобто, навчання є суттєвою складовою процесу освіти, інструментом формування та передачі новітніх компетентностей від ВНЗ до студента.

Розглянуті на методологічному рівні парадигми освіти становлять підставу для формування різних моделей освіти. Аналіз літературних джерел дозволив дійти до висновку, що на сьогодні у світовому освітньому процесі діють чотири основні моделі освіти [5]:

1. Традиційна модель освіти (Л. Кро, Ж. Капель, Д. Равич, Ч. Фінн, Ж. Мажо та ін.) – це модель систематичної академічної освіти як способу передачі молодому поколінню універсальних елементів культури минулого і сьогодення. Відповідно до парадигми традиціоналізму, освітня система має здебільшого розв'язувати завдання формування базових знань, умінь і навичок, які дають змогу індивідуві перейти до самостійного засвоєння знань, цінностей та умінь вищого рангу порівняно із засвоєними.
2. Раціоналістична модель освіти (П. Блум, Р. Ган'є, Б. Скінер та ін.), яка акцент робить не на зміст освіти, а на ефективні способи засвоєння учнями знань і практичне пристосування молодого покоління до сучасного суспільства. У межах цієї моделі дбають

про передавання-засвоєння лише тих культурних цінностей, які дають змогу молодій людині безболісно пристосовуватися до наявних суспільних структур. У раціоналістичної моделі відсутня творчість, самостійність, індивідуальність.

3. Гуманістична (феноменологічна) модель освіти (А. Маслоу, А. Комбс, К. Роджерс та ін.) орієнтована на розвиток внутрішнього світу студента, міжособистісне спілкування. Знання, вміння та навички прихильники даної моделі вважають не метою навчання, а засобом розвитку учнів.
4. Неінституційна модель освіти (П. Гудман, І. Ілліч, Ж. Гудлед, Ф. Клейн, Дж. Холт, Л. Бернар та ін.), яка орієнтується на її організацію поза соціальними інститутами, зокрема, освітніми. Це освіта «на природі», в умовах паралельних шкіл (радіо, телебачення, преса), за допомогою системи Інтернет, дистанційне навчання і т. ін.

Моделі освіти за своїм змістом є підставою розробки ключових моделей навчання, які формують різноманітні компетентності майбутнього працівника. Сьогодні в системі освіти найбільш популярними є наступні моделі:

1. Когнітивна («знання», імперативна, традиційна), яка розглядає освіту як пізнання на основі мислення.
2. Особистісно-орієнтована, яка створює умови не лише для розвитку інтелектуальних, моральних і естетичних переживань учнів, проектування ними можливих рішень пізнавальних завдань, техніки і способів мислення та діяльності, але й засвоєння ними відповідного змісту освіти, відповідних вмінь та навичок.
3. Функціоналістська, яка спрямована на формування певних компетенцій особистості, пов'язаних з умінням здобувати знання, творчо їх використовувати і створювати нове знання, тобто на чітку професійну спрямованість – підготовку особистості до праці.
4. Культурологічна, що сприяє створенню в освітніх установах середовища, що формує особистість, здатну до творчої самореалізації в сучасній соціокультурній ситуації.
5. Фундаментальна, яка присутня майже всім вітчизняним ВНЗ і спрямована на підготовку кадрів у руслі досить загальних уявлень про існуючі на ринку праці вимогах. При цьому акцент вимушено робиться на оснащенні студентів надмірним запасом знань не прикладного характеру.
6. Практично орієнтована, що пропонується в межах Болонського процесу, спрямована на підготовку випускника з практичною готовністю до виконання

професійних завдань. Основою придатності до зайнятості є достатність отриманих базових, загальнопрофесійних та прикладних знань і умінь. У даній моделі навчання передбачені тісна взаємодія освіти з роботодавцями, проведення секторального та територіальних аналізів ринку праці, гнучке реагування освітніх програм на існуючі та перспективні запити економіки. Водночас ця модель, в порівнянні з фундаментальною, вимагає значних витрат, пов'язаних з переорієнтацією роботи та підвищенням компетенцій професорсько-викладацького складу, з інституціоналізацією взаємодії освіти та роботодавців, з реструктуризацією і наступним систематичним оновленням освітніх програм.

Для досягнення кінцевого результату навчання – формування необхідного потребам ринку праці фахівця – треба використовувати своєрідний алгоритм дій викладача й студентів – технологія навчання, при виконанні якого, врахувавши особливості студента та професійно-методичний рівень викладача, запланований результат обов'язково має настати. Розрізняють традиційні та сучасні (інноваційні) технології навчання, головна відмінність між якими полягає в тому, що результатом навчання за традиційними технологіями є сукупність отриманих теоретичних знань, а результатом навчання за сучасними (інноваційними) технологіями – набуття практичних знань, вмінь та навичок, тобто компетентностей.

Зважаючи на актуальність інноваційних освітніх процесів в світі, проведемо порівняльну характеристику традиційних та сучасних (інноваційних) технологій навчання [12] (табл. 1).

Як видно з табл. 1, сучасні інноваційні технології навчання базуються на компетентнісному науковому підході, який передбачає єдність теоретичних знань і майбутньої практичної діяльності на підставі урахування потреб певного етапу розвитку економіки держави.

Висновок. Підсумовуючи проведенне дослідження, можна зробити висновок, що формування сучасної системи вищої освіти базується на поєднанні інтересів ВНЗ та потреб ринку праці, конкретних роботодавців. При цьому гіпотеза дослідження ґрунтується на припущенні, що сфера освітніх послуг буде адекватна потребам економіки за умови якщо: будуть виявлені основні вимоги сучасного ринку праці до змісту вищої освіти і підготовки майбутніх працівників; визначено форми навчання, способи мотивації, методи формування професійної компетентності розвитку сфери освітніх послуг; забезпечена конкурентоспроможність працівників у процесі безперервного підвищення кваліфікації; сформована професійна компетентність як фактор забезпечення конкурентоспроможності робочої сили.

ЛІТЕРАТУРА

1. Амонашвили Ш. А. Размышления о гуманной педагогике / М.: Издательский дом Шалвы Амонашвили, 1995. – 496 с.
2. Еделев Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А. Модернизация высшего образования. Болонский и Копенгагенский процессы. Рамки квалификации. Проблемы и перспективы. Методическое пособие. Изд-во МГУПП, 2012. – 65 с.

REFERENCES

1. Amonashvili, Sh. A. Razmyshleniia o gumannoy pedagogike [Reflections on humane pedagogy]. Moscow: ID Shalvy Amonashvili, 1995.
2. Edelev, D. A., Kantere, V. M., and Matison, V. A. Modernizatsiia vysshego obrazovaniia. Bolonskiy i Kopingagenskiy protsessy. Ramki kvalifikatsiy. Problemy i perspektivy [Modernization of higher

Порівняльна характеристика традиційної та інноваційної технології навчання

Характеристика порівняння	Особливості технології навчання	
	традиційна	інноваційна
Місце і роль викладача у навчальному процесі	Суб'єкт, який визначає всі аспекти процесу навчання	Суб'єкт, який ініціює процес навчання і стимулює перетворення студентів в активних суб'єктів процесу навчання
Місце і роль студентів у навчальному процесі	Сприйняття, засвоєння і відтворення інформації, яку надає викладач	Активне засвоєння і генерування знань, отриманих із різноманітних джерел
Тип інформаційної комунікації	Керована викладачем інформація	Багатоканальна система, яка генерує інформацію між викладачем і студентами, а також забезпечує інформаційну взаємодію між ними
Методи управління процесом навчання	Тоталітарне або авторитарне управління	Демократичне управління
Рівень творчості	Творчість притаманна викладачеві, студенту пропонується вже готова інформація	Творчість викладача стає все більш різноманітною, а діяльність студентів має яскраво виражений творчий характер
Проблемність процесу навчання	У кращому випадку має місце описування проблем чи проблемних ситуацій	Навчання відбувається в основному на прикладах і в умовах проблемних ситуацій, що сприяє формуванню вмінь їх визначення і вирішення
Рівень контролю за процесом навчання	Формальні, не індивідуалізовані форми контролю. Жорсткий контроль	Гнучкі індивідуалізовані форми контролю, навчання студентів самоконтролю та рефлексії
Результат навчання	Сукупність знань	Сукупність знань, практичних вмінь і навичок, здатність до їх творчого використання в професійній діяльності

3. Колесникова И. А. Педагогические цивилизации и их парадигмы // Педагогика. – 1995. – № 6. – С. 84–89.

4. Корнетов Г. Б. Педагогические парадигмы базовых моделей образования: учеб. пособие/ Г. Б. Корнетов; Университет РАО. – М.: Изд-во УРАО, 2001. – 124 с.

5. Ортинський В. Л. Педагогіка вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/00000000/pedagogika/pedagogika_vischoyi_shkoli_-_ortinskiy_vl

6. Педагогіка вищої школи//Учебно-методический комплекс.- Казань, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: 504 energouniver.ru/load/0-0-0-504-20

7. Подольская Е. А. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие, Харьков: Изд-во НУА, 2010. – 316 с.

8. Поташник М., Моисеев А. Качество образования в разных образовательных практиках // Народное образование. – 1999. – № 9. – С. 140–149.

9. Прикот О. Г. Методологические основания педагогической системологии : Дис. д-ра пед. наук : 13.00.01 : СПб., 1997. – 303 с.

10. Родионов Б. У., Татур А. О. Стандарты и тесты в образовании. – М.: Просвещение, 1995.– 48 с.

11. Тимошенко О., Бородин Ю., Арефев В. Тенденції розвитку системи вищої освіти на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkszn/2009_8/tendencii%20rozvutky%20sustemu.pdf

12. Туркот Т. І. Педагогіка вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://pidruchniki.ws/13680808/pedagogika/pedagogika_vischoyi_shkoli_-_turkot_ti

education. Bologna and Copenhagen processes. Qualifications Framework. Problems and prospects]. Moscow: MGUPP, 2012.

Kolesnikova, I. A. "Pedagogicheskie tsivilizatsii i ikh paradygmy" [Pedagogical civilization and their paradigm]. Pedagogika, no. 6 (1995): 84-89.

Kornetov, G. B. Pedagogicheskie paradygmy bazovykh modeley obrazovaniia [Pedagogical paradigm of basic models of education]. Moscow: URAO, 2001.

Ortynskiy, V. L. "Pedahohika vyshchoi shkoly" [Pedagogy High School]. http://pidruchniki.ws/00000000/pedagogika/pedagogika_vischoyi_shkoli_-_ortinskiy_vl.

"Pedagogika vysshey shkoly" [Pedagogy in Higher Education]. 504 energouniver.ru/load/0-0-0-504-20.

Podolskaia, E. A. Pedagogika i psikhologiya vysshey shkoly [Pedagogy and Psychology of high school]. Kharkov: NUA, 2010.

Potashnik, M., and Moiseev, A. "Kachestvo obrazovaniia v raznykh obrazovatelnykh praktikakh" [The quality of education in different educational practices]. Narodnoe obrazovanie, no. 9 (1999): 140-149.

Prikot, O. G. "Metodologicheskie osnovaniia pedagogicheskoy sistemologii" [Methodological bases of pedagogical systems science]. dis. ... d-ra ped. nauk : 13.00.01. , 1997.

Rodionov, B. U., and Tatur, A. O. Standarty i testy v obrazovanii [Standards and tests in education]. Moscow: Prosveshchenie, 1995.

Tymoshenko, O., Borodin, Yu., and Aref'iev, V. "Tendentsii rozvytku systemy vyshchoi osvity na suchasnomu etapi" [Trends in higher education today]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkszn/2009_8/tendencii%20rozvutky%20sustemu.pdf.

Turkot, T. I. "Pedahohika vyshchoi shkoly" [Pedagogy High School]. http://pidruchniki.ws/13680808/pedagogika/pedagogika_vischoyi_shkoli_-_turkot_ti.

Ткачук І. Г., Вусятицька М. П.

ЗАЛУЧЕННЯ МІГРАЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Проаналізовано обсяги та структуру надходжень приватних грошових переказів в Україну. Виявлено, що значна частина коштів грошових переказів використовується на споживання, що свідчить про невикористаний інвестиційний потенціал міграційного капіталу. Виділено основні напрями, в яких можуть проводитися заходи щодо стимулювання інвестування коштів грошових переказів мігрантів в економіку, а саме: вдосконалення фінансових інструментів для мігрантів; підвищення фінансової грамотності мігрантів та членів їхніх сімей; заохочення мігрантів до спільних інвестицій в підприємницьку діяльність; підтримка індивідуального підприємництва мігрантів. Розглянуто зарубіжний досвід використання коштів мігрантів як інвестиційного ресурсу. Визначено роль місцевих та державних органів влади, фінансових установ, асоціацій мігрантів та інших неурядових громадських організацій в інвестиційній діяльності мігрантів. Запропоновано заходи залучення міграційного капіталу в економіку.

Ключові слова: приватні грошові перекази, міграційний капітал, асоціації мігрантів, інвестиційні ресурси

Рис.: 2. Бібл.: 12.

Ткачук Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра фінансів, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: kfin@pu.if.ua

Вусятицька Мар'яна Петрівна – аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаніка (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: gomarpet@ukr.net

УДК 315(458):336.012.236330.332

Ткачук И. Г., Вусятыцкая М. П.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ МИГРАЦИОННОГО КАПИТАЛА В ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УКРАИНЕ

Проанализированы объемы и структура поступлений частных денежных переводов в Украину. Обнаружено, что значительная часть денежных переводов используется на потребление, что свидетельствует о неиспользованном инвестиционном потенциале миграционного капитала. Выделены основные направления, в которых могут проводиться мероприятия по стимулированию инвестирования средств денежных переводов мигрантов в экономику, а именно: совершенствование финансовых инструментов для мигрантов, повышение финансовой грамотности мигрантов и членов их семей; привлечение мигрантов в общие инвестиции в предпринимательскую деятельность, поддержка индивидуального предпринимательства мигрантов. Рассмотрен зарубежный опыт использования средств мигрантов как инвестиционного ресурса. Определена роль местных и государственных органов власти, финансовых учреждений, ассоциаций мигрантов и других неправительственных организаций в инвестиционной деятельности мигрантов. Предложены меры привлечения миграционного капитала в экономику.

Ключевые слова: частные денежные переводы, миграционный капитал, ассоциации мигрантов, инвестиционные ресурсы

Рис.: 2. Библ.: 12.

Ткачук Ирина Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра финансов, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

Email: kfin@pu.if.ua

Вусятыцкая Марьяна Петровна – аспирант, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаніка (ул. Шевченко, 57, Івано-Франковск, 76018, Украина)

Email: gomarpet@ukr.net

UDC 315(458):336.012.236330.332

Tkachuk I. G., Vusyatytska M. P.

ATTRACTION OF MIGRATION CAPITAL INTO INVESTMENT ACTIVITY IN UKRAINE

The article analyses volumes and structure of receipt of private money transfers into Ukraine. It shows that a significant part of money transfers is used for consumption, which testifies to the not used investment potential of the migration capital. It marks out main directions of measures on stimulation of investing money transfers of migrants into economy, namely: improvement of financial instruments for migrants, increase of financial literacy of migrants and members of their families; attraction of migrants to general investments into entrepreneurial activity; and support of individual entrepreneurship of migrants. The article considers foreign experience of the use of migrant funds as an investment resource. It determines the role of local and state bodies of authority, financial institutions, associations of migrants and other non-governmental organisations in the investment activity of migrants. It offers measures on attracting migration capital into economy.

Key words: private money transfers, migration capital, associations of migrants, investment resources

Pic.: 2. Bibl.: 12.

Tkachuk Iryna G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: kfin@pu.if.ua

Vusyatytska Maryana P. – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: gomarpet@ukr.net

Вступ. Останнім часом проблемам залучення фінансових ресурсів мігрантів приділяють велику увагу як закордонні, так і вітчизняні дослідники. Це зумовлено тим, що обсяг міграційного капіталу досягає значних величин. Так, в Україні, за офіційними даними НБУ за 2012 р., грошових переказів з-за кордону отримано на суму 7526 млн дол. США [2], що на 25,1% більше обсягу прямих іноземних інвестицій в країну, що за аналогічний період становив 6013,1 млн дол. США [1].

За умов нестачі фінансових ресурсів залучення міграційного капіталу в економіку держави є пріоритетним завданням органів державної та місцевої влади. Про невикористаний інвестиційний потенціал грошових переказів свідчить структура сукупних витрат домогосподарств. Найбільша частина грошових переказів витрачається на життя (73%) та товари широкого вжитку (26%), тоді як лише 3,3% використовуються для створення і фінансування власного бізнесу.

Дослідження, присвячені наслідкам міграції для соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, були здійснені такими вітчизняними вченими, як: Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Купець, Л. Овчарова, Т. Богдан, С. Козинський, М. Ніколайчук, О. П'ятовська, В. Кіпень та інші. Ряд досліджень щодо проблем міграції населення, її впливу на економіку різних країн світу були проведені на замовлення Міжнародної організації праці, Міжнародної організації міграції, Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку. На нашу думку, недостатньо уваги приділено питанням залучення коштів мігрантів в економіку регіонів та держави загалом, а саме потребують конкретизації заходи щодо перетворення грошових переказів на ключовий інвестиційний ресурс.

Метою дослідження є вивчення можливих шляхів залучення та ефективного використання грошових переказів мігрантів, а саме збільшення частки коштів, що спрямовуються на заощадження та інвестиції в загальних сукупних

витратах домогосподарств мігрантів, та, відповідно, зменшення частки споживання. Вбачаємо за доцільне розглянути позитивний досвід зарубіжних країн з високим рівнем еміграції населення та на основі проведеного дослідження сформулювати рекомендації, враховуючи реалії вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням НБУ, приватні грошові перекази (англ. remittances) – це міжнародні перекази та потоки ресурсів до домогосподарств (у грошовій та натуральній формі), що надходять з інших країн та головним чином пов'язані з тимчасовою або постійною міграцією населення [2]. На думку багатьох науковців, приватні грошові перекази мають переваги над іншими фінансовими потоками. Вони є відносно стабільними та не створюють боргів для країн, що їх отримують.

Вони надходять у ті сфери економіки, що найменше відповідають стандартам інвестування прямих іноземних інвестицій та кредитів банків. Дослідження підтверджують, що грошові перекази позитивно впливають на платіжний баланс, зменшуючи дефіцит рахунку поточних операцій. Країни отримують додаткове джерело іноземної валюти для фінансування імпорту [5, с. 108–109].

Згідно з деякими припущеннями, українська економіка втратила б приблизно 7% свого потенціалу без стимулюючого впливу грошових переказів мігрантів, а 10-відсоткове збільшення грошових переказів на душу населення приведе до зменшення частки населення, яке проживає у злиднях, на 3,5% [3].

Динаміку зростання приватних грошових переказів можна спостерігати з 2010 року (рис. 1). За підсумками 2012 року, обсяг приватних грошових переказів в Україну збільшився на 7,2% і досягнув рівня 7,5 млрд дол. США. Співвідношення обсягів грошових переказів до ВВП вже третій рік поспіль залишається незмінним і становить 4,3%.

Для того, щоб механізм трансформації міграційного капіталу в інвестиційні ресурси ефективно функціонував, по-

Обсяги переказів, млн дол. США

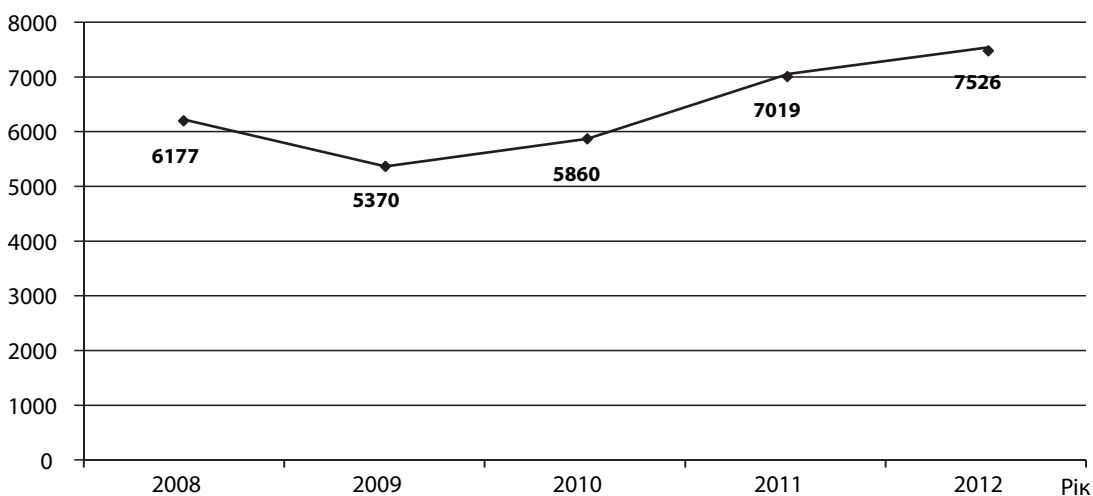


Рис. 1. Обсяги грошових переказів з-за кордону в 2007 – 2012 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором на основі [2]

трібне його державне регулювання шляхом застосування політики стимулювання, за допомогою якого можна знизити рівень інвестиційних ризиків та підвищити роль фінансових ринків та посередників [6, с. 198]. Отже, ключову роль мають відіграти державні та місцеві органи влади, особливо в регіонах, де спостерігаються особливо інтенсивні трудові міграції за кордон. Такими регіонами є Закарпатська, Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська, Львівська і Тернопільська області.

Загалом можна виділити такі напрямки, в яких можуть проводитися заходи щодо стимулювання інвестування коштів грошових переказів мігрантів в економіку:

- вдосконалення фінансових інструментів для мігрантів;
- підвищення фінансової грамотності мігрантів та членів їхніх сімей;
- заохочення мігрантів до спільних інвестицій в підприємницьку діяльність;
- підтримка індивідуального підприємництва мігрантів.

Стимулювання мігрантів до інвестицій в економіку регіону може відбуватися шляхом співпраці місцевих органів влади з суб'єктами фінансового ринку щодо впровадження нових фінансових інструментів, які б були розроблені спеціально для мігрантів як специфічної цільової групи. Все більше банків та інших фінансових установ пропонують на ринку продукти, які максимально враховують потреби мігрантів, передбачають зменшення витрат, підвищення прибутковості та доступності. Вони включають в себе такі інструменти, як грошові перекази, мікрокредитування, програми заощаджень і страхові поліси.

На сьогодні витрати, пов'язані з відправленням грошових переказів через банківські установи та міжнародні платіжні системи, часто є надто високими. Це спонукає багатьох відправників коштів звернутися до альтернативних неофіційних каналів, які пропонують послуги за більш низькою ціною та привабливішими умовами, такими як швидкість, анонімність угод, вигідне розташування місць відправлення та одержання коштів.

Офіційні дані НБУ за 2008–2012 роки свідчать про збільшення частки грошових переказів неформальними каналами протягом періоду 2009–2012 років з 13,0% до 13,8%, та збільшення частки переказів, що надійшли через міжнародні платіжні системи (рис. 2).

На думку багатьох дослідників, фактична частка коштів, що передається неформальними каналами, відрізняється від офіційних даних і є значно вищою. Використання таких каналів грошових переказів може бути досить ризикованим.

У вересні 2008 року Світовим банком було створено Всесвітню базу вартості грошових переказів, яка містить дані про ціни та умови грошових переказів у близько вісімдесяти країнах світу. Проект є ключовим інструментом для контролю витрат, понесених при відправці й отриманні грошей основними напрямками грошових переказів та надає можливість відправникам порівняти ціни на послуги, що пропонуються фінансовими посередниками, та обрати найоптимальніший варіант. База містить дані про вартість грошових переказів в Україну тільки з двох країн відправлення – Чеської Республіки та Російської Федерації. За її даними, середня вартість грошового переказу на суму 200\$ з Чеської Республіки в Україну в першому кварталі 2013 року через банківську систему становила 36,20\$, а за допомогою міжнародних

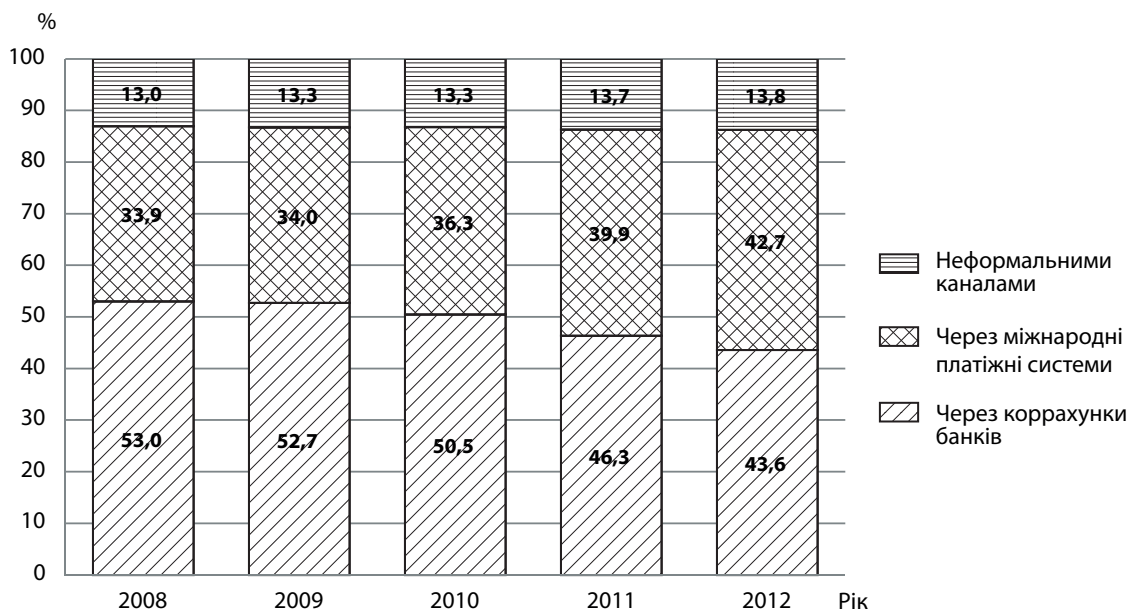


Рис. 2. Розподіл обсягів приватних грошових переказів за каналами надходження за 2008 – 2012 роки, %

Джерело: складено автором на основі [2]

платіжних систем – 10,73\$, загальна середня величина у відсотках – 10,40%, що більше за глобальний показник вартості грошових переказів, який за аналогічний період склав 9,05% [7].

Створення загальнодоступної бази даних, що містить детальну інформацію про вартість відправки грошових переказів, є одним з найбільш ефективних засобів підвищення прозорості ринку цих послуг. Збір даних на національному або регіональному рівні може бути більш детальним, частіше оновлюватися і враховувати потреби місцевих жителів. На сьогодні Світовим банком були сертифіковані національні бази даних Африки, Австралії/Нової Зеландії, Центральної Америки, Франції, Італії, і Норвегії. Враховуючи всі переваги таких баз даних, Україні слід перейняти цей позитивний досвід, оскільки така база даних може фактично служити інструментом, який дозволяє легко порівнювати вартість послуги і дає більш точне уявлення про те, скільки одержувач отримає в кінцевому підсумку і за який період. У той же час, доступ до таблиць порівняння цін стимулює конкуренцію на ринку фінансових послуг щодо їх ефективності та зниження витрат.

Місцеві органи влади також можуть співпрацювати з місцевими банками, кредитними спілками й ощадно-кредитними кооперативами, наприклад, заохочуючи їх до розробки дешевших грошових переказів та впровадження інноваційних інструментів передачі коштів.

У Мексиці банк Bancomer BBVA, який налагодив зв'язки з Банком Wells Fargo Bank, багатьма платіжними системами в Нью-Йорку та поштовою службою США, запровадив випуск дебетових карток для мігрантів, що виїхали в США, які можуть бути використані членами їхніми сімей, які залишилися вдома, навіть якщо вони не мають власних банківських рахунків. Ще один банк, Banamex, запровадив можливість відкриття єдиного рахунку, яким можна керувати по обидві сторони кордону. В Північній Кароліні однією з найбільших кредитних спілок в якості клієнтів були залучені мексиканські іммігранти, що працювали на великій птахофабриці. Ці мігранти отримали можливість вносити кошти на рахунки, які члени їх сімей можуть отримати в Мексиці за допомогою звичайних карток через банкомати [8, с. 37].

На нашу думку, в Україні недостатньо використано потенціал поштової системи. Поштово-ощадні установи активно залучаються до надання послуг з грошових переказів мігрантів в країнах Азії та Латинської Америки. Прикладом може слугувати позитивний досвід Бразилії. З ініціативи Banco Bradesco, одного з провідних комерційних банків, та підтримки Центрального банку Бразилії, який дав згоду на нормативно-законодавчі зміни, які дозволили Національному поштовому оператору стати кореспондентом банку Bradesco, було запроваджено дешеві послуги грошових переказів, а також інші послуги з відкриття та обслуговування рахунків мігрантів. Так, було відкрито понад 3 000 000 рахунків через 5000 поштових відділень, що удвічі більше існуючої філіальної мережі банку [9, с. 39]. Зважаючи на те, що більшість відділень банків розташовані в містах та великих населених пунктах, такий проект став вагомим стимулом

соціально-економічного розвитку, оскільки забезпечив можливість надавати такі фінансові послуги як мікрофінансування, заощадження, обслуговування поточних рахунків, грошові перекази, платежі та інші продукти для сільських жителів і малих підприємств у віддалених населених пунктах.

Привабливими для мігрантів також можуть бути спеціальні ощадні продукти, які передбачають вигідні процентні ставки в порівнянні із звичайними ощадними рахунками. Ці рахунки можуть бути відкриті навіть з-за кордоном мігрантами особисто або через довірених осіб на батьківщині мігрантів. Стимулом для підвищення банками відсоткових депозитних ставок для мігрантів може виступити конкуренція з боку державних банків, або сплата їх частини за бюджетні кошти.

Ще одним альтернативним видом фінансових інструментів є державні або муніципальні облигації для мігрантів. Позитивний досвід з їх розміщення мають такі країни як Індія, Ізраїль, Бангладеш, Китай, Ефіопія, Ліван, Непал, Марокко та інші. Кошти, одержані від їх емісії мають цільове спрямування, здебільшого на виконання інфраструктурних та інших інвестиційних проектів, спрямованих на покращення соціально-економічного стану території. Значною перешкодою на шляху запровадження таких заходів в Україні є те, що державні та місцеві органи влади не користуються високим рівнем довіри у населення, тому, на нашу думку, попит на такі види цінних паперів буде не надто високим.

Органи місцевої та державної влади можуть мати вирішальне значення в інформованні фінансових установ про поведінку і потреби мігрантів та членів їх сімей у забезпеченні фінансовими інструментами, які б відповідали їхнім специфічним вимогам. Це спонукає їх до проведення масштабних досліджень основних особливостей, мислення і поведінки мігрантів та одержувачів грошових переказів в напрямку інвестиційної діяльності. Так, в Україні вперше на загальнодержавному рівні отримано достовірну інформацію про основні характеристики трудової міграції Українським центром соціальних реформ за участю Державного комітету статистики України в 2009 р. в рамках проекту «Зовнішня трудова міграція населення України». Результати проекту забезпечують формування надійної аналітичної бази, необхідної для прийняття ефективних рішень щодо державного регулювання зовнішньої трудової міграції [10, с. 6].

Такі дослідження систематично проводяться й в інших країнах світу. Так, дослідження, що були проведені в Молдові та Австрії, суттєво змінили бачення мігрантів як соціально вразливої групи на успішних підприємливих людей, де грошові перекази є значним інвестиційним ресурсом. За результатами опитування мігрантів було розроблено і запропоновано до впровадження такі фінансові інструменти як мікрокредитування, пенсійні схеми заощадження та схеми заощадження на освіту дітей тощо.

Ключ до успіху органів місцевої влади у стимулюванні розвитку подібних інструментів значною мірою полягає в їх здатності мобілізувати учасників фінансового сектора, таких як банки, інвестиційні компанії, кредитні та ощадні кооперативи і т. д. Важливо також зазначити, що поряд із діяльністю фінансових установ щодо залучення коштів мігрантів в еко-

номіку регіону, важливу роль відіграє здатність мігрантів та членів їх сімей вирішувати, куди спрямовувати кошти.

Мігранти і члени їх сімей не в змозі робити активний вибір вкладення коштів грошових переказів, оскільки насправді не знають про доступні альтернативні варіанти та їх відносні переваги та ризики. Підвищення обізнаності за допомогою комунікації та фінансової підготовки дає можливість мігрантам зробити усвідомлений вибір про те, як перевести гроші зі споживчих витрат на інвестиційні вкладення.

Досвід зарубіжних країн показує, що ефективним є проведення тренінгів з підвищення фінансової грамотності мігрантів та членів їх сімей. На таких тренінгах навчають як правильно приймати фінансові рішення, а саме як вести облік сімейних доходів та витрат, як планувати сімейний бюджет, як складати плани заощаджень, куди інвестувати кошти тощо.

Навчання можуть здійснювати представники фінансових установ, які зацікавлені в просуванні фінансових інструментів, які були розроблені спеціально для мігрантів. Проте такі навчання можуть бути ефективними лише за умов, коли фінансові установи будуть переслідувати не тільки комерційні цілі, а ще й соціальну місію. Закордоном активну позицію в підвищенні фінансової грамотності населення займають різні громадські та профспількові організації.

Вони можуть домагатися включення в навчальну програму середньої та вищої школи курсів з підвищення фінансової грамотності дітей мігрантів. Долучатися до цих заходів повинні органи місцевої та державної влади, які б мали виступати гарантом виконання їх спільних проектів з фінансовими установами щодо освоєння коштів мігрантів, залучених фінансовими установами.

Незважаючи на те, що поведінка мігрантів і державна політика щодо залучення коштів мігрантів в економіку мають вирішальне значення, роль, яку відіграють асоціації мігрантів, діаспора та міжнародні та громадські організації, не може ігноруватися. Асоціації мігрантів у країнах працевлаштування в даний час приймають все більш активну участь у фінансуванні проектів з покращення умов життя та сприяння розвитку в їх країнах походження.

В Україні з 1996 року діє Міжнародна організація міграції, яка проводить дослідження щодо грошових переказів заробітчан, демографії та інвестицій, сприяє програмам трудової міграції з метою отримання коштів для існування; сприяє економічній інтеграції мігрантів через спеціалізовані схеми мікрокредитування для підприємств малого бізнесу, що збільшує потенціал мігрантів зробити свій внесок у розвиток України [4].

Позитивним для нашої держави буде досвід країн Латинської Америки, де кількість асоціацій мігрантів з кожним роком збільшується. Мігранти з Домініканської Республіки, Гватемали, Гаїті, Мексики та Сальвадору створили асоціації у США, щоб об'єднати свої фінансові ресурси у фонди, кошти яких використовуються для поліпшення стану економіки та соціального забезпечення в рідних містах та селах.

Процес тісної співпраці за участю органів державної влади, об'єднань мігрантів, неурядових організацій та при-

ватного сектору може дати значний результат для місцевого розвитку. Так, у Мексиці уряд надає відповідні кошти для заохочення асоціацій мігрантів до інвестицій такого роду. В деяких регіонах Мексики федеральні, державні та місцеві органи реалізовували програму, за якою фінансування проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток територій, відбувалося у співвідношенні «один до двох»: одна третина коштів надходить з фондів асоціацій мігрантів, за бюджетні кошти фінансується дві третини. До 2002 року за програмою було реалізовано проектів на суму 43,5 млн дол. США, дві треті з яких спрямовано на підтримку сільського господарства в чотирьох регіонах з високим рівнем еміграції. У 2000 році групою мігрантів з штату Сакатекас, що на півночі Мексики, інвестовано 6 млн дол. США в будівництво нових доріг, шкіл, церков, систем водопостачання і парків. Іноді таке партнерство використовується для просування комерційних підприємств. В штаті Гуанахуато в центральній частині Мексики, наприклад, таким чином місцеві органи влади заохочують асоціації мігрантів інвестувати в невеликі фабрики з пошиття одягу, обіцяючи профінансувати деякі початкові витрати таких підприємств [8, с. 82].

Стимулювання мігрантів до інвестицій їх коштів в підприємницьку діяльність може відбуватися шляхом надання пільгових мікрокредитів в країні походження мігрантів. Виділення позикових коштів може відбуватися на фінансування індивідуальної підприємницької діяльності або для розвитку бізнесу в інтересах організованої групи. Наприклад, жінки мігрантів можуть заохочуватися до створення економічних кооперативів, які, в свою чергу, можуть перерости в підприємства шляхом фінансування за рахунок фондів, що формуються з грошових переказів та іншої технічної допомоги.

В Еквадорі проблему недостатнього фінансування підприємницької діяльності в одному з регіонів вирішили шляхом реалізації спільного проекту місцевих органів влади, фінансових установ та асоціацій мігрантів під назвою «Стимулювання виробництва кави в провінції Лоя», в рамках якого було підписано угоду з місцевими ощадними та кредитними спілками з приводу розробки спеціальних кредитних пропозицій для місцевих фермерів, які вирощують каву з урахуванням можливостей часткового погашення їх коштами грошових переказів мігрантів, які, таким чином отримують частку в кооперативі. Зі свого боку місцеві органи влади зобов'язалися забезпечити сертифікацію продукції як екологічно чистої та підтримку просування її на ринок [11, с. 55].

Ефективними виявились також два інші проекти, які реалізовувалися в Філіппінах та Еквадорі. Ці проекти проходили в рамках державної програми підтримки розвитку «зеленого туризму». Вони полягали в сприянні створенню власних селянських господарств, на базі домогосподарств мігрантів, які б могли приймати туристів. Перевагою обрання сімей мігрантів як цільової групи є те, що вони володіють достатніми фінансовими ресурсами, які надходять у вигляді грошових переказів з-за кордону і можуть бути використані для облаштування власних садиб для відпочиваючих. Про-

тягом періоду реалізації проектів проводилися навчання членів сімей мігрантів щодо планування та ведення власної справи у сфері сільського «зеленого туризму». Як результат було створено недорогі варіанти відпочинку для туристів, зменшено рівень безробіття в сільській місцевості та підвищення добробуту сімей мігрантів.

В Україні зароджується діяльність неурядових громадських організацій з підтримки розвитку сільського «зеленого туризму». Так, створена в 1996 році Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, яка має 20 обласних, 47 районних, 70 сільських відділень та осередків, які об'єднують 956 власників садиб та 42 юридичні особи, розробляє пропозиції щодо нормативно-законодавчої регламентації діяльності, поширює інформацію про потенціал сільських територій та послуг, сприяє самоорганізації сільських господарів в кластери та осередки за місцем проживання, проводять навчання господарів садиб в рамках Школи сільського туризму [12]. Проте, така діяльність відбувається за мінімальної державної підтримки. Активну участь мають приймати органи місцевої влади. Сільські, селищні голови, виконавчі комітети районних та обласних рад мають надавати інформаційну, організаційну, фінансову підтримку для сприяння розвитку зеленого туризму в регіоні, і таким чином сприяти залученню міграційного капіталу в економіку регіону.

В багатьох випадках управління багатьма малими підприємствами, що створюються мігрантами в країнах їх походження покладається на їхніх родичів чи друзів. Засновуючи власну справу, мігранти таким чином готують собі підґрунтя для повернення додому. Часто такі підприємства не вдається розвинути через певні перешкоди, що змушує мігрантів залишатися закордоном ще довгий час. Щоб такий бізнес був успішним повинні бути подолані такі основні перешкоди як нестача фінансових ресурсів та відсутність навичок в управлінні. Місцеві органи влади повинні налагодити діяльність

служб, які б спеціалізувалися на наданні технічної підтримки та спеціальних послуг для мігрантів, а саме допомога в проведенні аналізу ринку та розробці бізнес-планів, аналіз конкуренції тощо.

В Сенегалі, Італії та Бельгії було створено мережу Центрів з підтримки підприємницьких ініціатив мігрантів. Ці центри надають довідкову підтримку мігрантам для розвитку бізнес-ідеї, що запозичена в країні працевлаштування (Італії, Бельгії), на батьківщині (Сенегалі). Дванадцять бізнес-тренерів пройшли навчання в наданні інформації, приватних консультацій і навчанні підприємців-мігрантів. Всі мігранти, які зацікавлені у заснуванні власної справи в Сенегалі, можуть безкоштовно отримати консультацію в довідкових службах і отримати доступ до пропонованих послуг, які викликали великий інтерес серед цільової групи населення. До мігранта, який остаточно вирішив розпочати власний бізнес в рідній країні, закріплюють бізнес-тренера, який допомагає йому в ідентифікації, розробці, формалізації ідеї та створенні підприємства. Робота центрів з підтримки підприємницьких ініціатив мігрантів стратегічно пов'язана з іншими ключовими установами, такими як торговими палати, Регіональні агенції розвитку в Сенегалі та ін. [11, с. 61].

Висновки. Приватні грошові перекази мігрантів можуть сприяти інвестиційній діяльності і зростанню соціально-економічного розвитку регіону, але цей процес не є автоматичним. Багато залежить від поведінки мігрантів, які переказують додому кошти і те, яким чином ці кошти фактично будуть використані. Кошти мігрантів, спрямовані переважно на споживання, мають не великий позитивний ефект для економіки. Вбачаємо пріоритетним завданням органів місцевої та державної влади шляхом проведення комплексу заходів створити необхідні умови для інвестування міграційного капіталу. До реалізації цих заходів мають бути залучені об'єднання мігрантів, фінансово-кредитні установи, міжнародні організації та корпоративний сектор.

ЛІТЕРАТУРА

1. Основні показники економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
2. Огляд приватних грошових переказів в Україну [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
3. Міграція в Україні – факти і цифри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iom.org.ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf
4. Представництво Міжнародної організації з міграції (МОМ) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iom.org.ua/en/>
5. Овчарова Л. Приватні грошові перекази і розвиток економіки [Електронний ресурс] / Л. Овчарова // Соціально-економічні та етнокультурні наслідки міграції для України : зб. матеріалів наук.-практ. конф. (Київ, 27 вересня 2011 р.) / упоряд. О. А. Ма-

REFERENCES

- Alvarez, Tinajero S. P., and Sinatti, G. "Joint Migration and Development Initiative Migration for Development: a Bottom-Up Approach A Handbook for Practitioners and Policymakers" http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT_Corner/theme7/jmdi_august_2011_handbook_migration_for_development.pdf.
- Ghosh, B. "Migrants remittances and development: myths, rhetoric and realities. Paper prepared for International Organization for Migration" http://publications.iom.int/bookstore/index.php?main_>.
- "Mihratsiia v Ukraini - fakty i ttsyfy" [Migration in Ukraine - the facts and figures]. http://iom.org.ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf.
- Ovcharova, L. "Pryvatni hroshovi perekazy i rozvytok ekonomiky" [Private remittances and economic development]. <http://www.niss.gov.ua>.

- линовська. – К. : НІСД, 2011. – 344 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
6. Щур Р. І. Міграційний капітал у фінансовому забезпеченні інвестиційного розвитку регіону / Р. І. Щур // Сталий розвиток економіки. №4 (14). – 2012. – С. 196–201.
7. Remittance Prices Worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://remittanceprices.worldbank.org>
8. Ghosh. B. Migrants remittances and development: myths, rhetoric and realities. Paper prepared for International Organization for Migration, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/index.php?main_page=product_info&products_id=148
9. Suki L. Competition and Remittances in Latin America: Lower Prices and More Efficient Markets. Working Paper 2/2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/38821426.pdf>
10. Зовнішня трудова міграція в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>
11. Alvarez Tinajero S. P. Joint Migration and Development Initiative Migration for Development: a Bottom-Up Approach A Handbook for Practitioners and Policymakers / Alvarez Tinajero S. P., Sinatti G. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalmigrationgroup.org/uploads/UNCT_Corner/theme7/jmdi_august_2011_handbook_migration_for_development.pdf
12. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua>
- “Ohliad pryvatnykh hroshovykh perekaziv v Ukrainu” [Review of private money transfers to Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua>.
- “Osnovni pokaznyky ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku Ukrainy” [Main indicators of economic and social development of Ukraine]. <http://www.me.gov.ua/>.
- Predstavnytstvo Mizhnarodnoi orhanizatsii z mihratsii (MOM) v Ukraini. <http://iom.org.ua/en/>>.
- Remittance Prices Worldwide. <http://remittanceprices.worldbank.org>>.
- Suki, L. “Competition and Remittances in Latin America: Lower Prices and More Efficient Markets” <http://www.oecd.org/daf/competition/prosecutionandlawenforcement/38821426.pdf>.
- Shchur, R. I. “Mihratsiinyi kapital u finansovomu zabezpechenni investytsiinoho rozvytku rehionu” [Migration capital for the investment in financial development]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 4(14) (2012): 196-201.
- Spilka spriyannia rozvytku silskoho zelenoho turizmu v Ukraini. <http://www.greentour.com.ua>.
- “Zovnishnia trudova mihratsiia v Ukraini” [External labor migration in Ukraine]. <http://openukraine.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>.
-

Шевчук Я. В.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ АВТОДОРІГ ІЗ ТВЕРДИМ ПОКРИТТЯМ З УРАХУВАННЯМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

У статті за допомогою конкурентної моделі Лоткі-Вольєрра здійснено аналіз конкуренції між автомобільною і залізничною транспортною мережами та конкурентної спроможності мережі доріг із цементно-бетонним та асфальтобетонним дорожніми покриттями. Моделювання процесу розвитку за конкурентною моделлю Лоткі-Вольєрра полягало в підбиранні параметрів моделі так, щоб модельні траєкторії з максимальною точністю співпали б з апроксимуючими трендами за фактичними даними. За результатами модельного прогнозування розвитку автомобільної і залізничної мереж зроблено модельне прогнозування розвитку автомобільної і залізничної мереж до 2080 року. В рамках конкурентної моделі Лоткі-Вольєрра зроблено моделювання розвитку ґрунтових доріг і доріг із твердим покриттям та досліджено конкуренцію між дорогами з цементно-бетонним та асфальтобетонним дорожнім покриттям (тип 1), з одного боку, і чорними гравійними та чорними шосе (тип 2). З'ясовано, що в цій моделі ґрунтові дороги не чинять ніякої конкуренції дорогам з твердим покриттям, хоча в повоєнні роки цей вид доріг виявив життєздатність завдяки своїй дешевизні.

Ключові слова: транспортна система, автомобільна транспортна мережа, залізнична мережа, вантажооборот, моделювання, модельне прогнозування, транспортні моделі, модель Лоткі-Вольєрра

Рис.: 12. *Формул.:* 5. *Бібл.:* 15.

Шевчук Ярослав Васильович – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра маркетингу, Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій (вул. Танцорова, 51, Тернопіль, 46008, Україна)

Email: yaroslsh@gmail.com

УДК 338.49:339.137:338.27

Шевчук Я. В.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЕТИ АВТОДОРОГ С ТВЁРДЫМ ПОКРЫТИЕМ С УЧЁТОМ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В статье с помощью конкурентной модели Лотки-Вольєрра осуществлен анализ конкуренции между автомобильной и железнодорожной транспортной сетями и конкурентная способность сети дорог с цементно-бетонным и асфальтобетонными дорожными покрытиями. Моделирование процесса развития по конкурентной модели Лотки-Вольєрра заключалось в подборе параметров модели так, чтобы модельные траектории с максимальной точностью совпали бы с аппроксимирующими трендами по фактическим данным. По результатам модельного прогнозирования развития автомобильной и железнодорожной сетей сделано модельное прогнозирование развития автомобильной и железнодорожной сетей к 2080 году. В рамках конкурентной модели Лотки-Вольєрра сделано моделирование развития ґрунтовых дорог и дорог с твердым покрытием и исследована конкуренция между дорогами с цементно-бетонным и асфальтобетонным дорожным покрытием (тип 1), с одной стороны, и черными гравийными и черными шоссе (тип 2). Выяснено, что в этой модели ґрунтовые дороги не оказывают никакой конкуренции дорогам с твердым покрытием, хотя в послевоенные годы этот вид дорог был жизнеспособным благодаря своей дешевизне.

Ключевые слова: транспортная система, автомобильная транспортная сеть, железнодорожная сеть, грузооборот, моделирование, модельное прогнозирование, транспортные модели, модель Лотки-Вольєрра

Рис.: 12. *Формул.:* 5. *Библ.:* 15.

Шевчук Ярослав Васильевич – доктор экономических наук, доцент, профессор, кафедра маркетинга, Тернопольский институт социальных и информационных технологий (ул. Танцорова, 51, Тернополь, 46008, Украина)

Email: yaroslsh@gmail.com

UDC 338.49:339.137:338.27

Shevchuk Y. V.

FORECASTING DEVELOPMENT OF THE NETWORK OF HIGHWAYS WITH HARD SURFACE WITH CONSIDERATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES

The article uses Lotka-Volterra equations to analyse competition between the highway and railway transportation networks and competitive ability of the network with the cement concrete and asphalt concrete road coverings. Modelling the process of development by the Lotka-Volterra equations lies in selection of parameters of the model in such a manner, so that model trajectories would be very similar to approximating trends by factual data. In accordance with the results of model forecasting of development of highway and railway networks the article makes a model forecasting of development of highway and railway networks by 2080. Within the framework of the Lotka-Volterra equations, the article conducts modelling of development of earth roads and roads with hard surface and studies competition between the roads with cement concrete and asphalt concrete road coverings (type 1), on the one hand, and road-mix and bituminous macadam roads (type 2). The article establishes that earth roads do not compete with the roads with hard surface, although this type of roads was viable in the post-war period due to its cheapness.

Key words: transport system, highway network, railway network, freight turnover, modelling, model forecasting, transport models, Lotka-Volterra equations

Pic.: 12. *Formulae:* 5. *Bibl.:* 15..

Shevchuk Yaroslav V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of marketing, Ternopil Institute of Social and Information Technologies (vul. Tantsorova, 51, 46008, Ukraine)

Email: yaroslsh@gmail.com

В наш час на порядку денному гостро стоїть необхідність дослідження динаміки розвитку української автомобільної мережі доріг з твердим покриттям різних типів і вантажообороту, що знаходяться в конкурентних взаємовідносинах із залізницею, ґрунтовими дорогами, а також потреба визначення відносної сили учасників конкурентної боротьби. Такі дослідження здійснюються на основі застосування ряду методів і моделей. В розвинених країнах світу дослідники, які здійснюють подібні прогнози, останнім часом використовують конкурентну модель Лоткі-Вольтерра [10; 14]. Ця модель є ідеалізованим припущенням і може бути застосована для опису конкуренції різними учасниками [9; 11]. Серед вітчизняних публікацій, що присвячені застосуванню конкурентної моделі Лоткі-Вольтерра, потрібно відзначити роботи [1; 4].

Оскільки моделі Лоткі-Вольтерра базуються на рівнянні логістичної кривої Ф. П. Ферхюльста [13], яке має універсальний характер [11], то було цікавим застосувати конкурентну модель Лоткі-Вольтерра для опису динаміки розвитку залізничного і автомобільного транспортів, ґрунтових доріг і доріг з твердим покриттям тощо та визначення їх конкурентних характеристик.

Конкурентна модель Лоткі-Вольтерра є системою диференціальних рівнянь, які в «автодорожній» інтерпретації мають вигляд:

$$\begin{aligned} \frac{dL_1}{dt} &= \frac{r_1 L_1 (L_{f1} - L_1 - \alpha L_2)}{L_{f1}}, \\ \frac{dL_2}{dt} &= \frac{r_2 L_2 (L_{f2} - L_2 - \beta L_1)}{L_{f2}}, \end{aligned} \quad (1)$$

де індекси 1 і 2 відносяться до загальної протяжності транспортних мереж двох типів відповідно;

L_1 і L_2 – поточна протяжність мереж на даний момент часу;

L_{f1} і L_{f2} – граничні протяжності мереж;

r_1 і r_2 – питомі швидкості росту мереж;

α і β – коефіцієнти конкуренції.

На рис. 1 показано фактичні траєкторії розвитку автомобільної і залізничної транспортної мереж України за даними [2; 3; 6; 7].

З рис. 1 видно, що розвиток транспортних мереж припинявся і навіть регресував у роки громадянської і другої світової війн, а також у період 1990–2010 років.

Для адекватного відображення процесів розвитку транспортних мереж за допомогою конкурентної моделі Лоткі-Вольтерра з цих даних потрібно вилучити період з 1990 по 2007 рік з двох причин:

- 1) уповільнення розвитку або деградація пов'язана не із закінченням формування мереж, а з інших чинників;
- 2) зазначений період припадає на кінцівки траєкторій, отже, ми не можемо інтерполювати фактичні і майбутні дані.

На рис. 2 показано апроксимуючі траєкторії розвитку транспортних мереж з вилученими даними за 1991–2007 роки (поліноми 4-го і 3-го ступенів).

Моделювання процесу розвитку за конкурентною моделлю Лоткі-Вольтерра полягало в підбиранні параметрів моделі так, щоб модельні траєкторії з максимальною точністю співпали б з апроксимуючими трендами за фактичними даними, при цьому використано пакет програм Populus 5.4, який був створений для аналізу конкуренції двох конкурентів за ресурси (prof. Don Alstad, Department

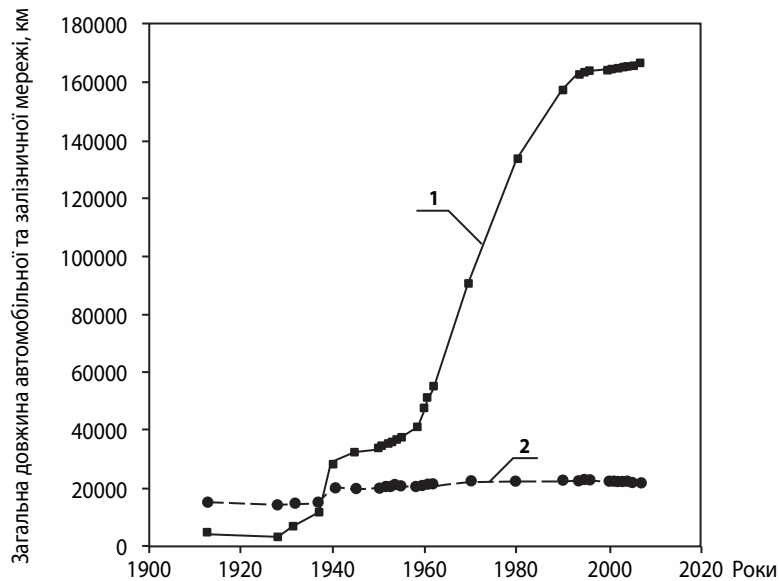


Рис. 1. Фактичні траєкторії розвитку транспортних мереж в Україні: 1 – автомобільна мережа доріг з твердим покриттям; 2 – залізнична мережа

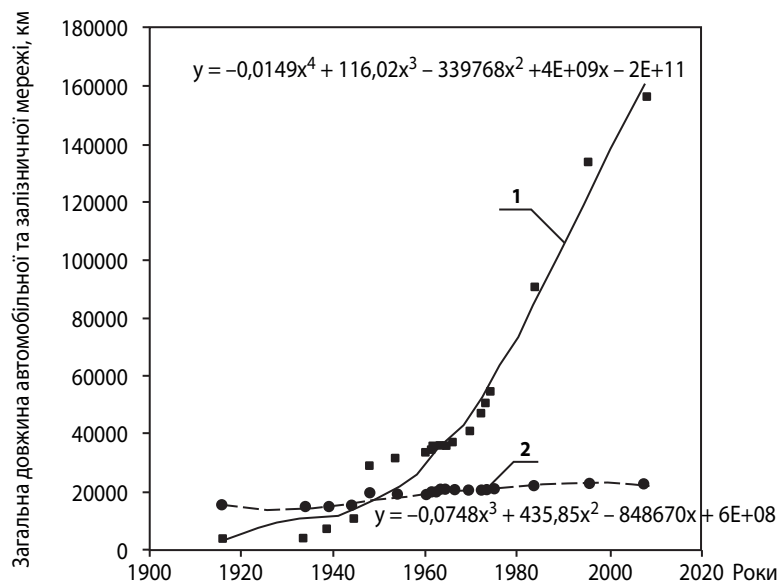


Рис. 2. Апроксимуючі тренди автомобільної (1) і залізничної (2) транспортних мереж за фактичними даними

of Ecology, Evolution and Behavior, University of Minnesota, USA, 2007) в частині Lotka-Volterra Competition.

На рис. 3 показано траєкторії за апроксимуючими і модельними трендами, які дозволяють переконатись в, практично, повній ідентичності апроксимуючих і модельних траєкторій.

Зазначимо, що навіть в умовах конкуренції гранична протяжність автомобільної мережі L_{f1} згідно з історичним розвитком повинна була б становити 260 тис. км, а залізничної, $- L_{f2}$ - 100 тис. км, тобто конкурентна боротьба заважає розвитку як автомобільної, так і залізничної мереж.

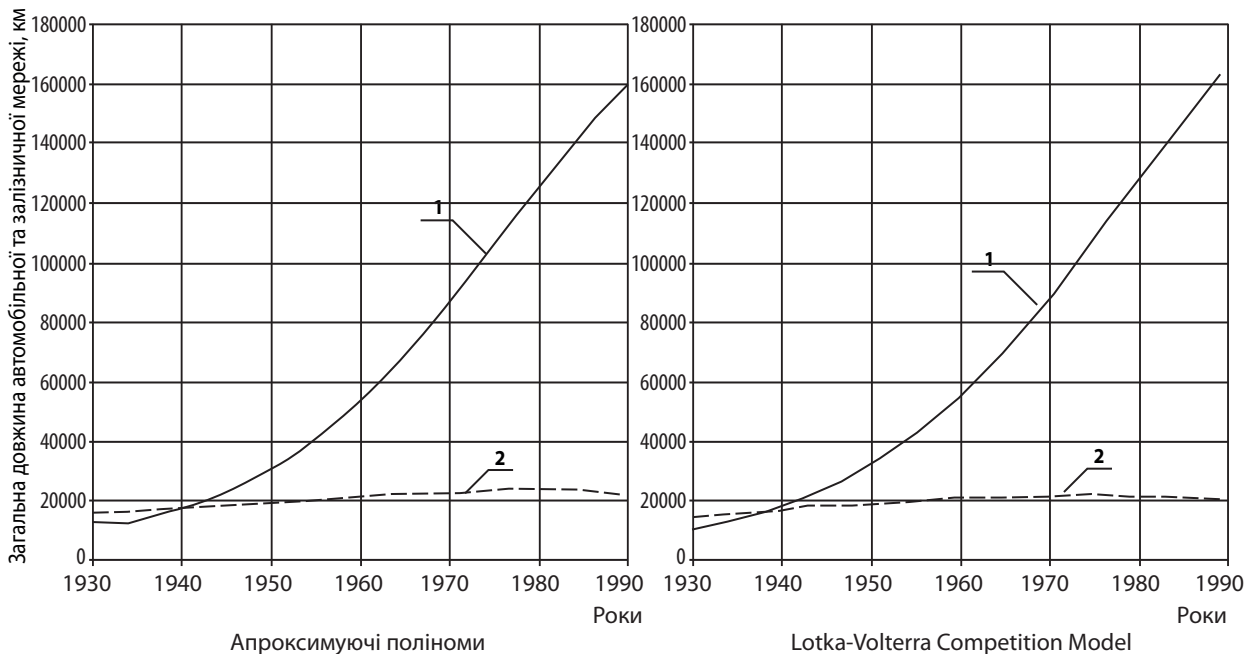


Рис. 3. Апроксимуючі робочі тренди за фактичними даними у період з 1930 по 1990 роки і результати моделювання за конкурентною моделлю Лоткі-Вольєрра автомобільної (1) і залізничної (2) транспортних мереж.

(Модельні траєкторії одержано за таких параметрів: $L_{01} = 10$ тис. км, $L_{02} = 14,2$ тис. км, $r_1 = 0,065$ рік⁻¹, $r_2 = 0,02$ рік⁻¹, $L_{f1} = 260$ тис. км, $L_{f2} = 100$ тис. км, $\alpha = 0,3$, $\beta = 0,75$)

Коефіцієнти конкуренції α і β є досить невеликими, хоча автомобільна конкуренція була в 2,5 рази сильнішою. В той же час можна бачити, що питомі швидкості росту різко відрізняються, тому річні коефіцієнти приросту автомобільної мережі становила $K_{np1} = e^{0,065} = 1,067$ (6,7 % на рік), а залізничної – $K_{np2} = e^{0,02} = 1,02$ (2 % на рік), тобто за часів СРСР і УРСР керівництво України завжди приділяло більшу увагу розвитку автомобільних доріг, ніж залізничним коліям, можливо, тому, що розвиток залізничної мережі був майже завершеним (ми не беремо до уваги якість залізничного полотна і якість рухомого складу).

На рис. 4 показано можливі траєкторії обох мереж до 2080 року, з якого можна бачити поступовий занепад залізниці і позитивний розвиток автотранспортних мереж.

Однак потрібно взяти до уваги, що математична модель залишається всього лише моделлю, і за 150 років від 1930 року в дійсності можуть відбутись кардинальні зміни в пріоритетах розвитку.

Однак більш важливим, на нашу думку, є не виявлення конкуренції між залізничною і автотранспортною мережами, де головним критерієм є загальні протяжності мереж, а встановлення параметрів конкуренції за вантажооборотом. У «вантажоборотної» інтерпретації модель (1) набуде наступного вигляду:

$$\begin{aligned} \frac{dTG_1}{dt} &= \frac{r_1 TG_1 (TG_{f1} - TG_1 - \alpha TG_2)}{TG_{f1}} \\ \frac{dTG_2}{dt} &= \frac{r_2 TG_2 (TG_{f2} - TG_2 - \beta TG_1)}{TG_{f2}} \end{aligned} \quad (2)$$

де TG – вантажооборот в тоннокілометрах (turnover of goods).

На рис. 5 показано апроксимуючі і модельні траєкторії розвитку вантажооборотів, починаючи з 2000 року, коли розпочалося зростання вантажооборотів на всіх видах транспорту.

Для порівняння зазначимо, що питомі швидкості росту автомобільного вантажообороту для країн ЄС (EU-27), яка розраховувалась за період з 2000 по 2006 роки за даними, опублікованими в [13], становила $r_1 = 0,043$ рік⁻¹, тобто швидкість зростання автомобільного вантажообороту за цей період була навіть меншою, ніж в Україні, а залізничний вантажооборот у 2000–2003 роках навіть зменшувався. Зазначимо також, що частка автомобільного вантажообороту у 2006 році в Європі становила 73 %, а залізничного – 13 %. В Україні спостерігається протилежна ситуація, що за думкою польських експертів є позитивним явищем, яке повинно зберегтись [8]. Проте модель показує тенденцію переважного розвитку в Україні автомобільного вантажообороту.

Можна бачити, що в Україні конкурентна спроможність автомобільного транспорту є вищою, ніж залізничного. Завдяки цьому у 2030 році вантажооборот залізничного транспорту досягне максимуму, після чого буде скорочуватись (рис. 6).

Згідно з моделлю перевезення вантажів залізницею навіть у віддаленій перспективі не припиняться, але досягнуть свого мінімального значення на рівні 45 млрд ткм.

Проте, знову зазначимо, що результати цього прогнозу не можна вважати незаперечними, оскільки вихідні дані відносяться до занадто короткого періоду стабільного розвитку незалежної України напередодні всесвітньої фінансово-економічної кризи.

Певний інтерес в рамках конкурентної моделі Лоткі-Вольтерра представляло моделювання розвитку ґрунтових доріг і доріг з твердим покриттям. На рис. 7 показано фактичні траєкторії розвитку (за даними) [5] і траєкторії, змодельовані на перспективу.

Якщо врахувати знайдені значення, то модель (10) набуває такого конкретного вигляду:

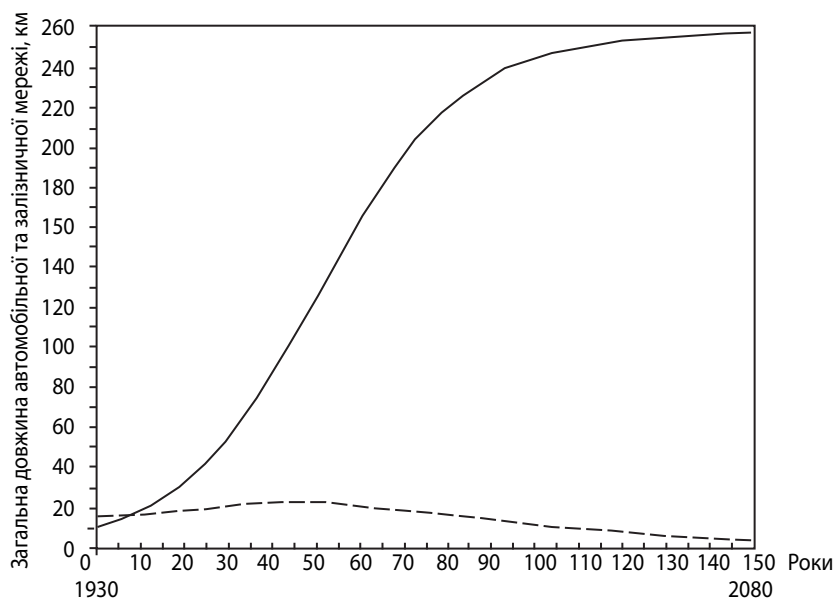


Рис. 4. Результати модельного прогнозування розвитку автомобільної і залізничної мереж

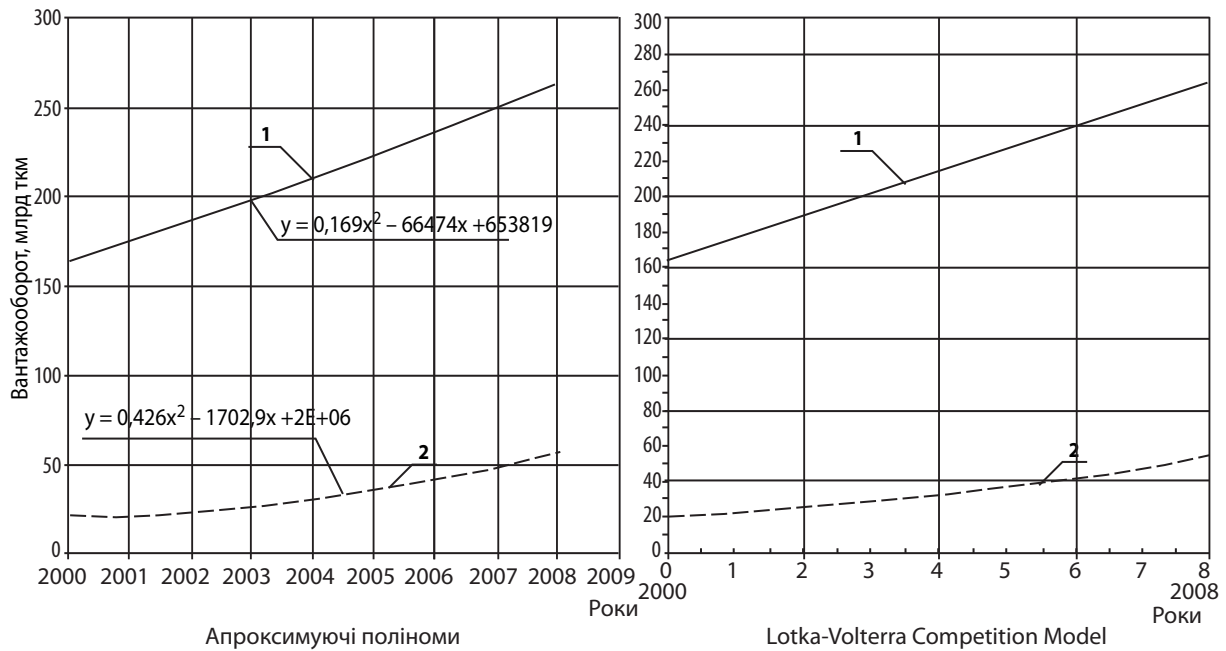


Рис. 5. Апроксимуючі тренди і модельні траєкторії вантажообороту залізничної (1) і автотранспортної (2) мереж

(Модельні траєкторії одержано за таких параметрів: $TG_{01} = 19,3$ млрд ткм, $TG_{02} = 163$ млрд ткм, $r_1 = 0,065$ рік⁻¹, $r_2 = 0,02$ рік⁻¹, $TG_{r1} = 800$ млрд ткм, $TG_{r2} = 600$ млрд ткм, $\alpha = 0,2$, $\beta = 0,7$)

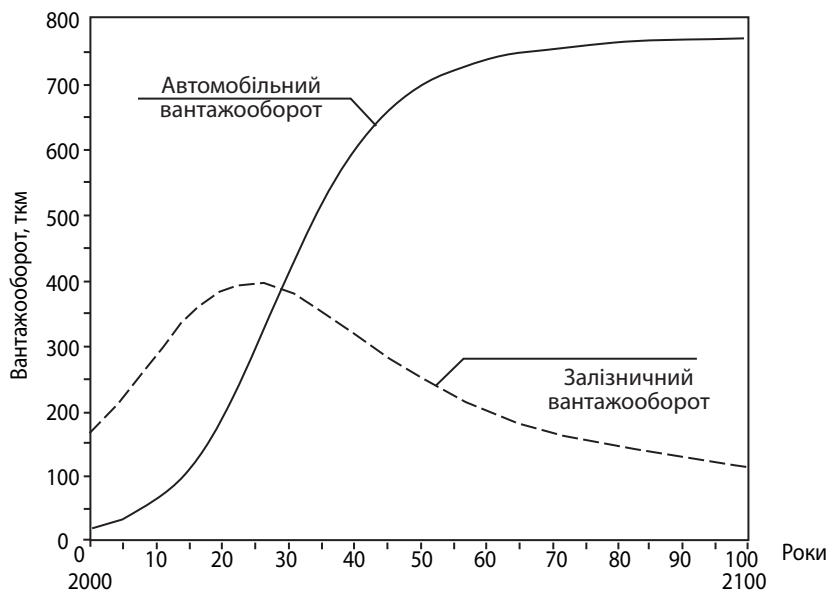


Рис. 6. Перспектива розвитку вантажообороту залізничного і автомобільного транспорту

$$\begin{aligned} \frac{dL_1}{dt} &= \frac{0,0015L_1(250 - L_1)}{250} \\ \frac{dL_2}{dt} &= \frac{0,1L_2(180 - L_2 - 60L_1)}{180} \end{aligned} \quad (3)$$

В цій моделі ґрунтові дороги не чинять ніякої конкуренції дорогам з твердим покриттям, хоча в повоєнні роки цей вид доріг виявив життєздатність завдяки своїй дешевизні.

Коефіцієнти конкуренції α і β можна використовувати як інтегральні індикатори, які можуть показати перевагу розвитку одного конкурента перед другим, для того, щоб можна було прийняти відповідне рішення і оперативно втрутитись в процес будівництва, наприклад, доріг. Покажемо це на прикладі конкуренції між дорогами з цементно-бетонним та асфальтобетонним дорожнім покриттям (тип 1), з одного боку, і чорними гравійними та чорними шосе (тип 2), з другого боку (рис. 8) [5].

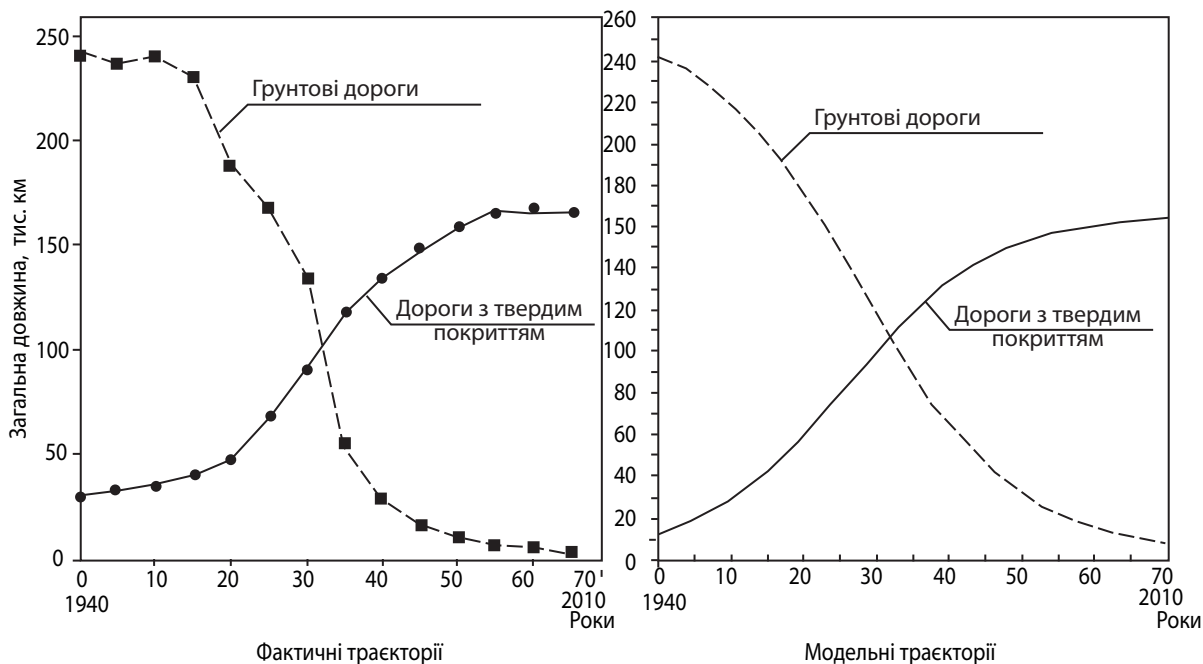


Рис. 7. Динаміка розвитку в Україні мереж ґрунтових доріг і доріг з твердим покриттям

(Моделльні траєкторії одержано за таких параметрів: $L_{01} = 242$ тис. км, $L_{02} = 12$ тис. км, $r_1 = 0,0015$ рік⁻¹, $r_2 = 0,1$ рік⁻¹, $L_{f1} = 250$ тис. км, $L_{f2} = 165$ тис. км, $\alpha = 60$, $\beta = 0$)

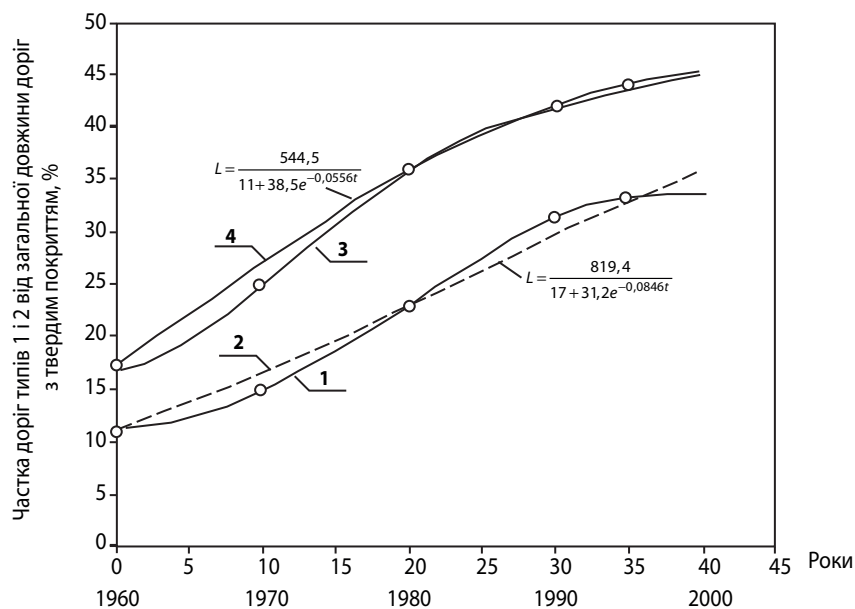


Рис. 8. Тренди впровадження доріг типу 1 (траєкторії 1 і 2) і типу 2 (траєкторії 3 і 4): 1, 3 – траєкторії апроксимуючих поліномів; 2, 4 – траєкторії логістичних кривих у безконкурентному режимі; маркерами позначено фактичні дані

Прийmemo, що траєкторії доріг обох типів описуються рівняннями логістичних кривих, при цьому $\alpha = \beta = 0$. Знайдемо ці рівняння.

Припустимо, що початкові значення L_0 відповідають фактичним даним, тобто $L_{01} = 11 \%$, $L_{02} = 17 \%$. Використовуючи релевантні точки на фактичних траєкторіях, наприклад, такі, що відповідають 1980 і 1995 рокам ($t = 20$ і 35 років відповідно), складаємо дві системи з двох рівнянь з двома невідомими:

Для доріг типу 1:

$$\begin{aligned} 23 &= \frac{11L_{f1}}{11 + (L_{f1} - 11)e^{-r_1 20}} \\ 33 &= \frac{11L_{f1}}{11 + (L_{f1} - 11)e^{-r_1 35}} \end{aligned} \quad (4)$$

Для доріг типу 2:

$$\begin{aligned} 36 &= \frac{17L_{f2}}{17 + (L_{f2} - 17)e^{-r_2 20}} \\ 44 &= \frac{17L_{f2}}{17 + (L_{f2} - 17)e^{-r_2 35}} \end{aligned} \quad (5)$$

Розв'язуючи системи, одержуємо: $L_{f1} = 49,5 \%$, $r_1 = 0,0556 \text{ рік}^{-1}$; $L_{f2} = 48,2 \%$, $r_2 = 0,0846 \text{ рік}^{-1}$, $L_{f1} + L_{f2} = 97,7 \%$ (тобто передбачалась практично повна заміна доріг старих типів на нові).

Аналізуючи траєкторії, які показано на рис. 8, можна зробити висновок, що, незважаючи на співпадіння логістичних кривих з фактичними даними в точках $t = 0, 20$ і 35 років, їхня загальна топологія суттєво відрізняється від топології апроксимуючих поліномів. Це свідчить про наявність конкурентних взаємовідносин.

Використовуючи пакет програм Populus 5.4 в частині Lotka-Volterra Competition, за вищеописаною методикою побудовано траєкторії розвитку доріг типів 1 і 2, які най-

більш наближені до апроксимуючих трендів за таких параметрів: $L_{01} = 11 \%$, $L_{02} = 17 \%$, $r_1 = 0,055 \text{ рік}^{-1}$, $r_2 = 0,07 \text{ рік}^{-1}$, $L_{f1} = 62\%$, $L_{f2} = 72 \%$, $\alpha = 0,13$, $\beta = 0,7$ (рис. 9).

Можна бачити, що сума L_{f1} і L_{f2} дорівнює 134 %. Оскільки вона не може бути більше 100 %, то можна зробити висновок, що під час будівництва виникла колізія між обмеженими фінансовими можливостями (на користь доріг типу 2) і необхідністю будівництва якісніших доріг (на користь доріг типу 1). Один з типів повинен був поступитись своєю частиною частки. Моделювання показало, що це була мережа типу 2.

На рис. 10 показано траєкторії розвитку обох мереж до рівноважного стану.

Можна бачити, що припинення будівництва доріг типу 2 та їх реконструкція згідно з моделлю повинна була початись вже у 2000 році і у 2200–2250 році частка доріг типу 1 повинна була становити 58 % від загальної протяжності доріг з твердим покриттям, а типу 2 – 32 %. Сумарна частка повинна була становити ~ 90%.

Було цікавим дослідити розвиток автострад у взаємодії з неявним асоційованим конкурентом. При цьому, асоційованим конкурентом мережі автострад можуть вважатись усі альтернативні види транспорту і фактори, які перешкоджали розвитку автомобільного транспорту (війни, фінансові можливості, реальна продуктивність праці будівництва, економічні кризи тощо).

На рис. 11 показано траєкторії розвитку мережі автострад і асоційованого конкурента. Траєкторія розвитку мережі автострад відповідає історичній, яку показано на графіку 1.

Траєкторії, які показано на графіку 2, одержано за таких умов: $L_{01} = 1$ тис. км, $L_{02} = 200$ тис. км, $r_1 = 0,11 \text{ рік}^{-1}$, $r_2 = 0,05 \text{ рік}^{-1}$, $L_{f1} = 170$ тис. км, $L_{f2} = 70$ тис. км, $\alpha = 0,7$, $\beta = 3,5$.

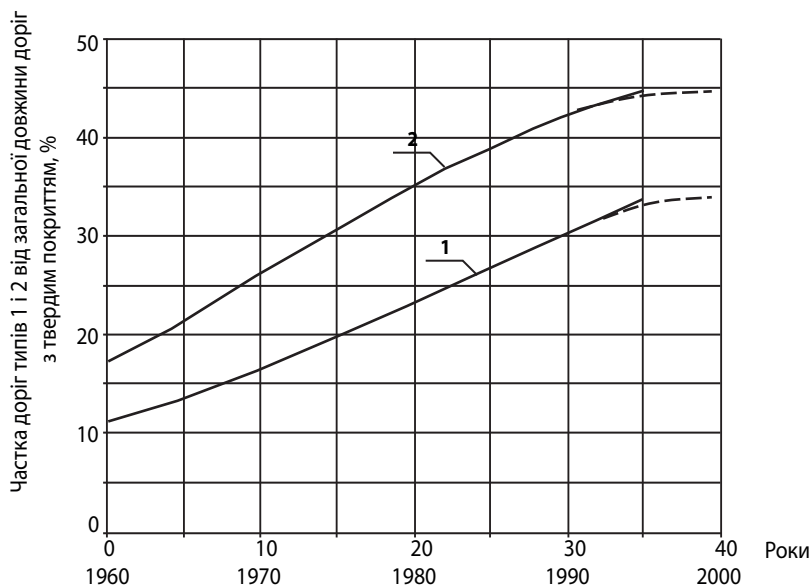


Рис. 9. Траєкторії розвитку доріг типу 1 (1) і типу 2 (2) в рамках конкурентної моделі Лоткі-Вольєрра (штриховими лініями показано тренди у період політико-економічних змін в Україні)

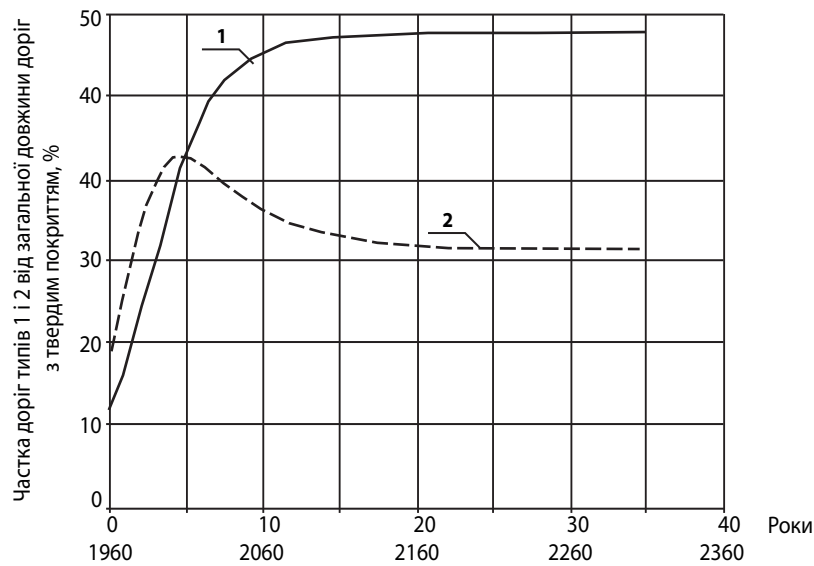


Рис. 10. Траєкторії розвитку доріг типу 1 (1) і типу 2 (2) в рамках конкурентної моделі Лоткі-Вольтерра до рівноважного стану

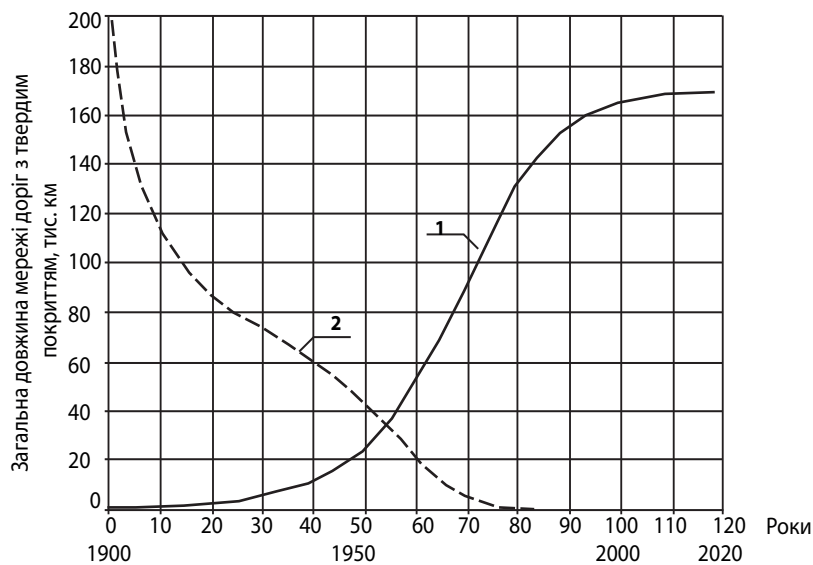


Рис. 11. Траєкторії розвитку мережі автострад (1) і асоційованого конкурента (2)

Можна бачити, що L_{f2} є близькою до величини L_{f1} , тобто від початку асоційований конкурент володів потенціалом, який поступово переходив до мережі автострад.

Незважаючи на те, що коефіцієнт β більше коефіцієнту α в 5 разів, асоційований конкурент чинив достатньо сильний опір, що можна бачити по величині $r_1 = 0,11 \text{ рік}^{-1}$, хоча реально він був на рівні $0,05\text{--}0,06 \text{ рік}^{-1}$. Однак його потенціал наблизився до нуля вже у 1980 році, хоча він міг відновитись і досягти рівня $L_{f2} = 70 \text{ тис. км}$, якщо б знизилась конкурентна спроможність мережі автострад. Наприклад, за умови $\beta = 1,5$, картина траєкторій виглядала б так, як показано на рис. 12.

Підсумовуючи, можна зазначити наступне:

1. Незважаючи на деяку спрощеність конкурентної моделі Лоткі-Вольтерра, її можна з успіхом використовувати для орієнтовного і оціночного опису динамічних конкурентних взаємовідносин між економічними структурами, в тому числі конкуренції між транспортними мережами.
2. В результаті досліджень встановлено, що:
 - конкуренція між автомобільною і залізничною транспортною українськими мережами, хоча і має місце, але є невеликою, при цьому конкурентний вплив

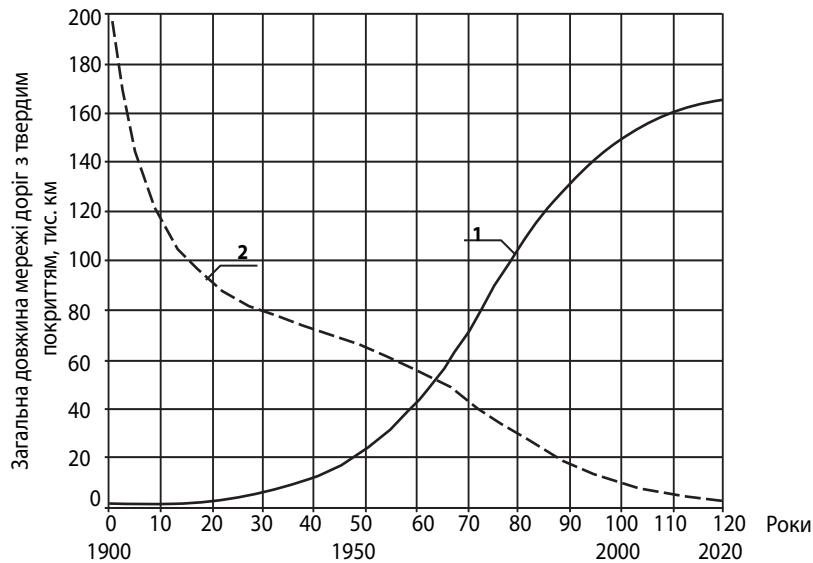


Рис. 12. Траєкторії розвитку мережі автострад (1) і асоційованого конкурента (2) за умови $\beta = 1$.

автомобільної мережі на залізничну становить 0,75 (β), а залізничної на автомобільну – 0,3 (α);

- конкурентна спроможність автомобільного транспорту за вантажооборотом є вищою, ніж залізничного ($\alpha = 0,2$, $\beta = 0,7$); завдяки цьому, згідно з моделлю, у 2030 році вантажооборот залізничного транспорту досягне максимуму, після чого буде скорочуватись;
- конкурентна спроможність мережі доріг з цементно-бетонним та асфальтобетонним дорожнім покриттям

є більшою, ніж мережа чорних гравійних доріг і чорних шосе ($\alpha = 0,13$, $\beta = 0,7$).

- конкурентна спроможність мережі автострад ($\beta = 3,5$) в 5 разів більша конкурентної спроможності асоційованого конкурента ($\alpha = 0,7$).
- В цілому конкурентні взаємовідносини між суб'єктами, що досліджувались, не є напруженими, хоча і суттєвими.

ЛІТЕРАТУРА

- Козик В. В. Застосування біофізичних моделей в практичній економіці: Монографія / Козик В. В., Сидоров Ю. І. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – 178 с.
- Народне господарство Української РСР. Статистичний щорічник. – К.: Державне статистичне видавництво, 1957. – С. 376 – 379.
- Народне господарство Української РСР в 1962 році. Статистичний щорічник. – К.: Державне статистичне видавництво, 1963. – С. 385–389.
- Програмні продукти компанії Autodesk / Світличний О. О., Плотницький С. В. Основи геоінформатики. Програмні продукти компанії Autodesk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geonigi.com/book_view.php?id=634
- Розміщення продуктивних сил (теоретичні основи) : навч. посіб. / Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородній. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
- Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги : проблеми та перспективи / І. Р. Юхновський, Г. Б. Лебеда, Т. І. Попова; [Міжвід. аналіт.-консультат. рада з питань розв. продукт. сил і виробн. Відносин]. – К. : ФАДА, ЛТД, 2004. – 177 с.
- Транспортна стратегія України на період до 2020 року. Міністерство транспорту та зв'язку України розробило Транспорт-

REFERENCES

- “Braess's paradox” en.wikipedia.org/wiki/Braess%27_paradox.
- Chan, R., Jepson, W., and Friedman, S. “Urban Simulation: An Innovative Tool for Interactive Planning and Consensus Building” <http://www.asu.edu/caed/proceedings98/Chan/chan.html>.
- Kozyk, V. V., and Sydorov, Yu. I. Zastosuvannia biofizychnykh modelei v praktychnii ekonomitsi [Application of biophysical models in practical economics]. Lviv: NU «Lvivska politekhnik», 2011.
- Maxwell, T., and Costanza, R. “An open geographic modeling environment” *Simulation* vol. 68 (1997): 175-185.
- Narodne hospodarstvo Ukrainskoi RSR v 1962 rotsi. Statystychnyi shchorichnyk [The economy of the Ukrainian SSR in 1962. Statistical Yearbook]. Kyiv: Derzhavne statystychnye vydavnytstvo, 1963.
- Narodne hospodarstvo Ukrainskoi RSR. Statystychnyi shchorichnyk [The economy of the Ukrainian SSR. Statistical Yearbook]. Kyiv: Derzhavne statystychnye vydavnytstvo, 1957.
- Richard, R. Nelson, and Sidney, G. Winter *An Evolutionary Theory of Economic Change* London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1982.
- Stadnytskyi, Yu. I., and Zahorodnii, A. H. Rozmishchennia produktyvnykh syl (teoretychni osnovy) [Placement of the productive forces (theoretical foundations)]. Kyiv: Znannia, 2008.

- ну стратегію України до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mintrans.gov.ua/uk/.html>
8. Трушин А. Как дороги дороги / А. Трушин // Прямые инвестиции. – 2005. – № 9 (41). – С. 20–24.
 9. Braess's paradox [Електронний ресурс]. – Режим доступу: en.wikipedia.org/wiki/Braess%27_paradox
 10. Maxwell T., Costanza R. An open geographic modeling environment // *Simulation*. – 1997. – V. 68. – P. 175–185.
 11. R. Chan, W. Jepson, S. Friedman, *Urban Simulation: An Innovative Tool for Interactive Planning and Consensus Building, 1998* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asu.edu/caed/proceedings98/Chan/chan.html>
 12. Richard R. Nelson and Sidney G. Winter. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. – London : The Belknap Press of Harvard University Press, 1982; Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 487 с.
 13. Salvini P., Miller E. J. ILUTE: An Operational Prototype of a Comprehensive Microsimulation Model of Urban Systems // 10th International Conference on Travel Behaviour Research. Lucerne, 10-15. August 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ivt.ethz.ch/news/archive/20030810_IATBR/salvini.pdf
 14. Waddell P. A Behavioral simulation model for metropolitan policy analysis and planning: residential location and housing market components of UrbanSim // *Environment and Planning B: Planning and Design*. – 2000. – V. 27, No 2. – P. 247–263.
 15. Waddell P., Bhat C., Eluru N., Wang L., Pendyala R. Modeling the Interdependence in Household Residence and Workplace Choices // *Transportation Research Record*. – 2007. – V. 2003. – P. 84–92.
- Svitlychnyi, O. O., and Plotnytskyi, S. V. "Prohramni produkty kompanii Autodesk" [Software company Autodesk]. http://geoknigi.com/book_view.php?id=634.
- Salvini, R., and Miller, E. J. "ILUTE: An Operational Prototype of a Comprehensive Microsimulation Model of Urban Systems" www.ivt.ethz.ch/news/archive/20030810_IATBR/salvini.pdf.
- "Transportna stratehiiia Ukrainy na period do 2020 roku. Ministerstvo transportu ta zviazku Ukrainy rozroblylo Transportnu stratehiiu Ukrainy do 2020 roku" [Transport Strategy of Ukraine till 2020. Ministry of Transport and Communications of Ukraine has developed a Transport Strategy of Ukraine till 2020]. <http://www.mintrans.gov.ua/uk/.html>.
- Trushin, A. "Kak dorogi dorogi" [How costly road]. *Priamyie investitsii*, no. 9(41) (2005): 20–24.
- Waddell, P. "A Behavioral simulation model for metropolitan policy analysis and planning: residential location and housing market components of UrbanSim" *Environment and Planning B: Planning and Design* vol. 27, no. 2 (2000): 247–263.
- Waddell, P., Bhat, C., and Eluru, N. "Modeling the Interdependence in Household Residence and Workplace Choices" *Transportation Research Record* (2007): 84–92.
- Yukhnovskiy, I. R., Lebeda, H. B., and Popova, T. I. *Transportnyi kompleks Ukrainy. Avtomobilni dorohy : problemy ta perspektyvy* [The transport complex of Ukraine. Highways: Challenges and Prospects]. Kyiv: FADA, LTD, 2004.

Беленкова О. Ю., Антропов Ю. В.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ МАЛИХ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: ОЦІНКА, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Метою статті є дослідження економічної стійкості малих будівельних підприємств України на основі фінансово-економічних показників, що комплексно характеризують фінансову, виробничу та інвестиційну діяльність підприємств. Після оцінки динаміки коефіцієнтів (ліквідності, фінансової незалежності, рентабельності, продуктивності праці та заробітної плати, відношення рівня заробітної плати найманих працівників до середньої заробітної плати по всім галузям економіки, зносу основних засобів, приросту оборотних активів та дебіторської заборгованості, коефіцієнтів реінвестування та частки валових капітальних інвестицій в активах) були визначені фактори, що негативно впливають на економічну стійкість як малих будівельних підприємств, так і всієї будівельної галузі. Ці чинники – збитковість аналізованих підприємств протягом тривалого періоду, значне зменшення розмірів власного капіталу, зменшення інвестиційної активності. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення макроекономічних чинників, що впливають на економічну стійкість малих будівельних підприємств.

Ключові слова: економічна стійкість, мале будівельне підприємство, економічна стабільність, економічний аналіз

Рис.: 16. *Табл.:* 2. *Бібл.:* 10.

Беленкова Ольга Юріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки будівництва, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

Email: obelenkova@ukr.net

Антропов Юрій Володимирович – аспірант, кафедра економіки будівництва, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

Email: upom@rambler.ru

UDC 338.1

Беленкова О. Ю., Антропов Ю. В.

ЕКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ: ОЦЕНКА, ТЕНДЕНЦИИ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Целью статьи является исследование экономической устойчивости малых строительных предприятий Украины на основе финансово-экономических показателей, комплексно характеризующих финансовую, производственную и инвестиционную деятельность предприятий. После оценки динамики коэффициентов (ликвидности, финансовой независимости, рентабельности, производительности труда, заработной платы, отношения уровня заработной платы наемных работников к средней заработной плате по всем отраслям экономики, износа основных средств, приростов оборотных активов и дебиторской задолженности, коэффициентов реинвестирования и доли валовых капитальных инвестиций в активах) были определены факторы, которые негативно влияют на экономическую устойчивость как малых строительных предприятий, так и всей строительной отрасли. Эти факторы – убыточность анализируемых предприятий в течение длительного периода, значительное уменьшение размеров собственного капитала, спад инвестиционной активности. Перспективным для дальнейших исследований в данном направлении является определение макроекономических факторов, влияющих на экономическую устойчивость малых строительных предприятий.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, малое строительное предприятие, экономическая стабильность, экономический анализ

Рис.: 16. *Табл.:* 2. *Библ.:* 10.

Беленкова Ольга Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики строительства, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

Email: obelenkova@ukr.net

Антропов Юрий Владимирович – аспирант, кафедра экономики строительства, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

Email: upom@rambler.ru

UDC 338.1

Byelyenkova O. Y., Antropov Y. V.

ECONOMIC SUSTAINABILITY OF SMALL CONSTRUCTION ENTERPRISES OF UKRAINE: ASSESSMENT, TENDENCIES AND PROSPECTS

The goal of the article is the study of economic sustainability of small construction enterprises of Ukraine on the basis of financial and economic indicators, which characterise financial, production and investment activity of enterprises. Having assessed dynamics of the ratios (liquidity, financial independence, profitability, labour productivity, wages, relation of the level of wages of workers to the average wage by all branches of economy, wear and tear of fixed assets, increase of floating assets and receivables, re-investment ratios and the share of gross capital investments in assets) the article identifies factors that negatively influence economic sustainability of both small construction enterprises and the whole construction industry. These factors are unprofitableness of analysed enterprises during a long period, significant reduction of sizes of own capital and fall of investment activity. Prospect of further studies in this direction is identification of macro-economic factors that influence economic sustainability of small construction enterprises.

Key words: economic sustainability, small construction enterprise, economic stability, economic analysis

Pic.: 16. *Tabl.:* 2. *Bibl.:* 10.

Byelyenkova Olga Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Construction Economics, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

Email: obelenkova@ukr.net

Antropov Yuriy V. – Postgraduate Student, Department of Construction Economics, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

Email: upom@rambler.ru

Вступ. Сьогодні багато малих підприємств в Україні опинились на межі виживання. Згідно з [1, с. 1], основними чинниками, які заважали їх розвитку, стали відсутність чітко сформульованої державної політики у сфері підтримки малого підприємництва, збільшення адміністративних бар'єрів, відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки, надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності, невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу, надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання. У 2008–2012 рр. до цих чинників приєдналась ще й дія фінансово-економічної кризи, значний удар якої прийшовся саме на малі підприємства. Досить сильно зачепили названі явища і малі підприємства, що працюють у сфері будівництва, велика частина яких під час кризи припинила своє існування.

У таких умовах особливої актуальності набуває потреба в систематичній оцінці економічної стійкості й стабільності цих підприємств з метою попередження кризових явищ на ранніх етапах. Адже економічна стійкість є однією з найважливіших передумов успішного розвитку економічної системи, вона характеризує здатність підприємства (об'єднання підприємств, галузі, всієї економіки) підтримувати задану траєкторію розвитку та протистояти зовнішнім та внутрішнім негативним факторам.

Серед наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували економічну стійкість підприємств різних галузей, слід відмітити праці О. В. Корчагиної, С. О. Тхора, К. В. Ізмайлової, Д. Р. Пешковського, Г. М. Рижаквої, О. О. Терещенка та інших.

Економічну стійкість будівельних підприємств у своїх працях досліджували А. С. Барканов, Е. А. Ваниєва, А. С. Звягин, Б. В. Прикін, А. Ф. Гойко, Г. М. Рижаква, О. В. Федосова, В. Г. Федоренко.

Роботи цих вчених досить повно розкривають різні підходи до поняття «економічна стійкість підприємства»,

способи оцінки та прогнозування стійкості підприємств у майбутньому, вибір показників (найчастіше інтегральних), що найкраще можуть дати уявлення про економічну стійкість підприємства в залежності від його галузевої належності та стадії розвитку.

Можна зробити висновок, що економічна стійкість підприємства – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття. Залежно від специфіки конкретної системи, воно має багато підходів до визначення та охоплює широке коло об'єктів. Відповідно для оцінки економічної стійкості застосовується велика кількість показників, що охоплюють собою різні сфери діяльності підприємства. Проте питанням прогнозування економічної стійкості малого підприємства, що займається будівельною діяльністю, у зазначених працях приділено замало уваги.

Тому метою дослідження став аналіз динаміки економічної стійкості малих підприємств будівельної галузі України за фінансово-економічними показниками, що комплексно характеризують фінансову, виробничу та інвестиційну діяльність підприємства.

Для аналізу обрані фактори, які, на нашу думку, найкращим чином можуть охарактеризувати економічну стійкість малих будівельних підприємств, сучасний стан будівництва, мають високий ступінь впливу на подальший розвиток малих підприємств галузі (рис. 1).

Для оцінки стійкості фінансової діяльності малих будівельних підприємств обрані показники ліквідності (абсолютної, швидкої та коефіцієнт покриття) та фінансової незалежності (коефіцієнти автономії, фінансової стійкості). Для оцінки виробничої діяльності використані три групи показників: перша – характеризує ефективність виробничої діяльності (показники рентабельності виробничої та основної діяльності), друга – стійкість персоналу (прирости продуктивності праці та заробітної плати, відношення рівня заробітної плати найманих працівників до середньої заробітної плати по всім галузям економіки), третя – стій-

Економічна стійкість підприємства		
Фінансова стійкість	Виробнича стійкість	Інвестиційна стійкість
Показники, використані для оцінки: 1) платоспроможності (коефіцієнти абсолютної, швидкої ліквідності, покриття); 2) фінансової незалежності (коефіцієнти автономії, довгострокової фінансової незалежності)	Показники: 1) рентабельності (виробничої та всієї діяльності); 2) оцінки персоналу (Δ виробітку та заробітної плати, відношення рівня заробітної плати найманих працівників до середньої заробітної плати по Україні); 3) засобів виробництва (коефіцієнт зносу основних засобів, темпи приросту оборотних активів та дебіторської заборгованості)	Показники, використані для оцінки: 1) Стійкість економічного зростання (коефіцієнт реінвестування, відношення валових капітальних інвестицій до вартості активів).

Рис.1. Показники, використані для оцінки економічної стійкості малих будівельних підприємств України

кість засобів виробництва (коефіцієнт зносу основних засобів, темпи приросту оборотних активів та дебіторської заборгованості). Для оцінки інвестиційної діяльності використані коефіцієнт реінвестування та частка валових капітальних інвестицій в активах.

Такий деталізований аналіз економічної стійкості й стабільності дасть змогу всебічно оцінити стан розвитку малих будівельних підприємств, зробити висновки про наявні потенційні резерви подальшого розвитку.

Вихідними даними для аналізу слугували дані підприємств виду економічної діяльності «будівництво» за 2005 – 2012 роки [3] та показники розвитку малих будівельних підприємств у 2000–2012 рр. [4].

Оцінка економічної стійкості малих будівельних підприємств здійснювалась за допомогою 15 показників, порядок розрахунку яких наведений в табл. 1.

Розрахунок наведених вище коефіцієнтів за 2000–2013 роки подано в табл. 2.

Аналіз фінансової стійкості. Платоспроможність та ліквідність є одними з найважливіших характеристик фінансової стійкості, які потрібні для партнерів по бізнесу, банківським установам, кредитором підприємства. Своєчасна, об'єктивна оцінка цих характеристик дає можли-

вість визначити, якою мірою і протягом якого часу підприємство зможе виконувати свої грошові зобов'язання.

У сучасних умовах така оцінка набула особливого значення для малих підприємств, оскільки саме ця група суб'єктів господарювання має набагато меншу економічну стійкість за інших.

Для здійснення аналізу платоспроможності та ліквідності малих підприємств будівельної галузі були використані коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної ліквідності, які, на нашу думку, є зручним засобом швидкого, достовірного аналізу та узагальнення даних.

Коефіцієнт покриття (K_p) є узагальнюючим показником ліквідності. Він показує, на скільки поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань.

Значення коефіцієнтів покриття для малих підприємств будівельної галузі є суттєво нижчими за рекомендовані значення для забезпечення достатньої платоспроможності (рис. 2).

Рекомендовані значення цього показника 2,0 – 2,5 [5]. Прийняття цього нормативного значення пояснюється практикою що склалася, згідно якої при ліквідації активів їх

Таблиця 1

Показники, використані для оцінки економічної стійкості малих підприємств виду економічної діяльності «Будівництво»

№ з/п		Показник (коефіцієнт)	Формула для розрахунку	Рекомендовані значення за [5]
1	2	3	4	5
	Фінансова стійкість	покриття K_p	Поточні Активи	2,0 - 2,5
			Поточні Пасиви	
		швидкої ліквідності $K_{шл}$	Поточні пасиви – Запаси	1,0-2,0
			Поточні Пасиви	
		абсолютної ліквідності $K_{ал}$	Грошові кошти	0,2-0,3
			Поточні Пасиви	
	автономії $K_{авт}$	Власний капітал	Збільшення; $K_{авт} \geq 0,5$	
		Пасиви		
	фінансової стійкості (довгострокової фінансової незалежності) $K_{ф.ст}$	Власний капітал + довгострокові зобов'язання	$K_{ф.ст} = 0,70...0,80$	
		Пасиви		
	Виробнича стійкість	рентабельність (збитковість) операційної діяльності $R_{од}$	Прибуток (Збиток)	Збільшення
			Операційні витрати	
		рентабельність (збитковість) всієї діяльності R_d	Прибуток (Збиток)	Збільшення
			Витрати	
		приріст заробітної плати найманих працівників	Зпл зв.-Зпл.м	Збільшення
			Зпл зв	
	приріст продуктивності праці найманих працівників	ПП зв.-ПП.м	Збільшення	
		ПП зв		
	відношення заробітної плати до середнього рівня заробітної плати	Зпл МБП	Збільшення	
		Зпл по Україні		

Закінчення табл. 1.

1	2	3	4	5
11		коефіцієнт зносу основних засобів K_3	Аморт Первісна вартість ОЗ	$K_3 < 50\%$
12		темпи приросту дебіторської заборгованості ДДЗ	$\frac{ДЗ_n - ДЗ_{n-1}}{ДЗ_{n-1}}$	
13		темпи приросту та оборотних активів ΔOA	$\frac{OA_n - OA_{n-1}}{OA_{n-1}}$	$\Delta ДЗ \leq \Delta OA$
14	Інвестиційна стійкість	коефіцієнт реінвестування K_p	Нерозподілений прибуток Активи	
15		відношення валових капітальних інвестицій до вартості активів ВКІ/А	Валові кап. інвестиції	Збільшення

продажна ціна на аукціоні становить приблизно половину ринкової вартості [6]. Методичними рекомендаціями, затвердженими для державних підприємств, що підлягають приватизації, нормативні значення показника встановлено дещо нижчими ($K_n \geq 1,0$) [2].

Можна побачити, що найнижче значення коефіцієнта покриття був у 2005 році (0,88), тоді як протягом 2006–2013 рр. значення цього показника є досить стабільними. Вони коливаються від 1,09 у 2010 р. до 1,25 – у 2006 р. Зниження значень коефіцієнтів протягом тривалого часу означає зростаючий ризик неплатоспроможності, тоді як малі будівельні підприємства у динаміці мають приблизно однакові значення показника поточної ліквідності, що є позитивним проявом.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$), враховує вартість найбільш ліквідних поточних активів (вартість всіх оборотних активів мінус вартість запасів). Значення цього показника вважається нормальним в межах 1,0–2,0 [5]. Для державних підприємств, що підлягають приватизації, значення цього показника рекомендовані дещо нижчими 0,6–0,8 [2].

Українські малі будівельні підприємства за весь аналізований період, крім 2009 р., мали значення коефіцієнта швидкої ліквідності менше 1,0 (рис. 3).

Починаючи з 2000 р. по 2009 р. значення коефіцієнтів швидкої ліквідності поступово зростали, досягнувши у 2008 р. значення 1,06. У 2010–2013 рр. значення цього показника залишаються стабільними (більше 0,9).

Щоб оцінити якість зростання коефіцієнта швидкої ліквідності (вважається, що його зростання за рахунок збільшення розмірів дебіторської заборгованості є негативною ознакою), зробимо порівняння щорічних приростів дебіторської заборгованості та оборотних активів малих будівельних підприємств (рис. 4).

Як видно з рис. 4, темпи зростання дебіторської заборгованості перевищували темпи зростання оборотних активів з 2007 по 2010 рр. Тому одним з факторів, що вплинув на динаміку коефіцієнта швидкої ліквідності, стало саме зростання дебіторської заборгованості. Це є не дуже доброю

ознакою та сигналізує про збільшення дебіторської заборгованості під час дії фінансово-економічної кризи. Але для провести ретельний аналіз динаміки складу і структури дебіторської заборгованості підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$). Цей коефіцієнт є найбільш широко вживаним для оцінки платоспроможності і ліквідності підприємства. Він показує, яку частину короткострокової заборгованості можна погасити найближчим часом. За [5] вважається, що $K_{ал}$ повинен бути в межах 0,2–0,35.

Українські малі будівельні підприємства за аналізований період мали значення коефіцієнта абсолютної ліквідності менше цих значень, в межах $K_{ал} = 0,06–0,11$ (рис. 5). Тобто від 6% до 10% поточних зобов'язань малі підприємства можуть погасити в поточний момент.

Але низькі значення показників абсолютної ліквідності, ще не дають підстави робити висновки про недостатній рівень платоспроможності малих підприємств галузі. Методичними рекомендаціями [2] рекомендовано, що цей коефіцієнт має бути більше 0 з огляду на низький рівень коефіцієнтів платоспроможності більшості українських підприємств.

Одним з найважливіших показників, що характеризують економічну та фінансову стійкість підприємств, є показник питомої ваги загальної суми власного капіталу в підсумку активу балансу, тобто відношення загальної суми власного капіталу до майна. Цей показник отримав назву *коефіцієнта незалежності (автономії)*. По ньому визначають, наскільки підприємства є незалежними від позикового капіталу. Чим більше у підприємств власних коштів, тим легше їм протистояти дії негативних факторів. Бажано, щоб значення коефіцієнту автономії було більшим 0,5. Тобто більше 50% коштів підприємства були власними [5].

Як видно з табл. 2, коефіцієнти автономії, розраховані на основі балансів малих підприємств виду економічної діяльності «будівництво», починаючи з 2000 року поступово зменшуються. Якщо в 2000–2001 рр. частка власного капіталу в активах малих підприємств галузі перевищувала рекомендовані значення і становила 52%–56%, то

Таблиця 2

Показники економічної стійкості малих будівельних підприємств у 2000–2013 рр.

№ з/п	рік		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ¹	2013 ²	Напрямок позитивних змін
	Показник	Показник															
1	K_n		1,16	1,26	1,20	1,15	1,08	0,88	1,25	1,20	1,19	1,25	1,09	1,09	1,12	1,19	$2,0 \leq K_n \leq 2,5$
2	$K_{\text{шп}}$		0,66	0,74	0,37	0,71	0,67	0,53	0,81	0,84	0,84	1,06	0,93	0,92	0,94	0,90	$1,0 \leq K_n \leq 2,0$
3	$K_{\text{вп}}$		0,06	0,07	0,07	0,11	0,09	0,09	0,10	0,11	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	$0,2 \leq K_n \leq 0,3$
4	$K_{\text{авт}}$		0,52	0,56	0,47	0,48	0,43	0,25	0,40	0,35	0,22	0,24	0,21	0,20	0,21	0,23	Збільшення; $K_{\text{авт}} \geq 0,5$
5	$K_{\text{ф.с.}}$		0,57	0,62	0,53	0,54	0,53	0,38	0,57	0,58	0,54	0,54	0,50	0,48	0,48	0,5	$K_{\text{ф.с.}} = 0,70 \dots 0,80$
6	$P_{\text{од}}$		-	-	-	-	-	-	2,4	1,3	-8,6	-1,5	-4,8	0	-0,8	-0,9	Збільшення
7	$P_{\text{д}}$		-	-	-	-	-	-	-0,7	-2	-11,7	-5,7	-7	-3,2	-1,6	-1,8	Збільшення
8	$\Delta_{\text{зп}}$		-	-	-	-	-	0,11	0,07	0,16	0,32	0,04	0,04	0,06	0,10	0,07	Збільшення
9	$\Delta_{\text{пп}}$		-	-	-	-	-	0,22	0,10	0,33	0,11	-0,24	0,23	0,28	0,23	0,09	Збільшення
10	$I_{\text{зп}}$		-	-	-	-	-	0,60	0,60	0,59	0,52	0,47	0,45	0,42	0,60	0,60	Збільшення
11	K_3		0,40	0,46	0,53	0,43	0,40	0,38	0,29	0,20	0,20	0,23	0,27	0,26	0,24	0,25	$K_3 < 50\%$
12	$\Delta_{\text{ДЗ}}$		0,26	0,17	0,05	0,28	0,28	0,34	0,36	0,50	0,36	0,17	0,16	0,18	0,23	0,16	$\Delta_{\text{ДЗ}} \leq \Delta_{\text{ОА}}$
13	$\Delta_{\text{ОА}}$		0,22	0,18	0,08	0,32	0,29	0,36	0,46	0,47	0,32	0,14	0,13	0,22	0,26	0,18	
14	$K_p\%$		-0,54	-0,71	-0,92	-1,97	-1,14	-2,13	-2,23	-2,82	-9,46	-2,89	-3,27	-2,03	-1,87	-0,80	$K_p > 0$
15	ВК/А		-	-	-	-	-	-	14,14%	14,86%	10,09%	3,67%	1,51%	1,54%	1,23%	1,15%	Збільшення

¹ Попередні дані² Прогнозні значення (розраховано авторами)

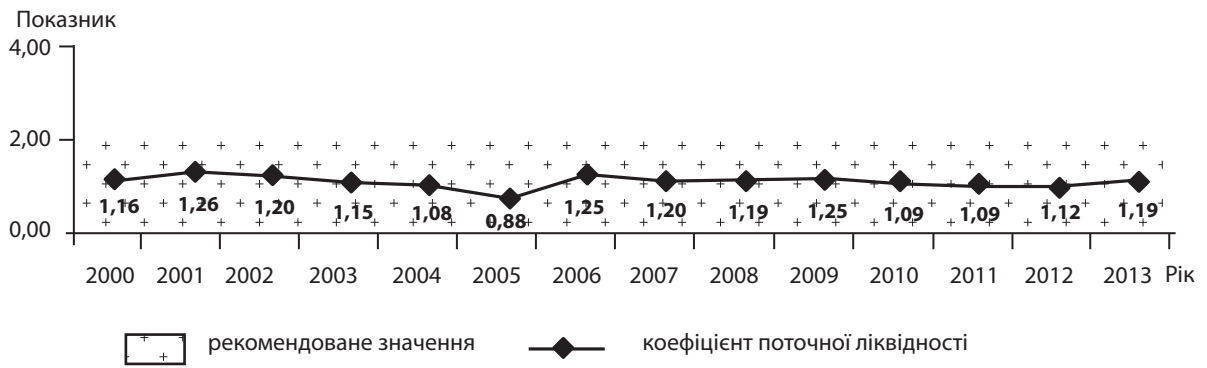


Рис. 2. Значення коефіцієнтів покриття малих будівельних підприємств у 2000–2013 рр.



Рис. 3. Значення коефіцієнтів швидкої ліквідності ($K_{шл}$) малих будівельних підприємств в 2000–2013 рр.

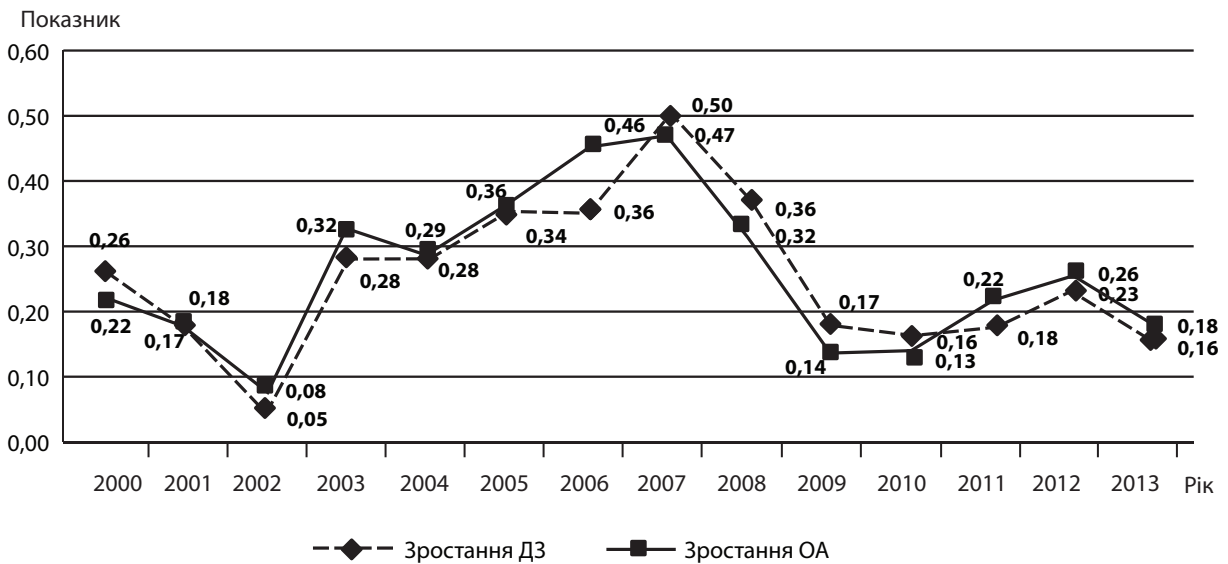


Рис. 4. Темпи приросту дебіторської заборгованості та оборотних активів малих будівельних підприємств в 2000–2013 рр.

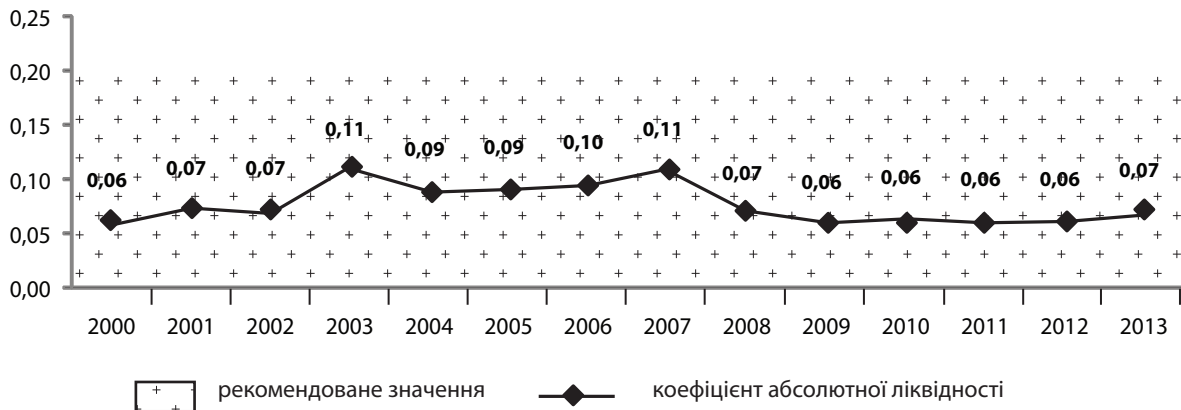


Рис. 5. Значення коефіцієнтів абсолютної ліквідності ($K_{ал}$) малих будівельних підприємств в 2000–2013 рр.

у 2010–2012 рр власний капітал становив близько 20% від валюти балансу (рис. 6). Це говорить про значне зменшення як фінансової так і економічної стійкості підприємств протягом аналізованого періоду.

Якщо порівняти динаміку коефіцієнтів автономії малих будівельних підприємств з коефіцієнтами, розрахованими на базі балансів будівельної галузі України [3], то можна побачити, що в 2005–2012 роках коефіцієнти автономії малих підприємств і всіх підприємств будівельної галузі були нижчими за нормативне значення. Проте, у малих будівельних підприємств значення $K_{авт}$ є нижчими на декілька відсотків ніж по галузі (рис. 7). Тобто фінансова стійкість малих будівельних підприємств в 2005–2012 рр. є нижчою ніж в середньому по будівельній галузі.

Коефіцієнт фінансової стійкості $K_{ф.ст}$ (довгострокової фінансової незалежності) характеризує відношення суми власного і довгострокового позиченого капіталу до загальної суми капіталу, що використовує підприємство і дозволяє виявити фінансовий потенціал майбутнього розвитку підприємства.

Порівнюючи коефіцієнти автономії та фінансової стійкості малих будівельних підприємств в 2000–2013 рр., можна побачити, що значення коефіцієнтів автономії поступово зменшується, тоді як значення коефіцієнтів фінансової стійкості залишається на рівні попередніх років (рис. 8).

Це означає, що малі будівельні підприємства для свого розвитку почали широко використовувати позикові ресурси (довгострокові кредити).

Аналіз виробничої стійкості виконується за показниками рентабельності (рис. 9–10), оборотності активів, відношення заробітної плати найманих працівників до середнього рівня заробітної плати в Україні, щорічних приростів заробітної плати та продуктивності праці, коефіцієнт зносу основних засобів.

Показники рентабельності є одними з найбільш широко поширених при аналізі ефективності виробництва. Порівняння показників рентабельності малих будівельних підприємств з рентабельністю підприємств всієї галузі (рис. 9–10), дає підстави стверджувати, що ефективність роботи малих підприємств є нижчою протягом всього аналізованого періоду. При цьому, починаючи з 2007 року як будівельна галузь, так і малі підприємства працюють збитково.

Інші показники, що характеризують персонал підприємства, у малих підприємств є також нижчими ніж в цілому по галузі (рис. 11–13).

Так, середня заробітна плата найманих працівників у малих підприємств є найнижчою. Вона складає від 45% у 2012 р. до 60% у 2007–2008 рр. від середньої заробітної плати в Україні (рис. 12). Тоді як у великих підприємств заробітна плата більше від середньої на 2–45% у різні роки.

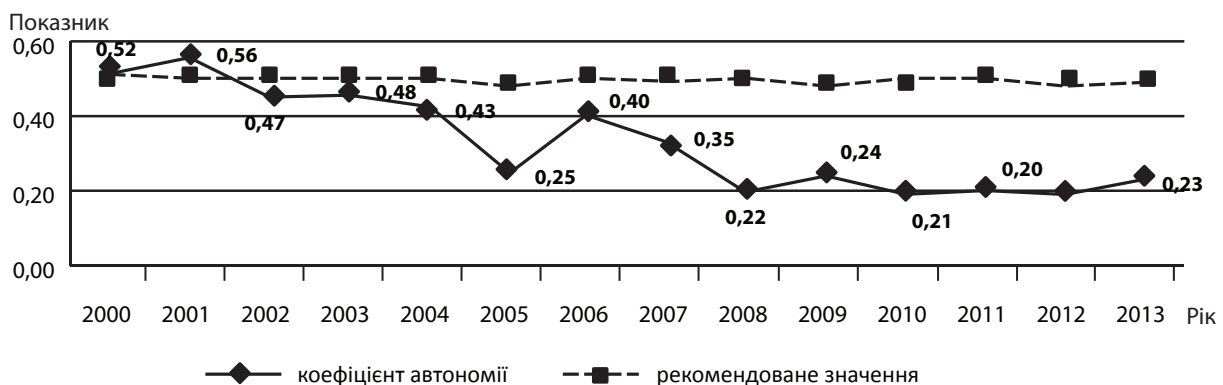


Рис. 6. Значення коефіцієнтів фінансової незалежності ($K_{авт}$) малих будівельних підприємств в 2000–2013 рр.

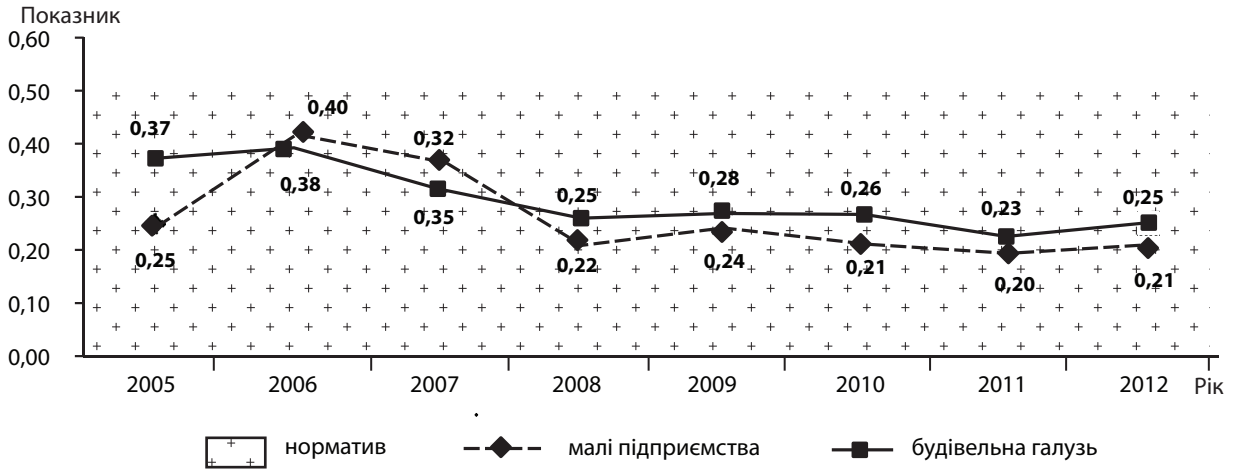


Рис. 7. Порівняння коефіцієнтів автономії $K_{авт}$ малих будівельних підприємств та будівельної галузі в 2005–2008 рр.

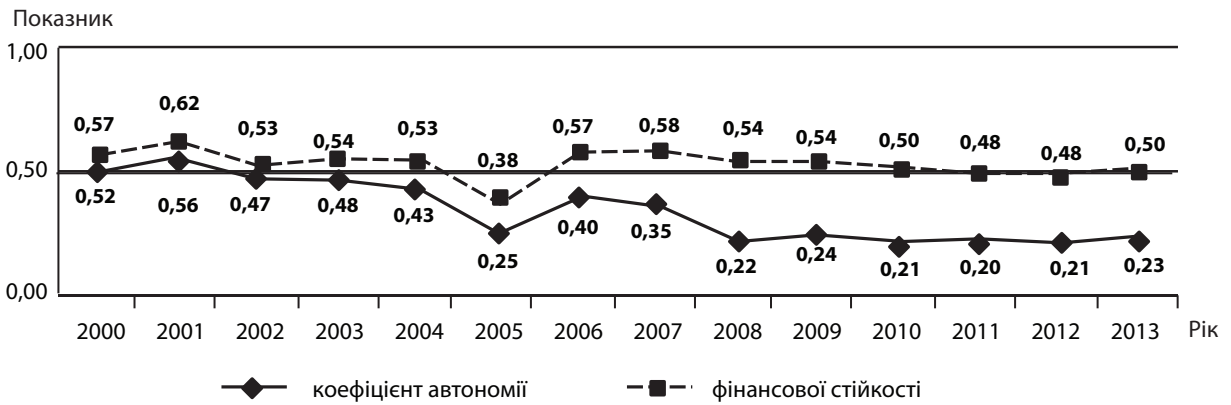


Рис. 8. Значення коефіцієнтів автономії ($K_{авт}$) та фінансової стійкості ($K_{ф.ст}$) малих будівельних підприємств у 2000–2013 рр.

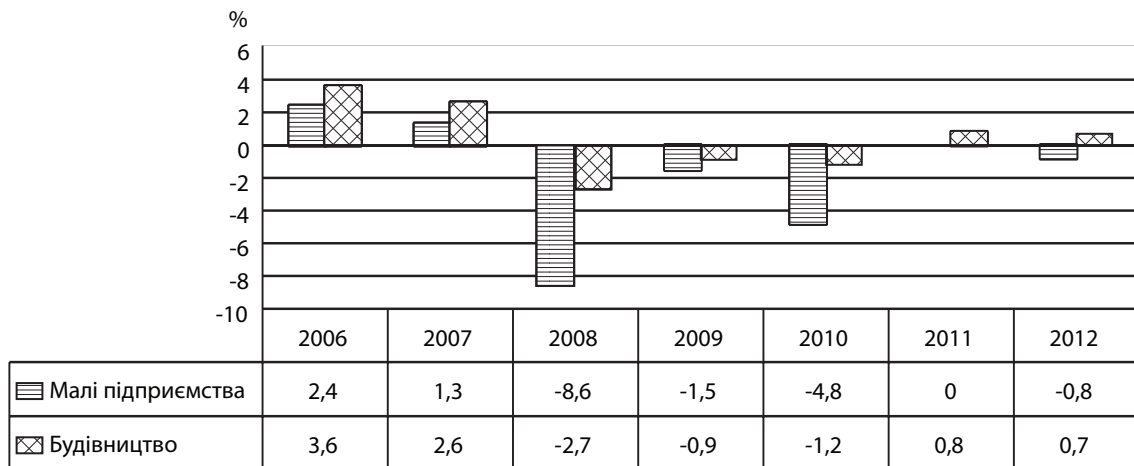


Рис. 9. Рентабельність операційної діяльності малих будівельних підприємств та будівельної галузі в 2006–2012 рр.

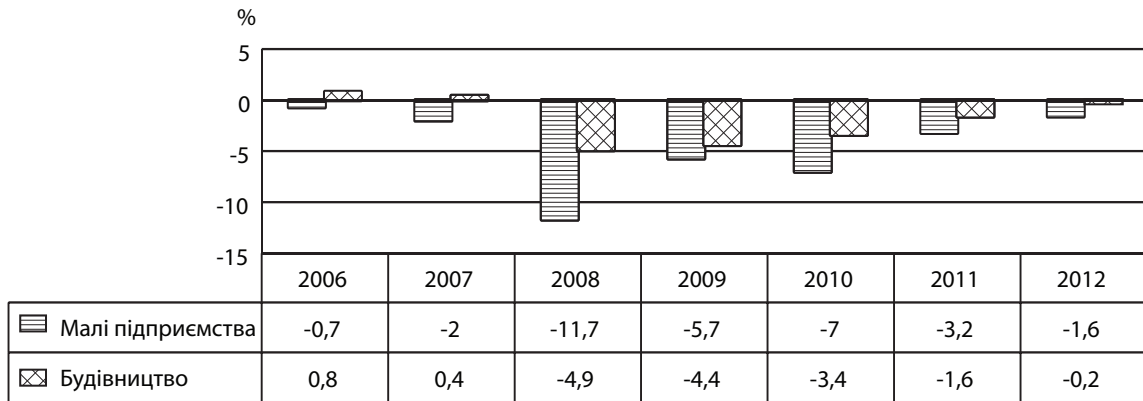


Рис. 10. Рентабельність діяльності малих будівельних підприємств та будівельної галузі в 2006–2012 рр.

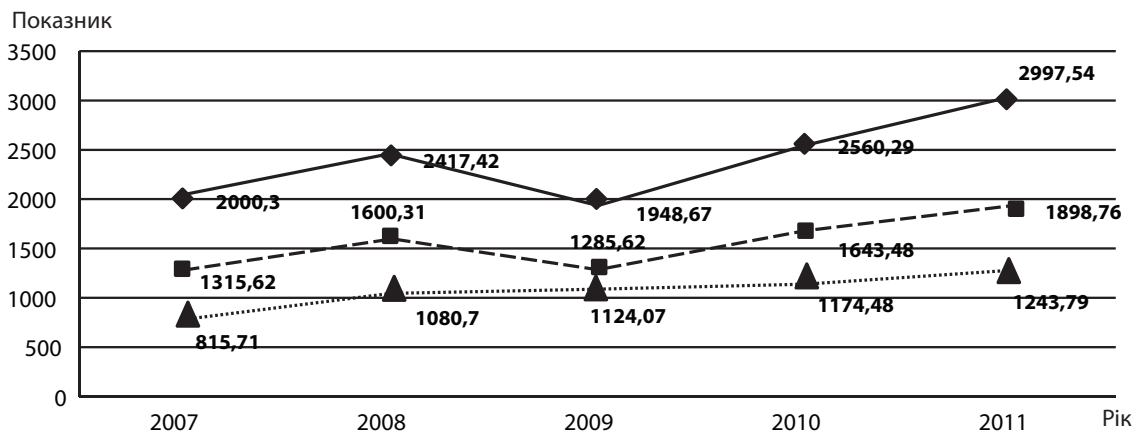


Рис. 11. Заробітна плата найманих працівників у 2006–2012 рр.

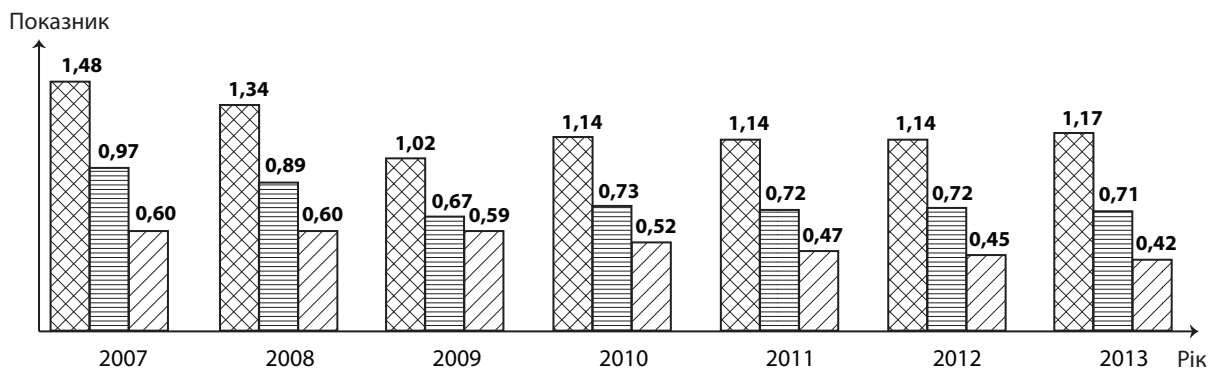


Рис. 12. Відношення заробітної плати найманих працівників великих, середніх та малих будівельних підприємств до середнього рівня по Україні

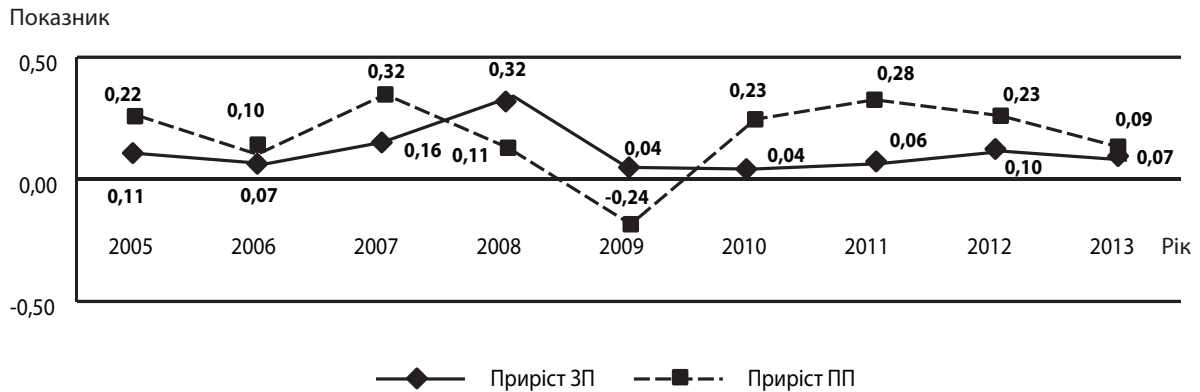


Рис. 13. Темпи приросту продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників малих будівельних підприємств.

На рис. 13 показані прирости продуктивності праці (виробітку) та середньої заробітної плати найманих працівників малих будівельних підприємств. З 2005 р. по 2007 р. та у 2010–2012 рр. приріст продуктивності праці був меншим за приріст заробітної плати. Тоді як у 2008–2009 рр. – навпаки. Видно, що у ці роки далася взнаки дія економічної кризи, та значне падіння обсягів будівельних робіт. За прогнозом, у 2013 році темпи продуктивності праці незначно перевищать зростання заробітної плати, що є не дуже доброю ознакою.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, частку основних засобів, що її списано на витрати попередніх періодів. Прийнято вважати, що значення коефіцієнта зносу більш ніж 50% є небажаним [5]. Як видно з рис. 14, значення коефіцієнтів зносу за весь аналізований період, крім 2002 р., є меншим за 0,5. При чому, спостерігається тенденція до зменшення цього показника. Так, якщо до 2004 року данні коефіцієнти були на рівні близько 0,4, то після 2005 р. їх значення не перевищують 0,3. Це є позитивною ознакою, яка вказує на те, що основні засоби малих будівельних підприємств за аналізований період поступово оновлюються.

Аналіз інвестиційної стійкості. Проводиться за коефіцієнтом реінвестування, який показує, яка частина чистого прибутку капіталізована і спрямована на збільшення капіталу малих будівельних підприємств. З рис. 15 можна побачити, що значення коефіцієнтів всі аналізовані роки було менше нуля, тобто 13 років поспіль малі будівельні підприємства працюють збитково. Це є однією з причин різкого зменшення розмірів власного капіталу (див. рис. 6–7).

Частка валових капітальних інвестицій в активах (VKI/A) характеризує відношення вартості коштів, що спрямовані на оновлення основних засобів малих підприємств, до вартості активів. На рис. 16 видно, що ця частка щорічно зменшується (з 14,86% у 2007 році до 1,23% у 2012 році). Таке зменшення дозволяє стверджувати, що хоча обсяги робіт малих будівельних підприємств у 2012–2013 рр. і збільшились, але інвестиційна активність ще не відновилася, що може негативно вплинути на економічну стійкість як малих підприємств, так і будівельної галузі у майбутньому.

Висновок. Для оцінки економічної стійкості малих будівельних підприємств використані показники ліквідності, фінансової незалежності, рентабельності виробничої і основної діяльності, прирости продуктивності праці та заробітної плати, відношення рівня заробітної плати найманих працівників до середньої заробітної плати в Україні, коефіцієнт зносу основних засобів, темпи приросту оборотних активів та дебіторської заборгованості, коефіцієнт реінвестування та частка валових капітальних інвестицій в активах. Це дозволило оцінити економічну стійкість як сукупну стійкість фінансової, виробничої та інвестиційної діяльності.

Проведений аналіз дозволив визначити низький рівень фінансової незалежності малих будівельних підприємств, в основному за рахунок значного зменшення власного капіталу. Їх фінансова стійкість у 2012 році суттєво зменшилась порівняно з 2000–2003 рр. Такий стан зумовлений тим, що протягом 2000–2012 рр. (крім 2006 р.) фінансовий результат малих будівельних підприємств України був від'ємним. Така ситуація протягом майже 12 років призвела до вимивання власного капіталу, який збільшував свій розмір, в основному, за рахунок вливання нових коштів (збільшення статутного і додаткового капіталів).

Виявлена тенденція є загрозливою для існування всієї економічної системи країни, адже загальна стійкість малих будівельних підприємств може бути забезпечена лише за умови стабільного отримання прибутку. Поступальний розвиток економіки неможливий без поліпшення фінансового стану підприємств, інакше будь-які позитивні зміни виявляться тимчасовими, а економічне зростання знову зміниться на кризу.

Для стабільного розвитку малих підприємств необхідно, щоб у них залишився такий розмір прибутку, який дав би змогу розвивати виробництво, виводити його на конкурентоспроможний рівень. Іншими словами, загальна стійкість підприємств передбачає насамперед такий рух коштів, який забезпечить постійне перевищення доходів над витратами. Ця умова протягом 2000–2012 рр. для більшості малих будівельних підприємств не виконувалася.

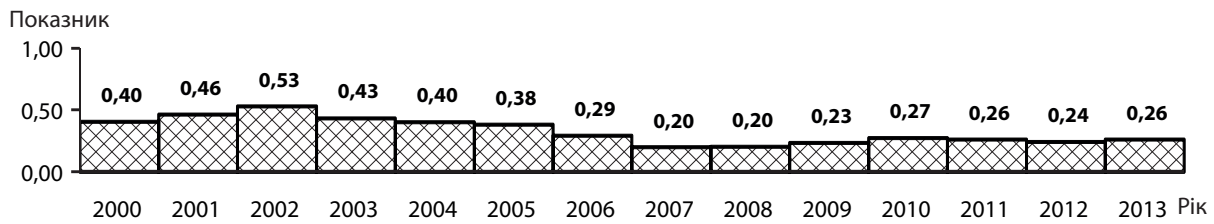


Рис.14. Коефіцієнти зносу основних засобів малих будівельних підприємств.

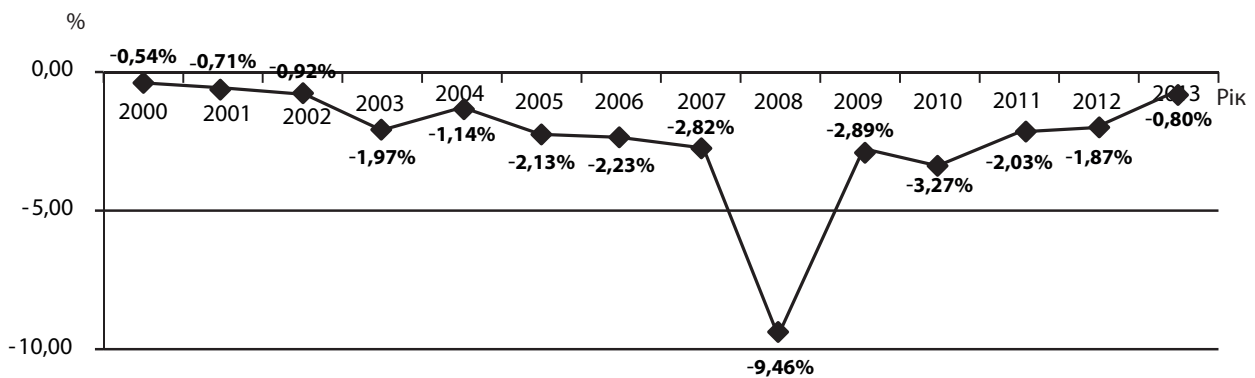


Рис.15. Коефіцієнти реінвестування малих будівельних підприємств.

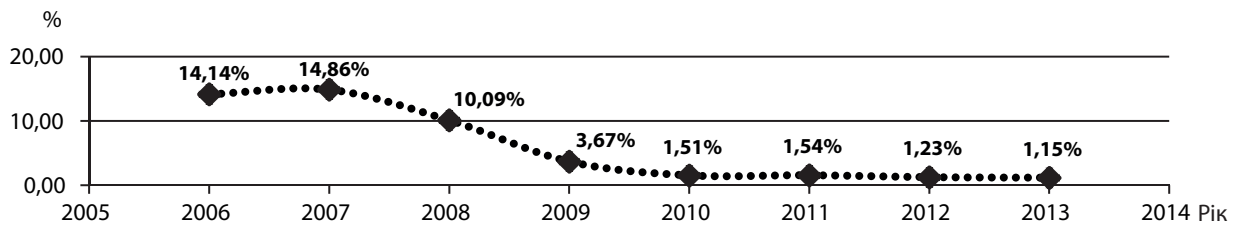


Рис.16. Частка валових капітальних інвестицій в активах малих будівельних підприємств.

В цілому малі підприємства після кризи почали функціонувати нормально, проте їх інвестиційна активність на даний час ще не відновилась. Зменшення інвестиційної активності може стати поштовхом до втрати економічної стійкості всієї галузі у довгостроковому періоді.

Для успішного розвитку малих підприємств потрібно збільшувати з року в рік абсолютну суму власного капіталу за рахунок прибутку та інвестувати кошти у власний розви-

ток. Це дозволить малим підприємствам будівельної галузі в майбутньому перейти до стабільного зростання, одночасно збільшивши рівень економічної стійкості.

Перспективою подальших досліджень може стати поглиблена оцінка окремо фінансової, виробничої та інвестиційної стійкості малих будівельних підприємств, їх впливу на економічну стійкість та виявлення головних чинників, які загрожують успішному розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні Затверджено Законом України від 21 грудня 2000 року N 2157-III із змінами, внесеними згідно із Законом N 4731-VI (4731-17) від 17.05.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
2. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. №49/121, із змінами від 04.01.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
3. Баланси підприємств виду економічної діяльності «будівництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
4. Статистичні збірники «Діяльність малих підприємств», 2000–2012 рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [/www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
5. Измайлова К. В. Фінансовий аналіз у будівництві. Навч. посібник – К.: Кондор, 2005. – 236 с.
6. Сухарев П. М., Назаренко О. В. Систематизація основних показників оцінки платоспроможності та ліквідності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61745.doc.htm
7. Тищенко О. М., Єніна-Березовська А. О. Аналіз фінансової стійкості коксохімічних підприємств / Проблеми економіки №1. – 2010. – С. 30 – 35.
8. Тхор С. О. Управління економічною стійкістю підприємства : автореф. дис. канд. економ. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С. О. Тхор. – Луґанськ, 2005. – 19 с.
9. Корчагина Е. В. Проблемы конкурентоспособности в современной экономике. Проблемы современной экономики, № 3/4 (15/16), 2005/ Е. В. Корчагина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=820>
10. Терещенко О. О. Антикризисное финансовое управление на предприятии [монографія] / О. О. Терещенко – К.: КНЕУ, 2000. – 268 с.

REFERENCES

- "Balansy pidpriemstv vydu ekonomichnoi diialnosti «budivnytstvo»" [Balance sheet of economic activity "construction"]. www.ukrstat.gov.ua.
- Izmailova, K. V. Finansovyi analiz u budivnytstvi [Financial analysis in construction]. Kyiv: Kondor, 2005.
- Korchagina, E. V. "Problemy konkurentosposobnosti v sovremennoy ekonomike" [Problems of competitiveness in today's economy]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=820>.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/%20laws/show/2157-14>.
- Sukharev, P. M., and Nazarenko, O. V. "Systematyzatsiia osnovnykh pokaznykiv otsinky platospromozhnosti ta likvidnosti" [Systematics of the main indicators for assessing the solvency and liquidity]. http://www.rusnauka.com/9_DN_2010%20/Economics/61745.doc.htm.
- "Statystichni zbirnyky "Diialnist malykh pidpriemstv", 2000-2012 rr. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy" [Statistical Yearbook "Performance of Small Enterprises," 2000-2012. State Statistics Committee of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua.
- Tkhor, S. O. "Upravlinnia ekonomichnoiu stiikistiu pidpriemstva" [Managing the economic stability of the company]. avtoref. dys. kand. ekonom. nauk: spets. 08.06.01., 2005.
- Tyshchenko, O. M., and Yenina-Berezovska, A. O. "Analiz finansovoi stiikosti koksokhimichnykh pidpriemstv" [Analysis of financial stability coke plants]. Problemy ekonomiky, no. 1 (2010): 30-35.
- Tereshchenko, O. O. Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi [Financial Crisis management in the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2000.

Диха М. В.

ЦІЛІ ТА ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ПОТОЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ

У статті визначені цілі та пріоритети реформ в Україні, враховуючи поточну ситуацію, що склалася в економіці та в соціальній сфері. Наголошується на необхідності зміни стратегічних цілей, надання процесу реформування реалістичної спрямованості. Автор наголошує на необхідності розвитку інституціональних засад державного управління, активізації внутрішніх резервів розвитку соціально-економічних процесів, розвитку наукомістких технологій та інноваційної діяльності, розробки зваженої соціально-економічної політики, відмови від патерналістської моделі та послідовного створення умов для активізації можливостей населення самостійно вирішувати свої соціальні проблеми. Наведено стратегічний контур участі держави в досягненні цілей соціально-економічного розвитку, який включає стратегічний аналіз і визначення цілей, стратегічний і тактичний рівні цілепокладання, стратегічний контроль і регулювання соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: цілі, пріоритети, соціально-економічний розвиток, цілепокладання, реформування

Рис.: 3. Бібл.: 12.

Диха Марія Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: dyha-mv@ukr.net

УДК 338 (477)

Дыха М. В.

ЦЕЛИ И ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ С УЧЕТОМ ТЕКУЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

В статье определены цели и приоритеты реформ в Украине с учетом текущей ситуации в экономике и социальной сфере. Отмечается необходимость изменения стратегических целей, предоставления процессу реформирования реалистической направленности. Автор отмечает необходимость развития институциональных основ государственного управления, активизации внутренних резервов развития социально-экономических процессов, развития наукоемких технологий и инновационной деятельности, разработки взвешенной социально-экономической политики, отказа от патерналистской модели и последовательного создания условий для активизации возможностей населения самостоятельно решать свои социальные проблемы. Приведен стратегический контур участия государства в достижении целей социально-экономического развития, который включает стратегический анализ и определение целей, стратегический и тактический уровни целеполагания, стратегический контроль и регулирование социально-экономического развития.

Ключевые слова: цели, приоритеты, социально-экономическое развитие, целеполагание, реформирование

Рис.: 3. Библ.: 12.

Дыха Мария Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики предприятия и предпринимательства, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: dyha-mv@ukr.net

UDC 338 (477)

Dykha M. V.

GOALS AND PRIORITIES OF SOCIO-ECONOMIC REFORMS WITH CONSIDERATION OF THE CURRENT ECONOMIC SITUATION

The article defines goals and priorities of reforms in Ukraine with consideration of the current situation in economy and social sphere. It marks the necessity of changing strategic goals and giving realistic orientation to the process of reformation. The author marks the necessity of development of institutional grounds of state management, activation of internal reserves of development of socio-economic processes, development of science intensive technologies and innovation activity, development of the weighted socio-economic policy, refusal from the paternalistic model and consequent establishment of conditions for activation of possibilities of the population to solve their social problems independently. The article provides a strategic contour of participation of the state in achievement of goals of socio-economic development, which includes a strategic analysis and identification of goals, strategic and tactical levels of goal-setting, strategic control and regulation of socio-economic development.

Key words: goals, priorities, socio-economic development, goal-setting, reformation

Рис.: 3. Bibl.: 12.

Dykha Mariya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Enterprise Economics and Business, Khmelnytsky National University (vul. Instytutska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: dyha-mv@ukr.net

Актуальність теми. Соціально-економічні перетворення у вітчизняній економіці не привели, як очікувалося, до формування вискоєфективного господарського механізму, побудованого на засадах приватної власності та ефективної конкуренції, а посилення останньої у світовій економіці і поява нових стратегічних ризиків, які посилила світова фінансово-економічна криза, визначили нові загрози національним інтересам України в економічній сфері.

Необхідність змін стала особливо очевидною в результаті проявів глобальної фінансової кризи. Першопричиною більшості негативних змін варто визнати втрату суб'єктності держави в управлінні народним господарством, у той час, як системи управління в країнах – лідерах світової економіки розвиваються в бік посилення державного регулювання в самих різних формах.

Все це говорить про те, що зростає необхідність відновлення суб'єктності держави в стратегічному управлінні, в якому сталий розвиток країни має бути тісно пов'язаний із забезпеченням соціально-економічного розвитку держави, підвищенням конкурентоспроможності та соціальної стабільності держави на довгострокову перспективу. При цьому, стратегічна суб'єктність держави в управлінні соціально-економічними процесами вимагає, в першу чергу, наявності адекватної мети або цілого комплексу цілей, які є не тільки значущими, але і такими, які можливо реально реалізувати в поточній економічній ситуації.

Аналіз попередніх публікацій. Питання про цілепокладання в управлінні взагалі (в будь-якому його вигляді), а у державному управлінні особливо, належить до числа найбільш актуальних і важливих для управлінської теорії та практики і, на жаль, як зазначає Г. В. Атаманчук, до тих методологій яких найменше розроблена. Довгі роки в нашій країні не обговорювалася проблема про те, яке суспільство хоче народ, в чому реальні інтереси останнього і як досягти їх практичної реалізації [2].

У зарубіжній науковій літературі стратегічні аспекти цілепокладання досліджували М. Портер, П. Друкер, І. Ансофф, Л. Абалкін, А. Гранберг, Д. Львов та ін. Значною мірою роботи цих авторів успадковують напрацювання із сфери стратегічного планування у корпоративному секторі економіки, в той час як між корпоративним та державним плануванням все ж є відмінності, в першу чергу, в масштабах і різноманітності цілей.

Таким чином, у сучасних умовах соціально-економічного розвитку держави назріла необхідність вироблення науково-обґрунтованої парадигми цілепокладання, яка могла б об'єднати накопичені в цій сфері наукові знання. Цілком очевидно також, що така парадигма має вирішити комплекс важливих теоретичних і методологічних питань, пов'язаних із забезпеченням процесу цілепокладання та ефективного стратегування розвитку національної економіки. Окрім того, поточний стан економіки вносить свої корективи у процес цілепокладання, що актуалізує проблему, яка буде розглянута у цій статті.

Отже, **метою** статті є визначення цілей та пріоритетів соціально-економічних реформ в Україні з урахуванням поточної економічної ситуації.

Виклад основного матеріалу. Перехід до справжньої демократії передбачає перш за все зміну механізмів цілепокладання в державному управлінні, надання даній підсистемі елементів об'єктивно зумовленого, обґрунтованого і раціонального характеру. Цілі становлять собою продукт діяльності політичної системи, певним чином суб'єктивний відбиток об'єктивного, як зазначають автори роботи «Державне управління» [3, с. 82].

У науці «цілепокладання» розглядається як «термін, який характеризує процеси виявлення, формування, вибору, обґрунтування, затвердження цілей соціально-економічного розвитку держави, країни, регіонів, корпорацій, соціальних спільнот» [9, с. 83]. Воно є досить складним етапом стратегічного планування, що спрямоване на опис бажаного стану економіки і суспільства в цілому. Ціле-

покладання впливає на всю сукупність заходів, дій органів державного управління.

У понятійний апарат державного соціально-економічного цілепокладання включаються наступні поняття: мета – бажане, обумовлене необхідністю задоволення потреб і запитів держави, суспільства, соціальних груп, людей за допомогою використання наявних і залучених ресурсів, здійснення виробничо-економічних та інших видів діяльності, виходу на необхідні намічені результати [9, с. 84] або визначений у часі і просторі кінцевий стан системи або її частини, яка має бути досягнута за допомогою наявних або таких, що підлягають виявленню засобів [7]; цілеспрямованість – орієнтація заходів, дій суб'єктів господарювання, учасників соціально-економічних процесів на досягнення обраних, встановлених, запропонованих цілей. Термін ціленаправленість отримав розвиток в рамках програмно-цільового підходу; цілеспрямованість – прагнення побудувати державне управління таким чином, щоб воно було підпорядковано, в першу чергу, вирішенню завдань у намічені терміни, що містяться у державних стратегіях, планах, програмах, бюджетах. Цей термін вперше був використаний у 1974 р. в книзі Р. Акоффа і Ф. Емері «Про цілеспрямовані системи» [1]. Тобто, крім постановки цілей цілепокладання передбачає ціленаправленість і цілеспрямованість як необхідні умови для їх реалізації.

Активне використання стратегії цілепокладання у сфері державного управління почалося в США і країнах Західної Європи у 1950–1960-х роках. При цьому широко використовувався досвід, накопичений у сфері бізнесу, де ця форма управлінської діяльності застосовувалася значно раніше. Актуальність використання стратегії цілепокладання на регіональному рівні визначалася ще і тим, що у післявоєнний час у США і Європі відбувався суттєвий перерозподіл повноважень і функцій між урядом і центральною владою регіонів. Зокрема, це виразилося в активному впровадженні принципу субсидіарності, який покладав велику відповідальність на плечі регіонів і, відповідно, вимагав від них більш продуманої, чітко спланованої політики [11, с. 88–90].

У західній науці соціального управління вважається, що на першій стадії управлінської діяльності ставиться мета: визначити параметри оптимального функціонування і розвитку об'єкта або модель його майбутнього стану [4]. Заходи, які повинні виконати суб'єкти управління, складають зміст основної функції управління – «цілепокладання».

Західні фахівці в сфері управління підкреслюють, що цілепокладання має пронизувати і визначати всі стадії управлінської роботи: інформаційну, організаційну, регулюючу, координуючу, контрольну. Цілепокладання лежить в основі головного принципу управління – системного підходу.

Слід зазначити, що, незважаючи на накопичений на Заході великий досвід у сфері стратегії цілепокладання, все ж в теорії і практиці державного управління визначення головних цілей, узгодження цілей різних рівнів досліджено недостатньо, що іноді призводить до величезних витрат у практиці соціального управління. Особливо велика

плутанина існує в класифікації цілей за змістом (соціальні, економічні, політичні, моральні і т. ін.), за часом (довгострокові, середньострокові, короткострокові), за рівнями управління (центр, муніципальне утворення). Мета нерідко плутається із засобами її досягнення.

Сам процес цілепокладання розглядається, насамперед, як діяльність з виявлення та аналізу потреб керованого об'єкта в продукції, послугах, освітньому, інтелектуальному або інформаційному продукті з урахуванням реальних можливостей їх найбільш повного задоволення.

Західні науковці виділяють наступні можливі підходи до визначення мети:

1. Її прийнятність. У цьому випадку мета визначає здійснення поліпшення стану справ, усунення недоліків, але без можливих змін системи і без додаткових витрат ресурсів. Такі цілі застосовуються у повсякденній практиці управління.
2. Оптимальність. У цьому випадку мета виводиться з стану системи, її можливостей і ресурсів і планується її поліпшення, перехід до більш якісного стану. Ресурси тут не тільки ефективно використовуються, але і вводяться нові по мірі необхідності. У цьому підході використовується метод моделювання, де мета сприймається як модель поліпшеного стану системи. Цей метод є ефективним, коли ставиться завдання раціонального витрачання ресурсів, коли необхідно затратити мінімальну кількість ресурсів при досягненні цієї мети або отримати найбільший результат при обмежених ресурсах.
3. Пристосованість (адаптивність) до будь-якого запрограмованого результату. Мета визначає майбутній стан системи, і тому функціонування та розвиток даної системи в сьогоденні орієнтується на стан поставленої мети. Якщо ця мета не визначена, оскільки не вистачає знань та уявлень про неї, то розробля-

ються кілька варіантів мети і відповідно шляхи їх досягнення.

Вважається також, що цілі повинні відповідати вимогам конкретності, реальності, контрольованості, адже цілепокладання – складний процес, що включає не лише формулювання цілей, але й їх перевірку, корегування, узгодження, прогнозування. Завершальна ланка цілепокладання – програмування діяльності з досягнення сформульованих цілей [8, с. 42–44].

Автор даної статті переконана, що у сучасних умовах мета реформування соціально-економічної сфери полягає в розвитку інституціональних засад державного управління, активізації внутрішніх резервів, розвитку наукомістких технологій та інноваційної діяльності, розробці зваженої соціально-економічної політики, що вимагає послідовного створення умов для активізації можливостей населення самостійно вирішувати свої соціальні проблеми, використовуючи при цьому прості інструменти адміністративного управління.

Нині вихідним пунктом постановки цілей в системі державного управління економікою і соціальною сферою, на переконання автора, мають стати цілі та пріоритети соціально-економічних реформ в Україні, які наведені на рис. 1.

У той же час слід розуміти, що постановка таких цілей повинна узгоджуватися із реальною економічною ситуацією.

Провідні українські економісти наголошують, що в сучасних умовах держава вже не в змозі нести надвеликий тягар соціальних витрат [12, с. 45]. Підтримуючи позицію В. Є. Вороніна, О. М. Пищуліної, Я. А. Жаліло, С. І. Лавриненко, Д. С. Покришка [12], автор цієї статті переконана, що нині цілі економічного розвитку слід вважати найбільш пріоритетними та перспективними, оскільки їх досягнення дозволяє максимально зняти навантаження на бюджет і ефективно вирішувати соціальні проблеми.

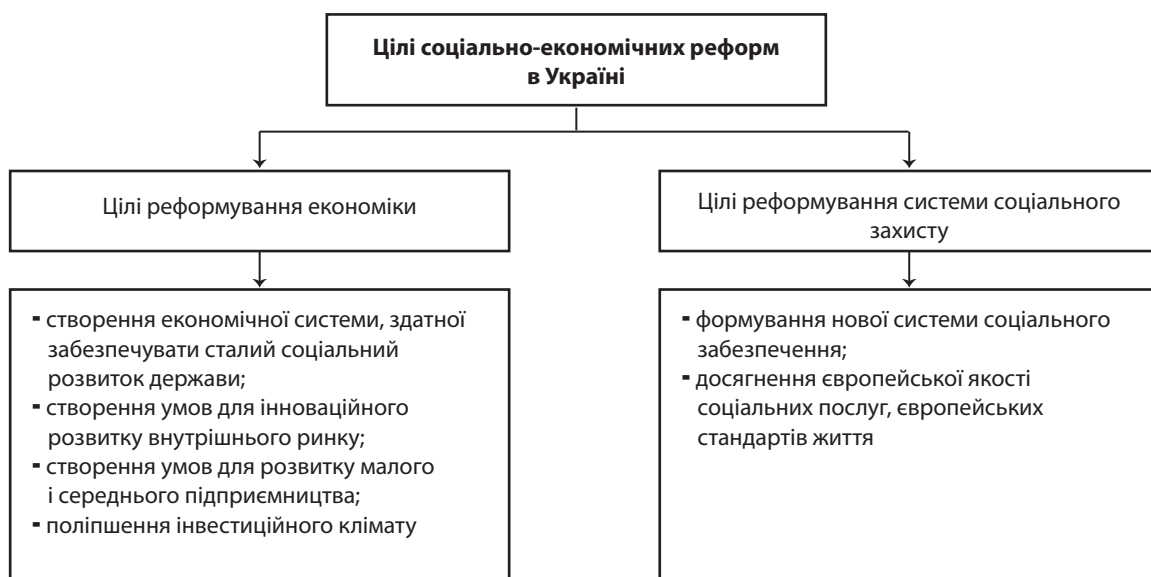


Рис. 1. Декомпозиція головної мети стратегії соціально-економічного розвитку України (складено автором)

Щоб забезпечити заявлену мету – досягнення високої якості життя населення – необхідно істотно підвищити продуктивність праці і капіталу. Це неможливо зробити без концентрації ресурсів в тих сферах, де поліпшення принесе найбільш значущі результати за ключовими позиціями бізнесу або відносин з іншими суб'єктами, без відповідних структурних змін в економіці України, без концентрації зусиль на пошуку постіндустріальних джерел розвитку.

Базовою метою забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку є перехід до нової економічної політики на основі взаємодії науки, бізнесу і держави, а забезпечення конкурентоспроможності України і реалізація її економічного потенціалу розглядається у розрізі ринків і має здійснюватися за рахунок:

- концентрації зусиль на точках зростання (зони інтенсивного економічного розвитку) і концентрації інвестицій у найважливіших базисних секторах економіки регіону/країни із забезпеченням високої цінності виробленого товару;
- формування каркаса розвитку, інфраструктури і системи розселення, що забезпечують стійкість просторового розвитку;
- розвитку небазисних секторів з метою підвищення внутрішнього попиту і забезпечення мобільності і відтворення людського капіталу;
- формування сприятливого бізнес-клімату та інвестиційної привабливості України.

Для забезпечення динамічного економічного зростання в середньостроковій перспективі необхідне виконання мінімум таких трьох передумов: по-перше, максимально можливе використання наявного в країні потенціалу; по-друге, збереження в Україні фінансових ресурсів, що генеруються в рамках вітчизняної економіки і перетворення їх на головне джерело попиту на вітчизняну продукцію; по-третє, створення в економіці умов для нормальної інвестиційної діяльності та здійснення процесу розширеного виробництва. Саме під кутом зору створення цих умов повинні розглядатися всі питання економічної політики і формуватися концепції економічного розвитку України на перспективу.

Можна виділити декілька векторів структурної модернізації вітчизняної економіки. Вектор перший – передбачає, по-перше, створення прозорих правил економічної гри, прозорі процедури адміністрування та дерегулювання бізнес-діяльності. Вектор другий – реформування банківської та кредитно-грошової систем. Метою таких реформ має стати стимулювання пріоритетного розвитку банків, орієнтованих як на виробниче кредитування. Вектор третій – запуск державних цільових програм, програм державно-приватного партнерства для забезпечення пріоритетного розвитку «проривних» галузей економіки, щоб модернізувати, реорганізувати, провести перебудову системи дистрибуції та маркетингової політики і завоювати ключові позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках у даних секторах економіки.

Концентруючись на досягненні економічних цілей зростання, не можна забувати, що найважливішою функцією держави є підтримання рівноваги і діалогу між різними соціальними верствами і групами населення.

Особливу роль у цьому відіграв державний соціальний патерналізм, реалізація широкого спектру функцій, що в специфічних українських умовах забезпечувало легітимність і стабільність самих державних інститутів.

Згідно з «двополюсною» структурою українського суспільства сьогодні склалися два принципово різних підходи до ролі в ньому держави, насамперед, до соціальних функцій останньої.

Перший підхід заснований на державному патерналізмі масованої підтримки життєвого рівня населення за рахунок ресурсів держави. Вже зараз очевидні недоліки патерналістської моделі розвитку. Спроба вирішення проблеми бідності лише за рахунок ресурсів держави не має реальної перспективи. Вона неминуче вимагає масованого нарощування податкового навантаження на товаровиробників і, по суті, призводить до нового періоду застою українського суспільства, але у набагато гірших соціальних і економічних умовах. Такий застій стане не засобом виживання суспільства і держави, а стратегічним глухим кутом.

Другий підхід – прискорена реалізація моделі «субсидарної держави», заснованої на принципі: держава відповідає лише за забезпечення мінімуму соціальних послуг, решту громадяни повинні заробляти самі. Передбачається перерозподіл соціальних витрат на користь найбільш уразливих груп населення при одночасному скороченні соціальних трансфертів забезпеченим сім'ям. Такий соціальний маневр повинен був би зняти з держави надлишкове соціальне навантаження, забезпечити можливість зниження податків і створити імпульс економічного зростання, але цей варіант ефективний лише в умовах стійкого економічного зростання і за наявності масового середнього класу. Нині ж це призведе лише до подальшого відчуження значної частини традиціоналістськи орієнтованих соціальних груп від держави, що неминуче виллється в зниження легітимності і ослаблення державної влади, посилення соціальної напруги.

На думку автора цієї статті, сьогодні для України у соціально-економічній площині найбільш прийнятною є модель У. Беверіджа (рис. 2).

Модель Беверіджа характеризують такі особливості:

- трирівневий тип соціального захисту, що закріплює за державою обов'язки надання базових гарантій соціального захисту всьому населенню, за роботодавцем – соціальне (професійне) страхування найманих працівників (у якому часткову участь приймає працівник), за працівником – додаткове особисте страхування;
- орієнтація державних соціальних гарантій на життєвий мінімум, додаткового професійного страхування – на заміщення (компенсацію) заробітку, додаткового добровільного особистого страхування – на реалізацію працівниками своїх особистих

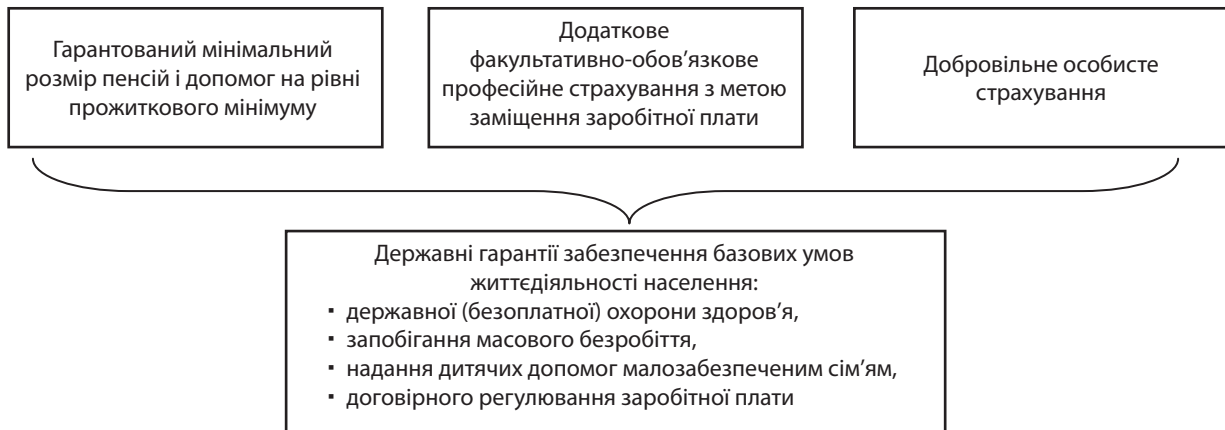


Рис. 2. Модель соціального захисту Беверіджа

можливостей на користь власного соціального захисту;

- забезпечення державою трьох базових умов життєдіяльності населення: державна охорона здоров'я, надання рівних можливостей для виховання дітей сім'ям з різними доходами (допомоги на дітей) і запобігання масового безробіття [6; 10].

Таким чином, в соціальній сфері метою держави є забезпечення належного рівня життя малозабезпечених громадян на адресній основі, зосередження уваги на працюючій частині населення, забезпечення умов зростання доходів.

Необхідно підкреслити, що лише модель економічного зростання, забезпечення зростання добробуту більшості населення зможе реально зняти соціально-економічну кризу. Якщо ж в економічній політиці ставка буде зроблена на «зростання заради зростання», загострення соціальної обстановки в країні може в значній мірі утруднити реалізацію цілей соціально-економічної модернізації.

Сама по собі постановка цілей вимагає відповідних механізмів її досягнення на рівні стратегічного управління. Західні експерти поділяють цілі на головну мету (генеральну), другорядні цілі другого рівня, третього рівня, цілі окремих структур управління тощо.

На думку автора статті, такий підхід може бути взятий за основу цілепокладання у вітчизняній управлінській парадигмі, але самі цілі можуть бути згруповані у певний стратегічний контур, поділені на стратегічні та тактичні.

Стратегічний контур досягнення мети управління національною економікою, який включає два рівні цілепокладання – стратегічний та тактичний, наведено на рисунку (рис. 3).

Ефективність досягнення цілей можна визначити як міру досягнення результатів, що визначені стратегічною метою, як ступінь відповідності отриманого результату запланованому ефекту, який визначений у процесі стратегічного цілепокладання.

Висновки. Отже, науково обґрунтована постановка цілей державного управління дуже важлива, адже саме вони обумовлюють формування і функціонування певного механізму управління, принципи, стиль управлінської діяльності, вибір її форм, методів, засобів і технологічних прийомів.

В цій статті структуровані цілі та завдання модернізації соціально-економічної системи України, визначений стратегічний контур участі держави в досягненні цілей соціально-економічного розвитку.

Підводячи підсумок, можна стверджувати, що передумови ефективності та дієвості державної стратегії повинні забезпечувати здатність держави ставити цілі і досягати стратегічних орієнтирів розвитку, виконувати завдання, пов'язані із управлінням соціально-економічними процесами, здатністю держави адекватно реагувати на сучасні виклики та економічні реалії із застосуванням важелів макроекономічного планування та управління.

ЛІТЕРАТУРА

1. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери; Под ред. И.А. Ушаков; Пер. с англ. Г.Б. Рубальский. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.twirpx.com/file/343602/>
2. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. Курс лекций / Г. В. Атаманчук. – М.: Изд-во «Юридическая литература», 1997 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pravo.vuzlib.org/book_z1133_page_31.html

REFERENCES

- Akoff, R., and Emeri, F. "O tselestremennykh sistemakh" [About purposeful systems]. <http://www.twirpx.com/file/343602/>.
- Atamanchuk, G. V. "Teoriia gosudarstvennogo upravleniia. Kurs lektsiy" [The theory of public administration. The course of lectures]. http://www.pravo.vuzlib.org/book_z1133_page_31.html.
- Klaus, G. Kibernetika i obshchestvo [Cybernetics and Society]. Moscow: Progress, 1967.

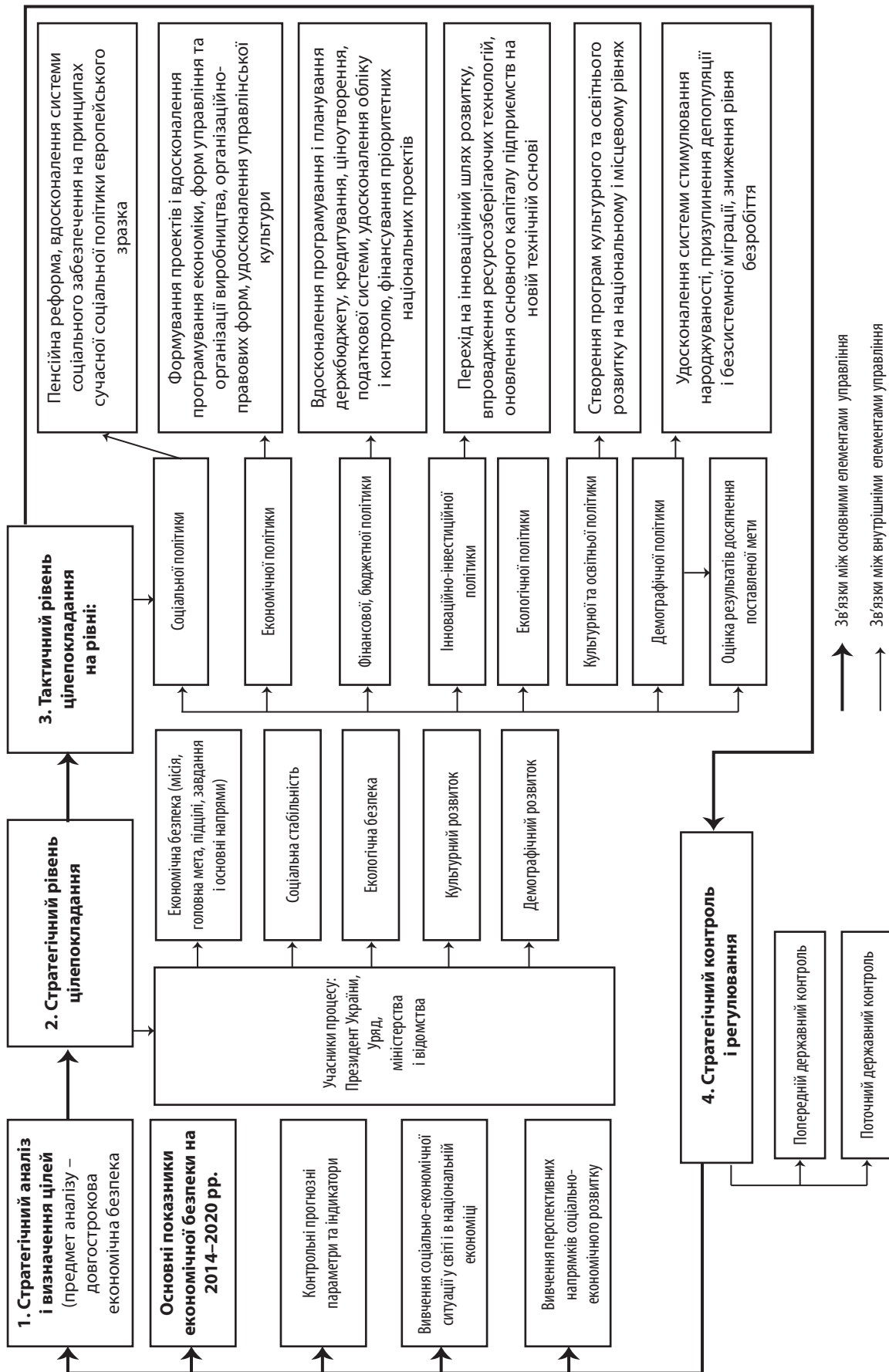


Рис. 3. Стратегічний контур участі держави в досягненні цілей соціально-економічного розвитку держави (складено автором)

3. Державне управління: навч. посіб. / А. Ф. Мельник, О. Ю. Смоленський, А. Ю. Васіна, Л. Ю. Гордієнко; за ред. А. Ф. Мельник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
4. Клаус Г. Кибернетика и общество / Г. Клаус; перевод с немецкого. – М.: Прогресс, 1967. – 432 с.
5. Кланд Д. Системный анализ и целевое управление / Д. Кланд, У. Кинг; Пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1974. – 280 с.
6. Колос Е. А. Особенности формирования и развития моделей социальной защиты населения // Вестник КАСУ. – 2007 – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/28_NIOXXI_2008/Economics/35620.doc.htm
7. Петров В. И. Целеполагание в полиструктурных социально-экономических системах / В. И. Петров // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 3 (16) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>
8. Плахова О. М. Соціологія управління: Навчально-методичний посібник для студентів соціологічного факультету. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. – 128 с.
9. Райзберг Б. Целенаправленность как фактор эффективности государственного регулирования / Б. Райзберг // Экономист. – 2010. – № 4. – С. 83–90.
10. Роик В. Д. Социальная модель государства: опыт стран Европы и выбор современной России / В. Д. Роик // Социальная модель государства: выбор современной России и опыт Европы. Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2007. – № 6 (294).
11. Тамбовцев В. Субъекты модернизации: воздействие групп интересов на стратегии развития / В. Тамбовцев, А. Верведа // Вопросы экономики. – 2008. – № 3. – С. 86–106.
12. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шлях до солідаризації суспільства? / О. М. Пищуліна, Я. А. Жаліло, С. І. Лавриненко Д. С. Покришка / за заг. ред. В. Є. Воротіна – К.: НІСД, 2009. – 108 с.
- Klland, D., and King, U. *Sistemnyy analiz i tselevoe upravlenie* [System analysis and management by objectives]. Moscow: Sovetskoe radio, 1974.
- Kolos, E. A. "Osobennosti formirovaniia i razvitiia modeley sotsialnoy zashchity naseleniia" [Features of formation and development of models of social protection]. http://www.rusnauka.com/28_NIOXXI_2008/>Economics/35620.doc.htm.
- Melnyk, A. F., Smolenskiy, O. Yu., and Vasina, A. Yu. *Derzhavne upravlinnia* [Governance]. Kyiv: Znannia-Pris, 2003.
- Petrov, V. I. "Tselepolaganie v polistrukturnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistemakh" [Targeting in polystructural socio-economic systems]. <http://www.ncstu.ru>.
- Plakhova, O. M. *Sotsiologiia upravlinnia* [Sociology management]. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2011.
- Pyshchulina, O. M., Zhalilo, Ya. A., and Lavrynenko, S. I. *Ukraina iak sotsialna derzhava: haslo dlia politychnoi konkurentsii chy shliakh do solidaryzatsii suspilstva?* [Ukraine as a welfare state: the slogan for political competition or the path to social solidarity?]. Kyiv: NISD, 2009.
- Roik, V. D. "Sotsialnaia model gosudarstva: opyt stran Evropy i vybor sovremennoy Rossii" [The social model of the state: the experience of the countries of Europe and the choice of modern Russia]. *Sotsialnaia model gosudarstva: vybor sovremennoy Rossii i opyt Evropy. Analiticheskii vestnik Soveta Federatsii FS RF*, no. 6(294) (2007).
- Rayzberg, B. "Tselanapravlennost kak faktor effektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniia" [Goal orientation as a factor in the effectiveness of state regulation]. *Ekonomist*, no. 4 (2010): 83-90.
- Tambovtsev, V., and Verveda, A. "Subekty modernizatsii: vozdeystvie grupp interesov na strategii razvitiia" [Subjects of modernization: the impact of interest groups on the development strategy]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (2008): 86-106.

Дікань Л. В., Калінкін Д. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасні напрями реформування системи державного фінансового контролю, пов'язані із запровадженням державного внутрішнього фінансового контролю. Розглянуто економічний зміст державного внутрішнього фінансового контролю в розрізі його складових. Обґрунтовано місце внутрішнього аудиту в системі державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. Розглянуто існуючі визначення внутрішнього аудиту в законодавчих актах. Узагальнено погляди вчених на трактування поняття «внутрішній аудит». Представлені визначення, об'єднані в підходи. Зроблено критичний аналіз узагальнених підходів. Запропоноване авторське бачення сутності внутрішнього аудиту в бюджетних установах, яке має певні позитивні риси в порівнянні із існуючими.

Ключові слова: внутрішній аудит, державний фінансовий контроль, внутрішній фінансовий контроль

Рис.: 1. *Табл.:* 2. *Бібл.:* 31.

Дікань Лариса Василівна – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра контролю та аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Калінкін Дмитро Володимирович – аспірант, кафедра контролю та аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 624.87

Дикань Л. В., Калинин Д. В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены современные направления реформирования системы государственного финансового контроля, связанные с введением государственного внутреннего финансового контроля. Рассмотрено экономическое содержание государственного внутреннего финансового контроля в разрезе его составляющих. Обосновано место внутреннего аудита в системе государственного внутреннего финансового контроля в Украине. Рассмотрены существующие определения внутреннего аудита в законодательных актах. Обобщены взгляды ученых на трактовку понятия «внутренний аудит». Представлены определения, объединенные в подходы. Сделан критический анализ обобщенных подходов. Предложено авторское виденье сущности внутреннего аудита в бюджетных учреждениях, которое имеет определенные положительные черты по сравнению с существующими.

Ключевые слова: внутренний аудит, государственный финансовый контроль, внутренний финансовый контроль

Рис.: 1. *Табл.:* 2. *Библ.:* 31.

Дикань Лариса Васильевна – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Калинкин Дмитрий Владимирович – аспирант, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 624.87

Dikan L. V., Kalinkin D. V.

THEORETICAL GROUNDS OF INTERNAL AUDIT IN THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

The article considers modern directions of reformation of the system of state financial control connected with introduction of the state internal financial control. It considers economic essence of the state internal financial control in the context of its components. It justifies the place of the internal audit in the system of the state internal financial control in Ukraine. It considers existing definitions of internal audit in legislative acts. It generalises views of scientists on interpretation of the "internal audit" notion. It provides definitions united in approaches. It conducts a critical analysis of generalised approaches. It offers the authors' view on the essence of internal audit in budget institutions, which has certain positive features compared to existing ones.

Key words: internal audit, state financial control, internal financial control

Рис.: 1. *Табл.:* 2. *Библ.:* 31.

Dikan Larysa V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Kalinkin Dmytro V. – Postgraduate Student, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Вступ. На сьогоднішній день відбуваються стрімкі процеси реформування державного фінансового контролю в Україні, пов'язані із запровадженням державного внутрішнього фінансового контролю. З метою законодавчого закріплення засад такого реформування розроблена Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю, що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України 24 травня 2005 р. № 158-р.

[25], яка спрямована на зміну ідеології державного внутрішнього фінансового контролю відповідно до норм і правил Європейського Союзу, вдосконалення правового поля в сфері державного фінансового контролю та на запровадження державного внутрішнього фінансового контролю, який представлений декількома складовими – внутрішнім контролем, внутрішнім аудитом та їх гармонізацією. При цьому особливе значення серед окреслених

складових має внутрішній аудит, бо саме від якості його організації залежить ефективність двох інших складових. Це пов'язано із тим, що згідно із діючим законодавством об'єктом внутрішнього аудиту є діяльність уповноважених осіб, спрямована на забезпечення ефективного функціонування уповноважених осіб, спрямована на забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю, тобто внутрішній аудит має на меті перевірити правильність, доцільність та ефективність внутрішнього контролю в бюджетній установі [25].

Постановка завдання. На сьогодні багато вчених займаються дослідженням проблем внутрішнього аудиту взагалі та окремими аспектами удосконалення системи фінансового контролю, серед яких: Адамс Р. [1], Андреев В. Д. [2], Бровко О. Т. [4], Бурцев В. В. [5], Верхоглядова Н. І. [7], Городянська Л. [9], Грицевич В. О. [10], Дорош Н. І. [11], Дорошенко О. О. [12, 13, 14], Ермішова С. В. [15], Іванишин Л. Р.

[16], Книшек О. О. [17], Пантелеев В. П. [22], Скорба О. А. [26], Сухарева Л. А. [28], Тимохін М. [29], Чумакова І. Ю. [30], Шапошнікова О. М. [31] та багато інших.

Але, незважаючи на існуючі розробки, присвячені внутрішньому аудиту в державному секторі економіки, існує певна проблема, пов'язана із недостатністю теоретико-організаційного підґрунтя із даного питання. З огляду на це, метою даної статті є уточнення і обґрунтування сутності внутрішнього аудиту в бюджетних установах.

Результати дослідження. На сьогодні серед вчених не існує єдиної думки щодо визначення поняття внутрішнього аудиту. Слід підкреслити, що визначення даного поняття зустрічаються у великій кількості законодавчих актів, що наведено в табл. 1:

Окрім законодавчої бази, визначення внутрішнього аудиту зустрічається й в працях українських та зарубіжних вчених, основні з яких наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Сучасні визначення поняття «внутрішній аудит» в законодавстві

Законодавчий акт	Визначення поняття «внутрішній аудит»
МСА 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» [20]	Термін «внутрішній аудит» означає оцінювальну діяльність служби, створеної суб'єктам господарювання. До функцій внутрішнього аудиту входять, зокрема, перевірка, оцінювання та моніторинг відповідності й функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Внутрішній аудит є підрозділом суб'єкта господарювання. Незалежно від ступеня самостійності й об'єктивності внутрішнього аудиту він не може досягнути такого ступеня незалежності, якого вимагають від зовнішнього аудитора при висловленні ним думки щодо фінансових звітів. Зовнішній аудитор несе особливу відповідальність за висловлену аудиторську думку, і ця відповідальність не зменшується при будь-якому використанні внутрішнього аудиту. Всі судження, що стосуються аудиту фінансових звітів, формуються зовнішнім аудитором
Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю» від 22 жовтня 2008 р. # 1347-р [25]	Внутрішній аудит – діяльність з надання незалежних та об'єктивних гарантій (забезпечення впевненості в межах розумного у досягненні органами державного і комунального сектору мети та функціонуванні системи управління у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок чи нерентабельності) і консультацій
Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності виконання Державного та місцевого бюджетів. Державне казначейство України, затверджено наказом від 28.11.2000 р. №119 [23, п.3.3]	Внутрішній аудит – це незалежний підрозділ, який не бере участі у виконанні операцій, а періодично здійснює перевірки та оцінює: адекватність і ефективність системи внутрішнього контролю; повноту, своєчасність і достовірність фінансової та іншої звітності, дотримання принципів і внутрішніх процедур обліку; відповідність регуляторним вимогам
Принципи корпоративного управління. Затверджені рішенням Держкомісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003 р. №571 [24, п.5.1.]	Служба внутрішнього аудиту – постійно діючий структурний підрозділ товариства, який здійснює функції поточного контролю за його фінансово-господарською діяльністю. Назва умовна. Товариства необмежені у використанні інших назв цього структурного підрозділу (наприклад, контрольно-ревізійна служба)
Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 27 верес. 2005 р. № 4660 «Про затвердження методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ» [19]	Внутрішній аудит – незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок і оцінюванні, як правило, таких елементів: <ul style="list-style-type: none"> ▪ системи внутрішнього контролю фінансової установи; ▪ фінансової та господарської інформації; ▪ економічності та продуктивності діяльності фінансової установи; ▪ дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог

Визначення поняття «внутрішнього аудиту» вітчизняними та зарубіжними вченими

Автор	Визначення
Адамс Р. [1]	контроль, який здійснюється шляхом перевірки та оцінки адекватності і ефективності інших видів контролю
Андреев В. Д. [2, с. 30]	система контролю, яка організована на суб'єкті господарювання в інтересах його власників (або керівництва) та яка регламентована внутрішніми документами. Внутрішній аудит являє собою незалежну компетентну оцінку фінансово-господарської та управлінської діяльності, що здійснюється в самій організації, заснована на системному науково-обґрунтованому процесі об'єктивного збору, аналізу і оцінці свідчень про економічні заходи та події з метою встановлення критеріїв ефективності роботи, прогнозу майбутнього розвитку, розробки рекомендацій та порад
Бутинець Ф. Ф., Бардаш С. В., Малюга Н.М. [6, с. 137]	невід'ємна частина загальної системи управління. Створюється на середніх і великих підприємствах, виконує контрольні функції залежно від мети і завдань, покладених на внутрішніх аудиторів підприємства
Бурцев В. В. [5, с. 212]	організована внутрішніми документами організації діяльність з контролю ланок управління та різних аспектів функціонування організацій, яка здійснюється представниками спеціального контрольного органу в межах допомоги органам управління організації (загальним зборам учасників господарського товариства, спілки або членів виробничого кооперативу, наглядовій раді, раді директорів, виконавчому органу)
Пантелеев В. П., Корінько М. [21, с. 167]	діяльність, яка організована в межах суб'єкта господарювання і яку виконує окремий підрозділ підприємства або окрема посадова особа. Головна увага внутрішнього аудиту зосереджена на аналізі інформаційної системи, включаючи систему бухгалтерського обліку і супутніх видів контролю, вивченні фінансової та операційної інформації, дослідженні економічності й ефективності в цілому. Функції внутрішнього аудиту охоплюють, зокрема, перевірку, оцінку та моніторинг адекватності й ефективності функціонування систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю
Бровко Т. О. [4]	знаряддя управління, що постачає адміністративне й технічне керівництво підприємства результатами виконаного аналізу з питань налагодження ефективної виробничої та ринкової діяльності
Верхоглядова Н. І. [7]	діяльність аудиторської служби, створеної самим підприємством
Дорош Н. І. [11].	як незалежне об'єктивне підтвердження та консультування розроблено для підвищення ефективності та покращання діяльності підприємства
Майданевич П. Н. Волошина Є. І. [3]	функцію, яка дає незалежні, об'єктивні гарантії та консультації, спрямовані на вдосконалення господарської діяльності підприємства, тобто контроль і аналіз фінансової звітності
Пантелеев В. П. [22]	це аудит, який здійснюється співробітниками суб'єкта господарювання
Сухарева Л. О., Дмитренко І. Н., Борисенко М. В. [28]	реалізується спеціалістами служби внутрішнього аудиту
Тимохін М. [29]	діяльність із внутрішнього аудиту сприятиме впевненості керівника бюджетної установи в достовірності інформації щодо ефективного та раціонального формування та використання бюджетних асигнувань. Саме такі гарантії може дати внутрішній аудит як інструмент оперативного реагування на виникнення або загрозу виникнення фактів незаконного, неефективного та нерезультативного формування й використання бюджетних коштів
Грицевич В. О. [10]	незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора) суб'єкта господарювання для перевірки й оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання службових обов'язків працівниками
Книшек О.О., Яременко О.О. [17]	форма внутрішнього контролю, метою якого є перевірка й оцінка правильності та законності відображення господарських операцій установи в бухгалтерському обліку

Отже, як видно з табл. 1 та 2, визначення поняття внутрішнього аудиту хоча й різні за змістом, але їх можна об'єднати в підходи, що наведено на рис. 1.

Як видно з рис.1, існує чотири основні підходи до визначення поняття «внутрішній аудит».

Так, згідно з першим підходом, внутрішній аудит розглядається як незалежна діяльність з оцінки та експертизи. Але, на думку авторів, такий підхід значно звужує сутність внутрішнього аудиту через те, що зводить його зміст лише

до виокремлення двох методів внутрішнього аудиту – оцінки та експертизи.

У свою чергу в процесі здійснення внутрішнього аудиту в бюджетних установах фахівці використовують метод оцінки при висловлюванні думки щодо фінансового стану розпорядника коштів.

В той же час, метод експертизи використовується в ході внутрішнього аудиту в тих випадках, коли уповноваженим фахівцям не вистачає власних професійних компетентнос-



Рис. 1. Підходи до визначення поняття внутрішній аудит (виокремлено авторами)

тей для встановлення тих чи інших фактів. Таке твердження ґрунтується на класичному визначенні поняття експертиза. Окрім того, перелік методів із зазначенням лише оцінки та експертизи не є вичерпним та має бути доповнений аналізом, арифметичним перерахунком, методом співставлення, узагальненням та багатьма іншими методами.

Якщо розглядати внутрішній аудит у відповідності із другим підходом (внутрішній аудит, як структурний підрозділ), то даний підхід відображає лише організацію внутрішнього аудиту у просторі, залишаючи поза увагою сутність безпосередньо діяльності окресленого структурного підрозділу. Дійсно, не можливо не погодитись з думкою, що внутрішній аудит – це структурний підрозділ, але це не характеризує ані зміст, ані сутнісне наповнення дефініції «внутрішній аудит».

У свою чергу трактування внутрішнього аудиту як контрольної діяльності робить таке визначення надто абстрактним та узагальненим. Це пов'язано перш за все з тим, що контрольна діяльність являє собою симбіоз практично всіх змістовних ознак контролю як економічної категорії.

Отже, найбільш доцільним є підхід, згідно з яким внутрішній аудит визначається як частина загальної системи.

Даний підхід враховує підпорядкованість внутрішнього аудиту певній цілісній системі та підкреслює те, що вну-

трішній аудит, існуючи у вигляді окремого елемента набуває ознак системи, в якій перебуває. В даному випадку під системою розуміється система державного внутрішнього контролю.

Таким чином, на думку авторів, внутрішній аудит – це елемент системи державного внутрішнього фінансового контролю, який передбачає діяльність щодо перевірки стану системи внутрішнього контролю з метою підвищення ефективності діяльності розпорядників бюджетних коштів.

На думку авторів, запропоноване визначення відповідає вимогам повноти та структурованості, воно враховує підпорядкованість внутрішнього аудиту загальній системі державного внутрішнього фінансового контролю, мету та зміст діяльності із внутрішнього аудиту.

Висновки. Наукова новизна даного дослідження полягає в уточненні та обґрунтуванні визначення поняття «внутрішній аудит» шляхом конкретизації мети та змісту діяльності з приводу внутрішнього аудиту, а також чітко підкреслює підпорядкованість внутрішнього аудиту загальній системі державного фінансового контролю.

При цьому, як напрямок подальших досліджень, слід вказати необхідність уточнення класифікаційних ознак внутрішнього аудиту в системі державного фінансового контролю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамс Р. Основы аудита. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1995. – 264 с.
2. Андреев В. Д. Внутренний аудит: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 462 с.
3. Аудит: учеб. пособие / Под ред. П. Н. Майданевича, Е. И. Волошиной. – Симферополь: Предприятие Феникс, 2008. – 700 с.
4. Бровко О. Т. Організаційні аспекти та інформаційне забезпечення внутрішнього аудиту товарних запасів // О. Т. Бровко // Економічні науки. – Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 48–50.
5. Бурцев В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации. – М: Экзамен, 2000. – 289 с.
6. Бутинець Ф. Ф., Бардаш С. В., Малюга Н. М. Контроль і ревізія. Підручник. – Житомир, ЖІТІ, 2000. – 512 с.
7. Верхоглядова Н. І. Розвиток внутрішнього аудиту // Н. І. Верхоглядова // Економіка і регіон. – № 1 (20). – 2009. – С. 136–139.
8. Гетманець О. П. Напрямки удосконалення законодавства щодо бюджетного контролю // Юридична наука. – 2011. – №2. – С.134–141.
9. Городянська Л. Державний фінансовий аудит та аудит ефективності в системі державного фінансового контролю. / Городянська Л. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 35–43.
10. Грицевич В. О. Внутрішній аудит як самостійний вид контролю в органах державного сектору України / В. О. Грицевич // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 67–69.
11. Дорош Н. І. Сутність і призначення внутрішнього аудиту / Н. І. Дорош // Вісник ЖДТУ. – 2006. – № 1(35). – С. 41–46.
12. Дорошенко О. О. Внутрішній аудит у державному секторі: адаптація до європейських стандартів / О. О. Дорошенко // Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів: Тези доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції. – Симферополь: ДІАПІ, 2010. – С. 67–69.
13. Дорошенко О. О. Оцінка системи внутрішнього контролю бюджетної установи аудиту // Актуальні проблеми сучасної економічної науки. – 2010. – №1. – С. 92–94.
14. Дорошенко О. О. Планування внутрішнього аудиту бюджетних установ // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №3(53). – С. 97–99.
15. Ермішова С.В. Внутрішній аудит в системі державного фінансового контролю // Економіка і організація управління. – 2008. – №3. – С. 149–158.
16. Іванишин Л. Р., Мокій С. Б. Особливості запровадження нових форм контролю раціонального формування та використання бюджетних ресурсів/ Л. Р. Іванишин, С. Б. Мокій // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні: збірник тез за матеріалами VIII науково-технічної конференції науково-педагогічних працівників, 26–31 березня 2012 р. – Львів: Видавничий відділ навчально-наукового інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – 357 с.
17. Книшек О. О., Яременко О. О. Внутрішній аудит у системі внутрішнього контролю // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2012. – №3 (55). – С. 352–360.
18. Матросова В. О. Проблеми фінансування бюджетних організацій на основі кошторису / В.О. Матросова // Вісник Херсонського державного університету. – 2013. – №2. – С. 92–95.

REFERENCES

- Adams, R. *Osnovy audita* [The fundamentals of auditing]. Moscow: Audit; YuNITI, 1995.
- Andreev, V. D. *Vnutrenniy audit* [Internal audit]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.
- Audit [Audit]. Simferopol: Feniks, 2008.
- Brovko, O. T. "Orhanizatsiini aspekty ta informatsiine zabezpechennia vnutrishnyoho audytu tovarnykh zapasiv" [Organizational and informational aspects of internal audit inventory]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(53) (2010): 48-50.
- Burtsev, V. V. *Organizatsiia systemy vnutrennego kontrolya kommercheskoy organizatsii* [The organization of the internal control system of a commercial organization]. Moscow: Ekzamen, 2000.
- Butynets, F. F., Bardash, S. V., and Maliuha, N. M. *Kontrol i reviziia* [Control and audit]. Zhytomyr: ZhITI, 2000.
- Chumakova, I. "Audyt efektyvnosti u derzhavnomu finansovomu kontroli zarubizhnykh krain" [Audit efficiency in public financial control of foreign countries]. *Finansy Ukrainy*, no. 8 (2007): 137-147.
- Dorosh, N. I. "Sutnist i pryznachennia vnutrishnyoho audytu" [Nature and purpose of internal audit]. *Visnyk ZhDTU*, no. 1(35) (2006): 41-46.
- Doroshenko, O. O. "Vnutrishnii audyt u derzhavnomu sektori: adaptatsiia do ievropeiskykh standartiv" [Internal Audit in the Public Sector: Adapting to European standards]. *Aktualni problemy sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv*. Simferopol: DIAPI, 2010. 67-69.
- Doroshenko, O. O. "Otsinka systemy vnutrishnyoho kontroliu biudzhetoii ustanovy audyiti" [Evaluation of the internal control audit budget entity]. *Aktualni problemy suchasnoi ekonomichnoi nauky*, no. 1 (2010): 92-94.
- Doroshenko, O. O. "Planuvannia vnutrishnyoho audytu biudzhethnykh ustanov" [Planning the internal audit budget institutions]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(53) (2010): 97-99.
- Ermishova, S. V. "Vnutrishnii audyt v systemi derzhavnoho finansovoho kontroliu" [Internal audit in the state financial control]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 3 (2008): 149-158.
- Hrytsevych, V. O. "Vnutrishnii audyt iak samostiinyi vyd kontroliu v orhanakh derzhavnoho sektoru Ukrainy" [Internal audit as a separate type of control in public sector in Ukraine]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3(53) (2010): 67-69.
- Hetmanets, O. P. "Napriamky udoskonalennia zakonodavstva shchodo biudzhethnoho kontroliu" [Areas of improvement of legislation on budgetary control]. *Yurydychna nauka*, no. 2 (2011): 134-141.
- Horodianska, L. "Derzhavnyi finansovyi audyt ta audyt efektyvnosti v systemi derzhavnoho finansovoho kontroliu" [State financial audit and performance audit in the state financial control]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt* (2010): 35-43.
- Ivanyshyn, L. R., and Mokii, S. B. "Osoblyvosti zaprovadzhennia novykh form kontroliu ratsionalnoho formuvannia ta vykorystannia biudzhethnykh resursiv" [Features of the new forms of control efficient development and use of resources]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku ekonomiky i pidpriemnytstva ta komp'uternykh tekhnolohii v Ukraini*. Lviv: LNU "Lvivska politehnika", 2012.

19. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ, затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: [№ 4660 від 27 верес. 2005 р.]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/fpart38/idx38368.htm>
20. МСА610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbu.gov.ua
21. Пантелеев В. П., Корінко М. Д. Внутрішній аудит. – К.: Держ. академія статистики обліку та аудиту Держ. Комітету статистики України. – 2006. – 247 с.
22. Пантелеев В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: монографія / В. П. Пантелеев. – К.: ДП Інформ-аналіт. агентство, 2008. – 491 с.
23. Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності виконання державного та місцевого бюджетів. Державне казначейство України, затверджено наказом від 28.11.2000 р. №119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
24. Принципи корпоративного управління. Затверджені рішенням Держкомісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003 р. №571 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
25. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю» (Концепція, розд.2) від 24 травня 2005 р. № 158-р м. Київ (В редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. №1347-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
26. Скорба О. А. Виникнення та розвиток державного фінансово-господарського аудиту // Економіка: проблеми теорії і практики: збірник наукових праць. Випуск 261: В 7 т. – Т. V – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. – С. 1299–1306.
27. Словник термінів, уживаних у чинному законодавстві України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://slovedia.org.ua/48/53392/355493.html>
28. Сухарева Л. А. Внутренний финансовый контроль: история исследования, состояние и перспективы / Л. А. Сухарева, И. Н. Дмитренко, М. В. Борисенко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – № 16. – С. 84–91.
29. Тимохін М. Державний внутрішній аудит – нова форма контролю / М. Тимохін // Баланс-бюджет. – 2011. – № 40. – С. 23–26.
30. Чумакова І. Аудит ефективності у державному фінансовому контролі зарубіжних країн [Текст] / І. Чумакова // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 137–147.
31. Шапошнікова О. М. Контроль у сфері бюджетних організацій [Текст] / О. М. Шапошнікова // Менеджер. – 2010. – № 4. – С. 237 – 242.
- Knyshek, O. O., and Yaremenko, O. O. "Vnutrishnii audyt u systemi vnutrishnyoho kontroliu" [Internal audit of internal control]. *Visnyk DonNUET*, no. 3(55) (2012): 352-360.
- [Legal Act of Ukraine] (2000). <http://www.nbu.gov.ua>.
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://www.nbu.gov.ua>.
- [Legal Act of Ukraine] (2008). <http://www.nbu.gov.ua>.
- Matrosova, V. O. "Problemy finansuvannia biudzhetykh orhanizatsii na osnovi koshtorysu" [Problems of financing budgetary organizations based on estimates]. *Visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 2 (2013): 92-95.
- "Metodychni rekomendatsii shchodo provedennia vnutrishnyoho audytu finansovykh ustanov" [Guidelines for conducting internal audits of financial institutions]. <http://www.uazakon.com/document/fpart38/idx38368.htm>.
- "MSA610 "Rozhliad roboty vnutrishnyoho audytu"" [MSA610 "Consideration of the Internal Audit"]. archive.nbu.gov.ua.
- Pantelieiev, V. P. Vnutrishnyohospodarskyi kontrol: metodolohiia ta orhanizatsiia [Internal control : methodology and organization]. Kyiv: DP Inform-analit. ahentstvo, 2008.
- Pantelieiev, V. P., and Korinko, M. D. Vnutrishnii audyt [Internal Audit]. Kyiv: Derzhavna akademiia statystyky, obliku ta audytu Derzhavnoho Komitetu statystyky Ukrainy, 2006.
- Skorba, O. A. "Vynyknennia ta rozvytok derzhavnoho finansovo-hospodarskoho audytu" [The emergence and development of the State 's financial and commercial audits]. *Ekonomika: problemy teorii i praktyky* vol. 5, no. 261 (2010): 1299-1306.
- "Slovnyk terminiv, uzhyvanykh u chynnomu zakonodavstvi Ukrainy" [Glossary of terms used in the current legislation of Ukraine]. <http://slovedia.org.ua/48/53392/355493.html>.
- Sukhareva, L. A., Dmytrenko, Y. N., and Borysenko, M. V. "Vnutrennyi finansovyi kontrol: ystoria yssledovanyia, sostoianye y perspektyvy" [Internal financial control: the history of the study, the state of and prospects]. *Visnyk Lvivskoi komertsiinoi akademii*, no. 16 (2004): 84-91.
- Shaposhnikova, O. M. "Kontrol u sferi biudzhetykh orhanizatsii" [Control in budget organizations]. *Menedzher*, no. 4 (2010): 237-242.
- Tymokhin, M. "Derzhavnyi vnutrishnii audyt - nova forma kontroliu" [Public Internal Audit - a new form of control]. *Balans-biudzh*, no. 40 (2011): 23-26.
- Verkhohliadova, N. I. "Rozvytok vnutrishnyoho audytu" [Development of internal audit]. *Ekonomika i rehion*, no. 1(20) (2009): 136-139.

Йохна М. А.

ПРОБЛЕМИ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мета статті полягає у дослідженні проблем ресурсного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств та визначенні основних шляхів їх вирішення. На основі узагальнення поглядів сучасних науковців про джерела конкурентних переваг промислових підприємств висловлено гіпотезу, що у зростанні міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств визначальними є технологічні чинники. Вони поряд з інтелектуальними відносяться до категорії специфічних ресурсів, наявність яких забезпечує підприємству стійкість конкурентних переваг – у підтриманні високих стандартів виробництва і можливості розвитку продуктів відповідно до вимог і потреб споживачів на світових ринках. Проаналізовано динаміку і структуру інноваційних витрат у промисловості України і з'ясовано, що вони не відповідають завданням технологічного розвитку підприємств. Серед причин такої невідповідності вказано на недостатнє фінансове забезпечення процесів технологічного оновлення, що унеможлиблює створення і залучення найбільш прогресивних технологій. Обґрунтовано, що вагому роль у фінансовій підтримці процесів технологічного розвитку промислових підприємств має відігравати держава – через важелі та регулятори інституційного характеру. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі визначено оцінку дієвості чинних інституційних регуляторів щодо інноваційно-інвестиційних процесів і формування рекомендацій з їх удосконалення та розвитку.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, специфічні ресурси, технологічний розвиток, інноваційні витрати, фінансове забезпечення
Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 13.

Йохна Микола Антонович – кандидат технічних наук, професор, проректор, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: yokhna@ukr.net

УДК 658.511.2:65.018

Йохна Н. А.

ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью статьи является исследование проблем ресурсного обеспечения международной конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий и определение основных путей их решения. На основе обобщения взглядов современных ученых об источниках конкурентных преимуществ промышленных предприятий высказано предположение, что в укреплении международной конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий определяющую роль играют технологические факторы. Они наряду с интеллектуальными относятся к категории специфических ресурсов, наличие которых обеспечивает предприятию устойчивость конкурентных преимуществ – как в поддержании высоких стандартов производства, так и в расширении возможностей развития продуктов в соответствии с требованиями потребителей на мировых рынках. Проанализированы динамика и структура инновационных затрат в промышленности Украины, на основе чего сделан вывод, что они не соответствуют задачам технологического развития предприятий. Среди основных причин несоответствия указано недостаточное финансовое обеспечение процессов технологического обновления, что делает невозможным создание и приобретение наиболее прогрессивных технологий. Обосновано, что важную роль в финансовой поддержке процессов технологического развития промышленных предприятий должно играть государство – через рычаги и регуляторы институционального характера. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении определены оценка действенности существующих институциональных регуляторов инновационно-инвестиционных процессов и формирование рекомендаций по их совершенствованию и развитию.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, специфические ресурсы, технологическое развитие, инновационные затраты, финансовое обеспечение
Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 13.

Йохна Николай Антонович – кандидат технических наук, профессор, проректор, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: yokhna@ukr.net

UDC 658.511.2:65.018

Yokhna M. A.

PROBLEMS OF RESOURCE PROVISION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF DOMESTIC INDUSTRIAL ENTERPRISES

The goal of the article is the study of problems of resource provision of international competitiveness of domestic industrial enterprises and identification of main ways of their solution. Generalising views of modern scientists on sources of competitive advantages of industrial enterprises the article makes an assumption that technological factors play the determining role in strengthening international competitiveness of domestic industrial enterprises. They, along with the intellectual ones, belong to the category of specific resources, availability of which provides an enterprise with sustainability of competitive advantages – both in ensuring high standards of production and in expanding possibilities of development of products in accordance with requirements of customers in the world markets. The article analyses dynamics and structure of innovation expenditures in the Ukrainian industry, on the basis of which it makes a conclusion that they do not correspond with the tasks of technological development of enterprises. It states that one of the main reasons of the lack of correspondence is insufficient financial provision of processes of technological renovation, which makes it impossible to create and acquire of the most progressive technologies. It shows that the state should play an important role in financial support of processes of technological development of industrial enterprises through institutional instruments and regulators. The prospects of further studies in this direction is assessment of effectiveness of existing institutional regulators of innovation and investment processes and formation of recommendations on their improvement and development.

Key words: international competitiveness, specific resources, technological development, innovation expenditures, financial provision

Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 13.

Yokhna Mykola A. – Candidate of Sciences (Engineering), Professor, Pro-rector, Khmelnytsky National University (vul. Instytutська, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: yokhna@ukr.net

Вступ. Вхід України до Світової організації торгівлі та подальші євроінтеграційні процеси породжують для вітчизняних підприємств нові виклики – відстояти свої позиції на внутрішньому ринку і знайти шляхи ефективного просування продукції чи послуг на ринки інших країн. Це загострює актуальність проблеми міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів господарської діяльності, привертає увагу науковців і практиків до пошуку можливостей збільшення кількості тих із них, що здатні до створення конкурентоспроможних на міжнародних ринках товарів і послуг. В Україні це передусім стосується промислових підприємств, оскільки саме промисловий сектор вітчизняної економіки зазнав найбільших втрат у ході ринкових трансформацій – і одною з основних причин цього була відсутність досвіду роботи у конкурентних умовах.

Питання забезпечення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності є предметом наукового інтересу значного кола зарубіжних і вітчизняних науковців. Зокрема, цими питаннями займалися Г. Азоєв, А. Воронкова, В. Горбатов, Ю. Іванов, О. Іванова, Л. Мороз, П. Орлов, П. Перерва, Р. Фатхутдінов, А. Челенков, А. Юданов та багато інших. Завдяки їх дослідженням набули сучасного вигляду теоретико-методологічні підходи до систематизації чинників конкурентоспроможності та способів здобуття конкурентних переваг промислових підприємств, удосконалено та розширено інструментарій оцінювання їх конкурентного статусу та конкурентних позицій тощо. Значна увага приділялась і ресурсному потенціалу підприємства – як основі формування ним конкурентних переваг. Це, зокрема, бачимо у Г. Азоєва і А. Челенкова [1], П. Перерви [2], В. Горбатова [3], О. Іванова із співавторами [4]. На наш погляд, питання кваліфікованого управління діяльністю тих промислових підприємств, що мають достатній ресурсний потенціал для створення конкурентоспроможних на міжнародних ринках товарів і послуг, є надзвичайно актуальними. Водночас не менш актуальними є й питання нарощування цього потенціалу – за стрімкого поширення впливу потужних транснаціональних корпорацій на всі сфери господарської діяльності до сталого економічного зростання спроможні лише ті суб'єкти господарювання, що здатні розширювати і збагачувати свій ресурсний потенціал з позицій здатності створювати адекватні вимогам часу конкурентні переваги. Це й визначило мету і завдання даного дослідження.

Мета дослідження – з'ясувати проблеми ресурсного забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств та визначити основні шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Дослідження проблем підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств потребує передусім виокремлення тих складових ресурсного забезпечення їх діяльності, які здатні максимізувати нарощування їх конкурентних переваг, найбільшою мірою сприяючи зростанню і загальної конкурентоспроможності України у світовому економічному просторі. Як показав аналіз наукових публікацій у сфері управління міжнародною конкурентоспро-

можністю, сучасними науковцями акцентується увага на необхідності розвитку інноваційної складової ресурсного потенціалу підприємств (наприклад, П. Перерва, Д. Коциски і А. Косенко [2], Л. Мороз і О. Адельшінова [5]). Це має під собою логічні підстави, оскільки саме ефективна інноваційна діяльність підприємства дає йому змогу діяти на випередження, забезпечує основу для формування нових потреб цільових груп споживачів і створення нових, доволі містких сегментів ринку, на яких конкуренція певний час відсутня. Завдяки діям на випередження підприємство матиме можливість отримувати значну комерційну віддачу від реалізації інноваційних проектів і забезпечувати накопичення ресурсів для свого розширеного відтворення і зростання.

Розуміння необхідності інтенсифікації інноваційної діяльності (хоча б для власного виживання) прийшло до вітчизняних керівників та власників промислових підприємств під час світової кризи, коли обсяги продажу їх продукції різко впали, особливо (у машинобудуванні у січні 2009 р. відносно січня 2008 р. впали до 58,3%) [6]. Можна припустити, що саме зростання інноваційної активності у промисловому секторі України забезпечило відновлення позитивної економічної динаміки у 2010–2012 роках (рис. 1).

Починаючи з 2010 р. на більшості промислових підприємств України поступово було відновлено докризові обсяги виробництва, чому сприяло і поживлення попиту на традиційних для експорту України ринках. Зокрема, при зростанні обсягів реалізації машинобудівної продукції у 2010 р. на 25,7 % її експорт зріс на 35,0 % (табл. 1). Найбільшою мірою поліпшилась динаміка експорту транспортного обладнання – його обсяги проти попереднього, 2009 року зросли більш ніж удвічі (з 1,596 до 3,262 млрд дол. США). Проте експорт обладнання механічного за цей же період збільшився лише на 13,1%. З огляду на його значне падіння у 2009 р., за цією позицією деяке перевищення обсягів експорту докризового періоду стало можливим лише в 2011 р. (6,758 млрд дол. США проти 6,341 млрд дол. США у 2008 р.).

Однак, як відзначається вітчизняними аналітиками, поліпшення ситуації в машинобудуванні стало наслідком не лише збільшення попиту на його продукцію на світових ринках, а й зростанням внутрішнього попиту – з боку вітчизняних підприємств металургійної та хімічної промисловості, які здійснювали модернізацію виробництва [7, с.10].

До того ж, аналіз зміни обсягів експортування продукції машинобудування у розрізі шестирічного періоду показує, що у 2007/2006 роках їх темпи зростання були набагато вищими, ніж протягом наступних п'ять років, причому за всіма групами товарів (див. табл. 1). Зокрема, експорт механічного обладнання у 2007 р. зріс на 49,5 %, транспортних засобів – на 59,0 %, приладів і апаратів – на 20,83 %. І тільки експорт транспортних засобів характеризується стійким зростанням, та в основному це відбувається завдяки постачанню їх у Росію та Казахстан (зокрема, у 2010 р. експорт залізничних і трамвайних вагонів у Росію становив



Рис. 1. Динаміка кількості інноваційно активних промислових підприємств України і темпів зростання обсягів реалізації промислової продукції

Джерела: Індекси промислової продукції (2002–2010 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html (Дата звернення 20.02.2011 р.); Індекси промислової продукції (2010–2012 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html (Дата звернення 20.09.2013 р.); Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010 рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (Дата звернення 20.09.2013 р.)

Таблиця 1

Динаміка обсягів експорту вітчизняної машинобудівної продукції

Товарні групи	Значення показників за роками						2012/ 2008,%*
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Обсяги експорту продукції, млрд дол. США							
Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	4,98	6,34	5,01	5,67	6,75	7,03	110,88
Транспортні засоби та шляхове обладнання	3,30	4,32	1,60	3,26	4,85	5,96	137,96
Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	0,20	0,24	0,27	0,25	0,28	0,29	120,83
Всього*	8,48	10,9	6,88	9,18	11,88	13,28	121,83
Темпи зростання обсягів експорту, %							
Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	149,5	127,3	79,0	113,2	119,1	104,2	-
Транспортні засоби та шляхове обладнання	159,0	130,9	37,0	203,8	148,8	122,9	-
Прилади і апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні; годинники; музичні інструменти	132,9	120,0	112,5	92,6	112,0	103,6	-
Загалом по машинобудуванню*	152,5	128,5	63,1	133,4	129,4	111,8	121,83

Джерело: Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt_0113_u.htm (дата звернення 08.09.2013 р.); *власні розрахунки

1,625 млрд дол. США (що склало більше 12 % від загального обсягу товарного експорту у цю країну) [8, с. 39]. І відновлення попиту засвідчує конкурентоспроможність даних видів продукції машинобудування передусім на ринках країн СНД.

Разом з тим, уже в наприкінці 2012 р. і особливо у 2013 р. у промисловому сектор вітчизняної економіки стали чітко проявлятися ознаки стагнації – у період з січня по серпень 2013 р. індекс обсягів виробництва і реалізації промислової продукції склав всього 94,8 % від аналогічного періоду 2012 року, а у машинобудуванні – лише 86,6% [6]. Тобто, вітчизняним промисловим підприємствам не вдалося закріпити тенденцію до сталого зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, що, за відкритих ринків, свідчило б про їх міжнародну конкурентоспроможність. Водночас це вказує і на те, що конкурентні переваги, які вітчизняні промислові підприємства здобували на світових ринках за рахунок дешевизни ресурсів, вичерпали себе. І ресурсне забезпечення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств має відповідати сучасним трендам науково-технічного прогресу. Це передусім стосується використання сучасних технологій, які мають забезпечувати гнучкість виробничих систем, їх здатність швидко реагувати на ринкові потреби – і не тільки через модифікацію продукту і розвитку ринку, а й за рахунок диверсифікації виробництва, виходу на нові ринкові сегменти. Технології, поряд із інтелектуальними, відносяться до категорії специфічних (за О. Вільямсоном [9, с. 94]) ресурсів, наявність яких забезпечує підприємству стійкість конкурентних переваг – у підтриманні високих стандартів виробництва і можливості розвитку продуктів відповідно до вимог і потреб споживачів на світових ринках.

Тому завдання у сфері технологічного оновлення і розвитку є надзвичайно важливими для вітчизняного машинобудування, так як виробничі системи багатьох машинобудівних підприємств є застарілими (як фізично, так і морально). І подальше їх використання не забезпечує не тільки необхідного рівня виробничої гнучкості, а й належного рівня якості та функціональної придатності продукції, яка ними випускається. Зважаючи на те, що ці характеристики є основою конкурентоспроможності продукції на світових ринках, проаналізуємо, чи масштаби і рівень технологічного оновлення вітчизняних підприємств дають змогу сформувати для цього необхідну технологічну основу.

Для цього порівнюємо витрати вітчизняних промислових підприємств на упровадження інновацій техніко-технологічного характеру (за чинною статистичною звітністю вони включають витрати на придбання нових технологій, машин, обладнання та програмного забезпечення) із обсягами капіталовкладень цих підприємств у придбання технічних засобів (рис. 2). Таке порівняння дає змогу оцінити розрив між масштабами технологічного розвитку і простого чи розширеного відтворення існуючих технологічних систем. З наведеної гістограми видно, що існує значний розрив між обсягами витрат на техніко-технологічні інновації і капіталовкладеннями у придбання машин та обладнання. Цей розрив сягає більше десятикратного роз-

міру (так, у 2008 році це співвідношення складало 1:12,2; у 2010 р. – 1:11,8; у 2012 році ще більше – 1: 12,6). Звідси можна зробити висновок, що на вітчизняних промислових підприємствах технологічне оновлення здійснюється переважно на старій технологічній основі. Це підтверджується і більш детальним аналізом статистичних даних щодо структури інноваційних витрат – у 2010 р. обсяг інноваційних витрат у промисловості України на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення становив 5051,7 млн грн, водночас витрати на придбання сучасних прогресивних технологій склали лише 141,6 млн грн. Таким чином, співвідношення цих витрат 36 : 1.

У 2012 р. ситуація ще більше не відповідає завданням технологічного розвитку промислових підприємств – витрати на придбання сучасних прогресивних технологій склали всього 47,0 млн грн [10]. Це у 171 раз менше, ніж інноваційні витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (8051,8 млн грн).

Отже, результати такого порівняльного аналізу дають підстави для висновку про те, що техніко-технологічне оновлення виробничих систем українських підприємств здійснюється фрагментарно, по мірі зношування окремих елементів. Про це ж свідчать і дослідження інших науковців [11]. Тим самим консервується технологічне відставання вітчизняної економіки, не забезпечується відчутний прогрес у зміні структури технологічних укладів, збільшенні частки підприємств, що випускають наукомістку продукцію. Малоімовірно, що за цих умов промислові підприємства України можуть збільшувати свою здатність конкурувати із провідними світовими виробниками.

Проте можна припустити, що надання переваги технологічному оновленню замість технологічного розвитку є вимушеним рішенням вищого менеджменту підприємств з огляду на їх складний фінансовий стан. Так, протягом багатьох років частка прибуткових підприємств в Україні не перевищувала 70%, а у кризовий період впала майже до 60%. Деяке покращення відбулось у 2011 р. – сумарний прибуток машинобудівних підприємств зріс в 1,75 рази проти попереднього року. На жаль, як показали останні статистичні дані, тенденція до поліпшення ефективності господарювання виявилась не стійкою – в 2012 р. кількість збиткових підприємств знову зросла [12]. Видається справедливим стверджувати, що нестача власних фінансових коштів і ускладнений доступ до позичкових (через високу їх вартість) є одними із найбільш вагомих чинників, які фактично унеможливають технологічний розвиток вітчизняних промислових підприємств.

Світовий досвід показує, що збільшення у структурі національної економіки підприємств, які можуть бути віднесені до вищих технологічних укладів, потребує реалізації моделі «технологічного поштовху». І це не передбачає використання підприємствами лише власних джерел для реалізації проектів технологічного розвитку. Вагому роль в інвестуванні цих проектів відіграє держава. Однак в Україні участь держави у фінансуванні високотехнологічних інноваційних проектів є недостатньою, значно більше бюджетних коштів спрямовується на технологічне онов-

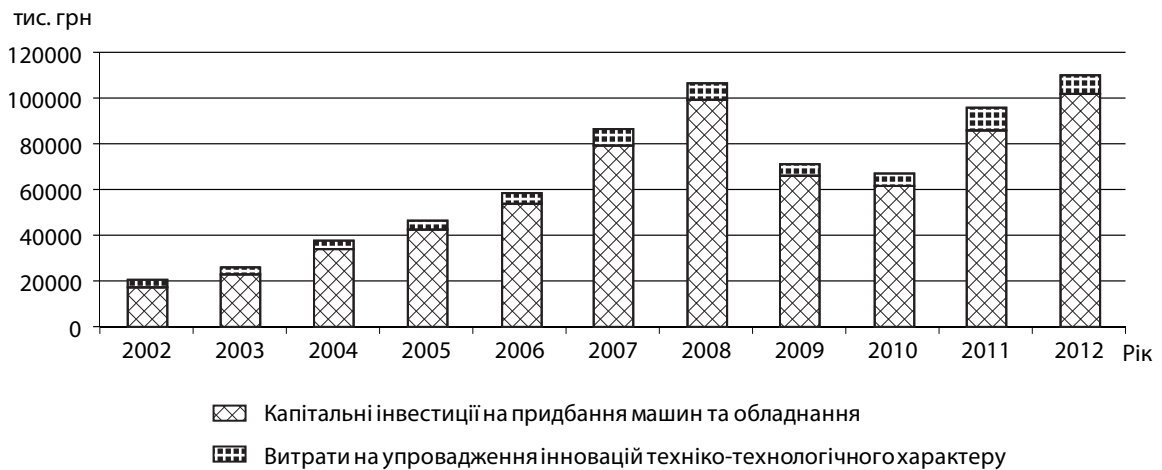


Рис. 2. Порівняльна динаміка витрат у промисловому секторі України на техніко-технологічні інновації та загальних інвестицій у придбання машин та обладнання

Джерела: Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (Дата звернення 18.09.2013); Капітальні інвестиції за 2002–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ibd/ibdrik/ibd_u/ki_u.html (Дата звернення 18.09.2013); Капітальні інвестиції за 2012 рр. [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/ibd/kinv/kinv_u/kinv_u04_12.htm (Дата звернення 18.09.2013).

лення підприємств, що відносяться до низьких технологічних укладів (зокрема, на чорну металургію).

Відсутність необхідних обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності, а також недосконалість інституційного середовища впливає і на рівень підготовки кадрів, і на розвиток інноваційної інфраструктури. Як наслідок – науково-дослідні установи не можуть продовжувати перспективні фундаментальні дослідження, зменшується й кількість прикладних розробок у промисловості. В свою чергу, зменшення результативності та ефективності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств негативно впливає на їх конкурентоспроможність – як у плані створення продуктивних інновацій з високою споживчою цінністю, так і в контексті накопичення ресурсів для інноваційного розвитку.

Участь стратегічних інвесторів у реалізації інноваційних проектів в Україні в останні роки також не є достатньою – як через відсутність інституційних інструментів захисту інвестицій, так і з причин нерозвиненої інфраструктури життєзабезпечення бізнесу. До того ж, основна мотивація стратегічних інвесторів (максимізація віддачі від вкладеного капіталу) не спонукає їх до вкладання капіталу у ті сектори промисловості, які працюють в умовах високої конкуренції. Тому, наприклад, у машинобудування України на кінець 2012 р. із 54462,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, було спрямовано лише 1143,7 млн дол. США (2,1%) [13]. І оскільки найбільші капіталовкладення були здійснені із офшорів (що непрямо свідчить про їх належність українським нерезидентам), то й спрямовувались вони переважно у ті сфери, які були джерелом доходів. А це металургія (11,3%), фінансова діяльність (29,6%), операції з нерухомістю тощо (16,6 %).

До того ж, як показав аналіз структури фінансування інноваційної діяльності промисловості Хмельницької області, кошти іноземних інвесторів та й основна маса кредитних ресурсів в основному йдуть на придбання результатів інноваційної діяльності у сторонніх організацій (табл. 2). Власні дослідження проводить лише незначна кількість промислових підприємств, а з 2009 року у області всі дослідження й розробки підприємства замовляли у зовнішніх виконавців. І навіть у цьому разі обсяги їх фінансування були мізерними і збільшились тільки у 2012 році (151,9 тис. грн). З 2009 року суттєво збільшуються витрати на підготовку виробництва до впровадження інновацій (група «Інші витрати») – до 98% від загального обсягу інноваційних витрат, у наступні два роки вони зменшились – до 90%, а у 2012 р. – до 57,2 %. Зворотна тенденція у промисловості області спостерігається щодо частки витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – від майже 90 % у 2006 році до 2% у 2009 р., а далі має місце зростання як обсягу коштів, так і їх частки – аж до 42,8% у 2012 р.

Тобто, за результатами аналізу структури інноваційних витрат можна побачити ознаки циклічності відтворення виробничої складової промислових підприємств області. Однак основна увага у цьому процесі приділяється більшою мірою технічній, а не скільки технологічній складовій, що ускладнює вирішення завдань підвищення міжнародної конкурентоспроможності цих підприємств.

Висновки. Отже, досягнення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств потребує відповідного ресурсного забезпечення. Конкурентні переваги провідних світових виробників нині формуються не завдяки дешевизні ресурсів, а завдяки їх спе-

Динаміка витрат на інноваційну діяльність промислових підприємств Хмельницької області

Показники	Значення показників за роками							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Сукупні витрати на інновації, тис. грн	18071,6	137230	91950	179490,7	1086021,6	749588,2	898520,2	225196,2
Витрати на придбання нових технологій	205,6	7405,3	-	-	-	-	-	-
Витрати на дослідження і розробки, тис. грн	657,7	702,8	29,2	4	5	17,5	-	151,9
▪ в т. ч. внутрішні НДР, тис. грн	-	-	2,0	4,0	-	-	-	-
▪ в т. ч. зовнішні НДР, тис. грн	-	-	27,3	-	5	17,5	-	151,9
*Частка витрат на дослідження і розробки, %	3,64	0,51	0,03	0,002	0,0005	0,002	-	0,07
Витрати на придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій	10513,6	123223,5	64310,1	47105,5	21017,1	58723,4	93741,2	96313,0
*Частка витрат на придбання машин та обладнання, пов'язаних з упровадженням інновацій, %	58,2	89,8	69,9	26,2	1,9	7,8	10,4	42,8
Інші витрати (підготовка виробництва до впровадження інновацій)	1599,0	1098,0	27608,8	132381,2	1064999,5	690847,3	804779,0	128731,3
*Частка інших витрат, %	8,85	0,80	30,03	73,75	98,06	92,16	89,57	57,16

Джерело: побудовано за даними Головного управління статистики в Хмельницькій області: Інноваційна активність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/ni/iapp_r.htm (дата звернення 20.05.2013); * – власні розрахунки

цифічності, яка ускладнює копіювання. До таких специфічних ресурсів відносяться не тільки інтелектуальні (втілені у нематеріальних активах підприємства), а й цілком матеріальні сучасні високопродуктивні та екологічно чисті виробничі технології, які забезпечують високі стандарти виробництва і можливості розвитку продуктів відповідно до вимог і потреб цільових груп споживачів. Проте їх висока вартість за відсутності достатнього обсягу власних коштів

і дороговизни кредитних ресурсів перешкоджає такому оновленню. Тому вагому роль у фінансовій підтримці процесів технологічного розвитку промислових підприємств має відігравати держава – через важелі та регулятори інституційного характеру. Оцінка дієвості чинних регуляторів і визначення шляхів їх удосконалення і буде предметом наступних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков – М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. – 256 с.
2. Перерва П. Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – Х.: НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137–142.
3. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: моногр. / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
5. Мороз Л. І. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / Л. І. Мо-

REFERENCES

- Azoev, G. L., and Chelenkov, A. P. Konkurentnye preimushchestva firmy [The competitive advantages of the company]. Moscow: NOVOSTI, 2000.
- Bodrov, V. H., and Reznichenko, A. V. "Potochna ekonomichna efektyvnist protsesiv tekhnologichnoimodernizatsii promyslovosti Kharkivskoi oblasti" [The current economic effectiveness of the technological upgrading of industry in Kharkiv region]. Problemy ekonomiky, no. 2 (2011): 43-47.
- "Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy: Naukova ta innovatsiina diialnist (1990-2012 rr.)" [State Statistics Committee of Ukraine: Research and Innovation (1990-2012)]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (Дата звернення 12.05.2013 р.). >
- "Finansovyi rezultat vid zvychai noi diialnosti pidpriemstv do opodatku vanna za vydamy promyslovoi diialnosti" [The financial result from ordinary activities before tax of enterprises by type of

- роз, О. Р. Адельшінова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 611. – С. 147–155.
6. Индекси промислової продукції за видами діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp_u/tpp0313_u.htm
 7. Україна на шляху від депресії до зростання : джерела, важелі, інструменти / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.] – К. : НІСД, 2010. – 96 с.
 8. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації / [А. В. Єрмолаєв, І. В. Клименко, Я. А. Жаліло, Н. Є. Пелагеша та ін.]; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
 9. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
 10. Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990–2012 рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
 11. Бодров В. Г. Поточна економічна ефективність процесів технологічної модернізації промисловості Харківської області / В. Г. Бодров, А. В. Резніченко // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 43–47.
 12. Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_12_u.htm
 13. Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності у 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/02_13/25.zip
- industrial activity]. http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin_rez/fr_pr_u/fr_pr_12_u.htm.
- Gorbatov, V. M. Konkurentosposobnost i tsikly razvitiia integrirovannykh struktur biznesa [Competitiveness and development cycles of integrated business structures]. Kharkov: INZHEK, 2006.
- "Indeksy promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti u 2013 rotsi" [Industrial production indices by activity in 2013]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/tpp/tpp_u/tpp0313_u.htm.
- Ivanov, Yu. B., Orlov, P. A., and Ivanova, O. Yu. Konkurentni perevahy pidpriemstva: otsinka, formuvannia ta rozvytok [Competitive advantage: assessment, formulation and development]. Kharkiv: INZHEK, 2008.
- Kotsytsky, D., Pererva, P. H., and Kosenko, A. P. "Stratehichne upravlinnia vyrobnychym potentsialom i pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva" [Strategic management of production capacity and improve competitiveness]. Visnyk NTU «KhPI», no. 62 (2010): 137-142.
- Moroz, L. I., and Adelsinova, O. R. "Shliakhy pidvyshchennia konkurentospromozhnosti vitchyznianskykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii" [Ways to improve the competitiveness of domestic enterprises in the context of globalization]. Visnyk NU «Lvivska politekhniky», no. 611 (2008): 147-155.
- "Priami inozemni investytsii v Ukrainu za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2012 r." [Foreign direct investment in Ukraine by sector in 2012]. http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/02_13/25.zip.
- Viliamsyn, O. E. Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic Institutions of Capitalism: Firms, marketing, contracting]. Kyiv: ArtEk, 2001.
- Yermolaiev, A. V., Klymenko, I. V., and Zhalilo, Ya. A. Perspektyvy vzaiemovidnosyn Ukrainy i Mytnoho soiuzu Respubliky Bilorus, Respubliky Kazakhstan ta Rosiiskoi Federatsii [Prospects of cooperation between Ukraine and the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and the Russian Federation]. Kyiv: NISD, 2011.
- Zhalilo, Ya. A., Pokryshka, D. S., and Belinska, Ya. V. Ukraina na shliakhu vid depresii do zrostannia : dzherela, vazheli, instrumenty [Ukraine on the path from depression to growth: sources, instruments, tools]. Kyiv: NISD, 2010.

Клочко В. М.

СТРАТЕГІЧНІ ШЛЯХИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті наведено дані щодо сучасного стану та тенденцій розвитку аграрного сектору України. У науковій літературі дискутується питання про оптимальний розмір сільськогосподарського підприємства. Світова практика доводить, що конкурентні переваги фермерських господарств досягаються шляхом їх об'єднання на створення різного роду партнерств і кооперативів, які працюють на безприбутковій основі. Відсутністю збутових, переробно-збутових і постачальницьких кооперативів скористалися потужні промислові підприємства, фінансові, трейдерські та сервісні структури, які монополізують виробництво сільськогосподарської продукції, орендуючи значні масиви сільгоспугідь. Сьогодні в руках десяти найбільших українських агрохолдингів зосереджене більше трьох мільйонів гектарів землі, або близько 7,5% всіх угідь. Великий капітал, прагнучи до максимізації прибутків, спеціалізується, як правило, на моновиробництві. Зернові і соняшник в основних зонах вирощування займають 90 – 93% посівних площ. Це призводить до повної деградації ґрунтів. У дослідженні показано основні шляхи стратегічного розвитку сільського господарства України. В залежності від провідної форми господарювання існує два напрями подальшого розвитку агропромислового виробництва: розвиток великих агропромислових формувань (галузева організація агропромислового виробництва, вертикальна інтеграція в аграрно-промисловому комплексі (АПК)) або кооперативів (територіальна організація агропромислового виробництва, горизонтальна інтеграція в АПК). Залежно від того, який шлях розвитку обирає держава, створюється організаційно-економічний механізм. Розроблено концептуальні основи державного регулювання АПК у контексті розвитку великих агропромислових формувань (АПФ) та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК).

Ключові слова: стратегічні шляхи, економічний розвиток, сільське господарство, агрохолдинги, кооперативи

Бібл.: 17.

Клочко Віталій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра світової економіки сільського господарства та інформаційних технологій, Харківська державна зооветеринарна академія (сmt. Мала Данилівка, Дергачівський район, Харківська область, 62341, Україна)

Email: vitaliyklochko26@gmail.com

УДК 338.24

Клочко В. Н.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПУТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

В статье приведены данные относительно современного состояния и тенденций развития аграрного сектора Украины. В научной литературе дискутируется вопрос об оптимальном размере сельскохозяйственного предприятия. Мировая практика доказывает, что конкурентные преимущества фермерских хозяйств достигаются путем их объединения на создание разного рода партнерств и кооперативов, которые работают на бездоходной основе. Отсутствием кооперативов воспользовались мощные промышленные предприятия, финансовые, трейдерские и сервисные структуры, которые монополизируют производство сельскохозяйственной продукции, арендуя значительные массивы сельхозугодий. Сегодня в руках десяти крупнейших украинских агрохолдингов сосредоточено более трех миллионов гектаров земли или около 7,5% всех угодий. Большой капитал, стремясь к максимизации прибылей, специализируется, как правило, на монопроизводстве. В исследовании показаны основные пути стратегического развития сельского хозяйства Украины. В зависимости от главной формы ведения хозяйства существуют два направления последующего развития агропромышленного производства: развитие крупных агропромышленных формирований (отраслевая организация агропромышленного производства, вертикальная интеграция в аграрно-промышленном комплексе (АПК)) или кооперативов (территориальная организация агропромышленного производства, горизонтальная интеграция в АПК). В зависимости от того, какой путь развития выбирает государство, создается организационно-экономический механизм. Разработаны концептуальные основы государственной регуляции АПК в контексте развития крупных агропромышленных формирований (АПФ) и сельскохозяйственных обслуживающих кооперативов (СОК).

Ключевые слова: стратегические пути, экономическое развитие, сельское хозяйство, агрохолдинги, кооперативы

Библ.: 17.

Клочко Виталий Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики сельского хозяйства и информационных технологий, Харьковская государственная зооветеринарная академия (пгт. Малая Даниловка, Дергачевский район, Харьковская область, 62341, Украина)

Email: vitaliyklochko26@gmail.com

UDC 338.24

Klochko V. M.

STRATEGIC WAYS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN UKRAINE

The article provides data with respect to the modern state and tendencies of development of the agrarian sector of Ukraine. The issue of the optimal size of an agricultural enterprise is discussed in the scientific literature. The world practice shows that competitive advantages of farms are achieved through their unification for creation of various partnerships and co-operatives, which operate on the unprofitable basis. Powerful industrial enterprises, financial, trading and service structures took advantage of absence of co-operatives and monopolised production of agricultural products, holding significant areas of agricultural land on lease. Today, ten biggest Ukrainian agro-holdings have more than three million hectares of land or 7.5% of all lands. Big capital, trying to maximise profit, is specialised, as a rule, in mono-production. The article shows main ways of strategic development of agriculture in Ukraine. Depending on the main form of farm management, there are two directions of further development of agro-industrial production: development of big agro-industrial formations (branch organisation of agro-industrial production and vertical integration in the agro-industrial complex (AIC)) or co-operatives (territorial organisation of agro-industrial production and horizontal integration in AIC). Depending on the way selected by the state, an organisational and economic mechanism is created. The article develops conceptual grounds of state regulation of AIC in the context of development of major agro-industrial formations and agricultural service co-operatives.

Key words: strategic ways, economic development, agriculture, agro-holdings, co-operatives

Bibl.: 13.

Klochko Vitaliy M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of World Economy Agriculture and Information Technology, Kharkov State Zooveterinary Academy (smt. Mala Danylivka, Dergachivskyy rayon, 62341, Ukraine)

Email: vitaliyklochko26@gmail.com

Вступ. Інтеграція у Світову організацію торгівлі (СОТ), що обумовлює присутність потужних іноземних конкурентів, може витіснити з внутрішнього аграрного ринку національних товаровиробників. Постає потреба в пошуку дійових механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу (АПК) з урахуванням міжнародного досвіду. З огляду на це першорядним є визначення стратегічних шляхів розвитку сільського господарства в умовах глобалізації.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних питань щодо стратегічних шляхів економічного розвитку сільського господарства України внесли такі вчені, як Кропивко М. Ф., Малік М. Й., Мельник Ю. Ф., Молдаван Л. В., Амбросов В. Я., Андрійчук В. Г., Месель-Веселяк В. Я.

Метою даного дослідження є визначення напрямків подальшого розвитку сільського господарства України та створення державою механізмів їх підтримки та розвитку.

У 2007–2008 роках в світі збільшилися ціни на їжу. Основна причина – підвищення вартості перевезень і добрив [1, с. 21]. До 2050 року голод, за даними ООН, загрожуватиме кожному третьому з 9 млрд осіб, [2, с. 33].

Близько 75 % території України займають чорноземи, що є найвищим показником в Європі. Згідно з даними United States Department of Agriculture (USDA), глибина шару чорнозему в українському ґрунті складає 40–60 см, тоді як в Європі в середньому 10–30 см. За оцінками експертів, близько 33 % всього чорнозему світу знаходиться на території України [3, с. 10].

В Україні випуск сільгосппродукції за перше півріччя 2013 року збільшився на 15,4%. Особливо помітна позитивна динаміка в рослинництві (приріст 67,1 %) і тваринництві (5,2 %). У 2012 році, за даними Держстату, продукція агропромислового комплексу (АПК) склала більше чверті всього експорту з країни – 17,9 мільярдів доларів. У 2011 році агропродукції було експортовано на 12,9 мільярдів доларів. Основні джерела валютної виручки – зернові культури і соняшникова олія. Традиційні продовольчі культури – пшениця, жито і ячмінь – все більше поступають місцем на полях технічним – рапсу, сої, соняшнику. Рентабельність вирощування останніх істотно вища, ніж виробництво продовольчих сортів. Абсолютний рекордсмен – соняшник, рентабельність виробництва якого в останні сезони не опускається нижче 50 % (за оцінками деяких експертів, прибутковість соняшнику – не менше 120 %). Цьому сприяє зростання попиту на соняшкову олію на світових ринках. Посівні площі під цією культурою вже перевищують 5 млн га – це майже межа [1, с. 21–22].

Поточні тенденції розвитку аграрного сектору України:

1. Консолідація в різних напрямках аграрного сектора.
2. Укрупнення земельних банків.
3. Підвищення інтересу з боку портфельних і стратегічних інвесторів.
4. Вихід на міжнародні ринки капіталу (IPO, Private Placement, єврооблігації, синдіковані кредити, кредити організацій економічного розвитку).

5. Сьогодні в Україні для виробників сільгосппродукції створені сприятливі умови для ведення бізнесу, їм надаються переваги і пільги відносно податків, держава упроваджує стимулюючі програми, здійснює компенсації по відсотках на кредити сільгоспвиробників та інші програми підтримки агробізнесу залишаються актуальними впродовж наступних 5–10 років [3, с. 16].

У науковій літературі дискутується питання про оптимальний розмір сільськогосподарського підприємства. У європейських країнах середній розмір фермерського господарства становить 18 га, а в Англії – 70 га, Німеччині – 32, у тому числі на нових землях (колишня НДР) – 197 га. Середній розмір американського фермерського господарства становить 179 га. В Україні розмір кожного фермерського господарства становить 100,2 га сільськогосподарських угідь. На думку деяких учених, оптимальний розмір сільськогосподарського підприємства – 2–3 тис. га, а фермерського – 400–900 га [4, с. 35]. Академік УААН В. Я. Месель-Веселяк вважає, що значно ефективніше працюють ті сільськогосподарські підприємства, розміри землекористування яких перевищують 3–4 тис. га.

Однак світова практика це не підтверджує. У США середній розмір фермерських господарств становить близько 180 га, а групи найбільших – 2500 га – конкурентні переваги фермерських господарств досягаються шляхом їх об'єднання на створення різного роду партнерств і кооперативів, які працюють на безприбутковій основі.

У країнах-членах ЄС кожен фермер, як правило, є одночасно членом 5–6 спеціалізованих кооперативів [5, с. 46]. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 р. №184-р «Про схвалення Концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року» намічено створити до 2015 р. не менш як 10 тис. сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, з розрахунку один кооператив на два-три сільські населені пункти. Очікується зростання до 2015 р. обсягів виробництва продукції сільського господарства в 1,6 раза та її реалізації на аграрних ринках через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи не менш як 20 відсотків загального їх товарообігу [6, с. 62–64].

Відсутності збутових, переробно-збутових і постачальницьких кооперативів скористалися потужні промислові підприємства, фінансові, трейдерські та сервісні структури, які монополізують виробництво сільськогосподарської продукції, орендуючи значні масиви сільгоспугідь. Особливістю таких великих за розмірами підприємств є те, що вони мають змогу організувати переробку сільськогосподарської сировини й уникнути монопольного економічного впливу переробних підприємств [7, с. 19]. За спостереженнями О. О. Єранкіна, в 2007 р. в Україні було 33 агропромислових формувань (АПФ), кожне з яких використовує 30 і більше тис. га ріллі. Сукупно вони контролювали 2,78 млн га, або 10,7 % посівної площі [8, с. 5].

Сьогодні таким структурам належить більше третини оброблюваних угідь. За даними журналу Forbes, розмір земельного банку (землі, що орендуються) в 2011 р. найбільших агрохолдингів України склав: Ukrlandfarming – 432 тис. га, «Миронівський хлібопродукт» (МХП) – 280 тис. га, «Українські аграрні інвестиції» (УАІ) – 235 тис. га, «Мрія» – 229 тис. га, HarvEast – 220 тис. га, «Астарт» – 210 тис. га, «Нафтком-агро» – 200 тис. га, «Кернел» – 177 тис. га, «Агро-тон» – 151 тис. га, «Приват-агро» – 150 тис. га [9, с. 63]. У руках агрохолдингів – олійно-екстракційні та олійно-жирові комбінати, елеватори, технічні засоби, ними монополізовані канали збуту продукції, в тому числі на експорт.

Попит на ринку оренди землі породив і форми його задоволення. Уже з'явилися фірми, які займаються консолідацією масивів землі. За передачу земельного паю в оренду такі фірми пропонують орієнтовно 1000 грн, а потім така фірма вже продає право на оренду сконсолідованого земельного масиву певній агропромисловій компанії за значно вищою ціною. Саме за такою схемою консолідації земельних ділянок компанія «Райз» купила право оренди 30 тис. га ріллі в Сумській і Полтавській областях по 320 дол. США за 1 га. Компанія «Приват-Агро» з різних фінансових джерел інвестувала в агробізнес з площею 130 тис. га сільськогосподарських угідь орієнтовно 1,2 млрд грн і готова його продати за 2 млрд грн. На українському ринку вже розширює свою діяльність датська компанія «Trigo Agri», яка придбала 8 аграрних підприємств і 2 елеватори, використовує 19,3 тис. га землі, що взяті в оренду на 25 років та ведуться переговори про оренду ще 8,2 тис. га. За повідомленням В. Л. Васильчука, перепродаж права оренди 1 га ріллі в Київській та Черкаській областях найвища і становить у межах 500–550 дол. США, у Миколаївській області – орієнтовно 200 дол., у Полтавській – 300–350 дол. [8, с. 5–8]. Власники ж паїв – селяни – одержують по 250–300 грн за 1 га.

Сьогодні в руках десяти найбільших українських агрохолдингів зосереджено більше трьох мільйонів гектарів землі, або близько 7,5 % всіх угідь. Лідерами операцій на ринку аграрного M&A за останні два роки стали Ukrlandfarming і Kernel Holding S. A. П'єдестал пошани зайняв Ukrlanfarming, найбільший в Східній Європі земельний банк [10]. Ukrlandfarming вирощує зерно, виробляє яйця і цукор, займається тваринництвом, дистрибуцією та експортом. Його земельний банк складає 532000 га, виручка в 2012 році досягла 1,9 млрд доларів, а EBITDA перевищила 790 млн доларів.

Найбільші латифундисти світу:

1. Beidahuang group (Китай) – 5400000 га.
2. Іволга-холдинг (Казахстан) – 1500000 га.
3. Казекспорт-астик (Казахстан) – 1000000 га.
4. El Tejar (Аргентина) – 1000000 га.
5. Cresud (Аргентина і Бразилія) – 1000000 га.
6. NCH Capital (Україна і Росія) – 800000 га.
7. Агроцентр-Астана (Казахстан) – 700000 га.
8. Ukrlandfarming (Україна) – 500000 га.

9. Група «Розгуляй» (Росія) – 500000 га.

10. Кернел (Україна) – 300000 га [11, с. 60–64].

Поява агрохолдингів пов'язана зі зниженням виробництва валової продукції сільського господарства, особливо з 1990 р. по 1999 р., матеріально-технічного забезпечення підприємств, надання кредитних ресурсів, загальною деіндустріалізацією села. Найбільша кількість агрохолдингів створена в Херсонській (6), Дніпропетровській (7) і Донецькій (8) областях. В той же час, в Одеській області зареєстрований лише один агрохолдинг. В інших регіонах створено по 2–4 агрохолдинга. Кількість оброблюваної землі в Україні складає 32–33 млн га, з них 40 % обробляються дрібними і середніми господарствами, які формуються з місцевих жителів оброблюваних територій. Відсутність реального ринку землі, і найголовніше земельного кадастру, в Україні стримує розвиток агрохолдингів.

Агрохолдинги мають такі переваги перед іншими операторами аграрного ринку:

- 1) нижча виробнича собівартість і висока додана вартість продукції;
- 2) розвинена система логістики;
- 3) розвинена інфраструктура;
- 4) впровадження інноваційних технологій у виробництво;
- 5) ефективно використовують наявні ресурси;
- 6) високий професійний рівень і кваліфікація управлінського складу;
- 7) високий рівень техніко-технологічного забезпечення.

В цілому в сільському господарстві України відбуваються наступні процеси, що характеризують розвиток агрохолдингів:

- 1) капіталізація агровиробництва на основі концентрації сільськогосподарської землі;
- 2) формуються горизонтально і вертикально інтегровані, орієнтовані на експорт структури (іноді по типу земельних латифундій);
- 3) збільшення об'ємів виробництва продукції сільськогосподарства за рахунок ефекту масштабу;
- 4) концентрація капіталу, що не під силу дрібним і середнім компаніям;
- 5) інтеграція виробництва з подальшою переробкою сільгосппродукції;
- 6) інвестиційна привабливість для іноземних компаній, шляхом розміщення цінних паперів на фондових ринках і залучення кредитів міжнародних фінансових організацій [12].

Професор В. Я. Амбросов [13, с. 20] пише, що холдинги в основному зацікавлені у швидкій окупності авансованого у виробництво капіталу, це спричиняє порушення багатofункціональної спрямованості села, незабезпечення вирішення соціальних проблем сільських громад і територій, спрощення галузевої й виробничої структури сільськогосподарських підприємств, приниження ролі приватної власності та власників. Професор Л. В. Молдаван [14] зазначає,

що сільське господарство нашої країни йде шляхом США. На рубежі XIX і XX століття, після будівництва залізниць, землі Північноатлантичних штатів Америки освоювалися великими несільськогосподарськими компаніями. Вони взяли в оренду або купили землю і почали вирощувати зерно пшениці. В результаті монокультурного ведення сільського господарства відбулася деградація земель. Коли окупність капіталу зменшилася, великий бізнес до 1920 року залишив ці землі. Згодом Уряд США вимушений був прийняти програму заселення цих земель колишніми військовими (їм продавали ділянки під ранчо по 75 доларів за 1 га).

«Купуйте землю, вона вже не виробляється», – говорив великий американський письменник Марк Твен. На думку американського економіста Алана Гріспена, який був головою Федеральної резервної системи США в 1987–2006 рр., коли криза змушує бізнес кинути малоефективні виробництва, кидається рятувати гроші, вкладаючи їх у найліквідніший актив – у землю, що ми бачимо вже сьогодні. Із зняттям мораторію на купівлю-продаж землі буде досить спроб не купити, а саме відняти землю юридичними процедурами [15, с. 42].

Ці процеси супроводжуються значними негативними наслідками. Великий капітал, прагнучи до максимізації прибутків, спеціалізується, як правило, на моновиробництві. Зернові і соняшник в основних зонах вирощування займають 90–93 % посівних площ. Це призводить до повної деградації ґрунтів. Трудомісткі виробництва, пасовища знищені. Країна стає імпортозалежною. Спеціалізація на найбільш механізованих культурах спричинила масове безробіття.

Основні шляхи стратегічного розвитку сільського господарства України:

1. Здешевлення продукції сільського господарства за рахунок: зниження ціни матеріально-технічних ресурсів, у т. ч. на основі лізингу, здешевлення кредитів, здешевлення страхування, розвиток відновлюваних видів енергетики. При наданні пільгових довгострокових кредитів вважати пріоритетною енергетичну ефективність сільськогосподарського виробництва (енергетичні витрати до енергетичної цінності одержаної продукції). Розвивати самозабезпечувальну систему ведення сільського господарства, за якої частина продукції рослинництва (кукурудза, ріпак, соняшник, соя) використовуватимуться для виготовлення енергетичних ресурсів (біоетанолу і біодизельного палива), а побічну – на виготовлення добрив. Посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально-технічні ресурси, енергоносії й послуги. Здешевлення кормів для тваринництва та забезпечення високопродуктивними породами. Повернення до сівозміни на науковій основі.
2. Передбачення податкових пільг (наприклад, щодо ПДВ) при ввезенні устаткування для модернізації виробництва. Переорієнтація програм державної під-

тримки з так званої «жовтої скриньки» на «зелену». За правилами СОТ вони не підлягають обмеженню.

3. Якість і безпека сільськогосподарської продукції – це питання національної безпеки країни. Використовувати продукцію з ГМО в текстильній промисловості (виляск), а також для виробництва біоетанолу і біодизеля. Профілактика отримання неякісної продукції.

4. Збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію шляхом застосування спеціальних механізмів, наприклад введення для бідних продовольчих карток, оплачуваних державою. Законодавчо встановити гранично допустимий рівень торгової націнки у сфері реалізації соціально значущих продуктів.

Висновок. Виходячи із вищенаведених шляхів стратегічного розвитку сільського господарства, ми можемо зробити висновок, що в залежності від провідної форми господарювання існує два напрями подальшого розвитку агропромислового виробництва: розвиток великих агропромислових формувань (галузева організація агропромислового виробництва, вертикальна інтеграція в АПК) або кооперативів (територіальна організація агропромислового виробництва, горизонтальна інтеграція в АПК). Залежно від того, який шлях розвитку вибирає держава, створюється організаційно-економічний механізм.

Концептуальними основами державного регулювання АПК у контексті розвитку великих агропромислових формувань (АПФ) вважаємо наступне:

1. Переглянути канали розподілу державної допомоги, передусім надавати її на розвиток сільських територій.
2. Надавати державну підтримку і пільги АПФ, які займаються розвитком соціальної інфраструктури на селі.
3. Створити при посольствах реально діючий інститут торгового представництва і лобювання інтересів сільськогосподарських експортерів.
4. Започаткувати роботу служб дорадництва.
5. Заснувати загальнодержавний фонд земель сільськогосподарського призначення. Викупувати землю в тих, хто не проживає на селі, або проживає, але не використовує її за призначенням. Викупити у селян землю за належною ціною за їх бажанням.
6. Держава не несе ніякої відповідальності за ціни на сільськогосподарську продукцію і матеріально-технічні ресурси, а також рівень рентабельності, підтримує виробництво необхідних видів продукції через держзакупівлі. Ціни визначає світовий ринок.
7. Установити верхні межі сум субсидій, що направляються найбільшим АПФ (агрофірмам і агрохолдингам).
8. Держава відмінює мораторій на купівлю-продаж землі, який подовжили до 2012 р.

Другий шлях розвитку пропонує будувати сільськогосподарське виробництво за типом солідарного суспільства кооператив-сім'я. Аналізуючи структуру суспільного виробництва та економічних відносин у монографії «Воспроизводство и цена» (1977 р.), особливого значення І. І. Лукінов надавав саме розвитку кооперації, яку він розглядав як важливий чинник не тільки поточного, але й майбутнього. Учений-економіст І. І. Лукінов стояв на позиціях, що кооперація – це той шлях, який супроводжує економічні трансформації створенням конкурентоспроможних ринкових систем оптимальних розмірів, виключаючи як неперспективні їх парцеляцію, так і необґрунтовану гігантоманію [16, с. 168].

Український економіст С. І. Соколенко в монографії «Производственные системы глобализации» розвиває тезу про те, що кластерна модель розвитку – це шлях до інтеграції економічної та соціальної політики й розвитку регіонів [17, с. 57]. Успішне провадження процесу створення кластерів можливе за допомогою методів державного регулювання, вказаних серед методів «зеленої скриньки».

Під концептуальними основами державного регулювання АПК у контексті розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) вбачаємо:

1. Будівництво заводів з виробництва біоетанолу та біодизелю (половина акцій заводів – СОК).
2. Заснування координаційного регуляторного органу при Кабінеті Міністрів України – Управління з підвищення конкурентоспроможності продукції АПК.

3. Усунення посередника і виведення сільського виробника на міського жителя.
4. Боротьба з рейдерством в АПК (незаконним захопленням власності, землі).
5. Створення на перших порах державних машинно-тракторних станцій (МТС) для обробки землі, але з перспективою подальшого забезпечення кооперативів власною технікою.
6. Державна підтримка нормальної рентабельності сільськогосподарського виробництва.
7. Удосконалення законодавства, що приймається, і практика держрегулювання стосовно перешкоджання створенню великих землеволодінь (латифундій), мораторій на покупку-продаж землі повинен тривати до створення конкурентоздатного АПК. Введення обмежень кількості землі в оренді, обмеження терміну оренди (5–10 років). Кількість землі в оренді визначається спеціалізацією господарства, і залежно від цього та природно-кліматичних умов визначається оптимум. Для виробничих кооперативів обмежень щодо оренди не буде.
8. Пропаганда кластерної організації сільської території. Забезпечення інформаційною підтримкою, розробка та прийняття необхідної законодавчої бази.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гамалий І. Кто кормит Украину / І. Гамалий, В. Липка, Д. Фіоник // Фокус. – 2013. – № 32. – с. 21–22.
2. Седова Я. Меню на послезавтра / Я. Седова // Фокус. – 2013. – № 32. – с. 32–33.
3. Кундзич В. Аграрний сектор України / В. Кундзич, А. Супрун, С. Осауленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radacapital.com>
4. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34–41.
5. Могильный А. Реалии и парадоксы аграрной политики / А. Могильный // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 40–51.
6. Про схвалення Концепції Державної цільової програми підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2009 р. № 184-р // Офіційний вісник України. – 2009. – № 14. – С. 61–64.
7. Месель-Веселяк В. Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 18–24.
8. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3–9.

REFERENCES

- Andriichuk, V. H. "Nadkotsentratsiia ahropromyslovoho vyrobnytstva i zemelnykh resursiv ta ii naslidky" [Over-concentration of agricultural production and land resources and its consequences]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2009): 3-9.
- Ambrosov, V. Ya. "Pohlyblennia suspilnoho podilu pratsi ta transformatsiia vyrobnychkh struktur" [The deepening social division of labor and the transformation of production structures]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2011): 17-25.
- Gamaliy, I., Lipka, V., and Fionik, D. "Kto kormit Ukrainu" [Who feeds the Ukraine]. *Fokus*, no. 32 (2013): 21-22.
- Isakova, D. "Agrarnyy Frankenshteyn" [Agrarian Frankenstein]. *Forbes Ukraina*, no. 8 (2013): 60-65.
- Kundzich, V., Suprun, A., and Osaulenko, S. "Agrarnyy sektor Ukrainy" [The agricultural sector of Ukraine]. <http://www.radacapital.com>.
- Kyrylenko, I. H., Melnyk, Yu. F., and Prysiazhniuk, M. V. *Aktualni problemy ahrarnoi reformy v Ukraini v umovakh systemnoi kryzy svitovoi ekonomiky* [Recent issues of agrarian reform in Ukraine during the systemic crisis of the world economy]. Kyiv: Analitichno-doradchyi tsentr Blakytnoi strichky, 2009.
- Kropyvko, M. F. "Klasternyi pidkhid do upravlinnia silskym rozvytkom" [Cluster management approach to rural development]. *Ekonomika APK*, no. 5 (2008): 55-58.
- [Legal Act of Ukraine] (2009).

9. Мусаева С. Дорога к рабству / С. Мусаева, Д. Исакова // Forbes. – 2011. – № 6. – С. 60–63.
10. Мальский О. Кто кого съест на аграрном рынке Украины / О. Мальский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ua/opinions/1336013-kto-kogo-sest-na-agrarnom-rynke-ukrainy.htm>.
11. Исакова Д. Аграрный Франкенштейн / Д. Исакова // Forbes Украина. – 2013. – № 8. – С. 60–65.
12. Ниценко В. С. Формирование и развитие агрохолдингов в Украине / В. С. Ниценко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investicii.org/investuvanya/naukovi-publikatsiji/formyrovanye-y-razvytye-ahroholdynhov-v-ukrayne.htm>.
13. Амбросов В. Я. Поглиблення суспільного поділу праці та трансформація виробничих структур / В. Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 17–25.
14. Молдаван Л. В. Наше сельское хозяйство идет путем Латинской Америки... / Л. В. Молдаван [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unian.net/rus/news/news-390746.htm>
15. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / [Кириленко І. Г., Мельник Ю. Ф., Присяжнюк М. В. та ін.]; за ред. Кириленка І. Г. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2009. – 137 с.
16. Малік М. Й. Розвиток кооперативної ідеї в контексті наукових доробок І. І. Лукінова / М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 167–169.
17. Кропивко М. Ф. Кластерний підхід до управління сільським розвитком / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 55–58.
- Musaeva, S., and Isakova, D. "Doroga k rabstvu" [The Road to Serfdom]. Forbes, no. 6 (2011): 60-63.
- Malskiy, O. "Kto kogo sest na agrarnom rynke Ukrainy" [Who eats whom in the agricultural market of Ukraine]. <http://www.forbes.ua/opinions/1336013-kto-kogo-sest-na-agrarnom-rynke-ukrainy.htm>.
- Mesel-Veseliak, V. Ya. "Rozvytok form hospodariuvannia v ahromomu sektori Ukrainy (rezultaty, problemy)" [Forms of economic development in the agricultural sector of Ukraine (the results of the problem)]. Ekonomika APK, no. 12 (2006): 34-41.
- Moldavan, L. V. "Nashe selskoe khoziaystvo idet putem Latinskoj Ameriki..." [Our agriculture is through Latin America...]. <http://www.unian.net/rus/news/news-390746.html>.
- Mogilnyy, A. "Realii i paradoksy agrarnoy politiki" [Realities and paradoxes of agricultural policy]. Ekonomika Ukrainy, no. 12 (2008): 40-51.
- Malik, M. I. "Rozvytok kooperatyvnoi idei v konteksti naukovykh dorobok I. I. Lukinova" [The development of co-operative ideas in the context of scientific achievements I. Lukinova]. Ekonomika APK, no. 2 (2011): 167-169.
- Mesel-Veseliak, V. Ya. "Rozvytok ta efektyvnist orhanizatsiino-pravovykh form hospodariuvannia v silskomu hospodarstvi Ukrainy" [Development and effectiveness of organizational forms of management in agriculture in Ukraine]. Ekonomika APK, no. 11 (2004): 18-24.
- Nitsenko, V. S. "Formirovanie i razvitie agrokholdingov v Ukraine" [The formation and development of the agricultural holdings in Ukraine]. <http://www.investicii.org/investuvanya/naukovi-publikatsiji/formyrovanye-y-razvytye-ahroholdynhov-v-ukrayne.html>.
- Sedova, Ya. "Menu na poslezavtra" [The menu for the day after tomorrow]. Fokus, no. 32 (2013): 32-33.

Мухіна Л. В., Пчелінцева Л. К., Довбій Т. А., Резніченко Г. М.

ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА КОМПОЗИЦІЙНИХ МАТЕРІАЛІВ НА ОСНОВІ МЕТАЛЕВОГО НІКЕЛЮ І НАДТВЕРДИХ МАТЕРІАЛІВ ТА МЕТОДИКА ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

У статті розглянута можливість отримання композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та надтвердих матеріалів. Встановлено, що такий продукт має місце на світовому ринку, але відомостей щодо технології отримання останнього у відкритій літературі не знайдено. Піднято проблему розрахунку економічної доцільності та інвестиційної привабливості впровадження вищезазначеного процесу у виробництво таким чином, щоб методика розрахунку була зрозумілою для дослідників, які не мають спеціальної освіти. У статті приведено розрахунок економічної доцільності та інвестиційної привабливості виробництва композиційних матеріалів на основі металевго нікелю і надтвердих матеріалів та запропонована методика розрахунку.

Ключові слова: новітній продукт, інвестиційний проект, економічний ефект, методика розрахунку, композиційні матеріали, нітрид бору, ультрадисперсні алмази

Табл.: 9. *Бібл.:* 12.

Мухіна Людмила Василівна – кандидат технічних наук, доцент, доцент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: mylu@ukr.net

Пчелінцева Людмила Кіндратівна – старший викладач, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: pchelydmila@rambler.ru

Довбій Тетяна Анатоліївна – викладач, кафедра хімічної технології неорганічних речовин, каталізу та екології, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: tanyushechka_d@ukr.net

Резніченко Ганна Михайлівна – кандидат технічних наук, асистент, кафедра хімічної технології неорганічних речовин, каталізу та екології, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: annet_s@ukr.net

УДК 330.8: 330.341.42

Мухина Л. В., Пчелинцева Л. К., Довбий Т. А., Резниченко А. М.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА КОМПОЗИЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ НА ОСНОВЕ МЕТАЛЛИЧЕСКОГО НИКЕЛЯ И СВЕРХТВЕРДЫХ МАТЕРИАЛОВ, МЕТОДИКА ЕЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В статье рассмотрена возможность получения композиционных материалов на основе металлического никеля и сверхтвердых материалов. Установлено, что такой продукт присутствует на мировом рынке, но сведений о технологии получения такого продукта в открытой литературе не обнаружено. Поставлена проблема расчета экономической целесообразности и инвестиционной привлекательности внедрения вышеупомянутого процесса в производство, таким образом, чтобы методика расчетов была понятной для исследователей, которые не имеют специального образования. В статье приведен расчет целесообразности и инвестиционной привлекательности производства композиционных материалов на основе металлического никеля и сверхтвердых материалов, предложена методика расчета.

Ключевые слова: инновационный продукт, инвестиционный проект, экономический эффект, методика расчета, композиционные материалы, нитрид бора, ультрадисперсные алмазы

Табл.: 9. *Библ.:* 12.

Мухина Людмила Васильевна – кандидат технических наук, доцент, доцент, кафедра экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: mylu@ukr.net

Пчелинцева Людмила Кондратьевна – старший преподаватель, кафедра экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: pchelydmila@rambler.ru

Довбий Татьяна Анатольевна – преподаватель, кафедра химической технологии неорганических веществ, катализа и экологии, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: tanyushechka_d@ukr.net

Резниченко Анна Михайловна – кандидат технических наук, ассистент, кафедра химической технологии неорганических веществ, катализа и экологии, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: annet_s@ukr.net

Muhina L. V., Pchelintseva L. K., Dovbiy T. A., Reznichenko G. M.

ECONOMIC EXPEDIENCY OF PRODUCTION OF COMPOSITE MATERIALS MADE FROM METAL NICKEL AND SUPER-HARD MATERIALS AND METHODS OF ITS IDENTIFICATION

The article considers a possibility of making composite materials from metal nickel and super-hard materials. It shows that such a product is available in the world market, but there is no information on technology of manufacture of such a product in open literature. It sets the issue of calculation of economic expediency and investment attractiveness of introduction of the said process into production, so that the methods of calculations would be clear for researchers who have no special education. The article provides a calculation of expediency and investment attractiveness of production of composite materials made from metal nickel and super-hard materials and offers methods of calculation.

Key words: innovation product, investment product, economic effect, calculation methods, composite materials, boron nitride, ultra-dispersed diamonds

Tabl.: 9. *Bibl.:* 12.

Muhina Lyudmyla V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: mylu@ukr.net

Pchelintseva Lyudmyla K. – Senior Lecturer, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: pchelydmila@rambler.ru

Dovbiy Tetyana A. – Lecturer, Department of Chemical Technology of Inorganic materials, catalysis and environmental, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: tanyushechka_d@ukr.net

Reznichenko Ganna M. – Candidate of Sciences (Engineering), Assistant, Department of Chemical Technology of Inorganic materials, catalysis and environmental, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: annet_s@ukr.net

Вступ. Однією з перспективних розробок в галузі композиційних матеріалів є створення композитів на основі металу та надтвердих матеріалів, які використовуються у різних сферах виробництва. Прикладом найбільш перспективних матеріалів для створення таких композитів є металевий нікель і надтверді матеріали, такі як нітрид бору (h-BN) та ультрадисперсні синтетичні алмази (УДА). Ці матеріали знайшли широке використання у авіа- і ракетобудуванні (нітрид бору) та при виготовленні різного роду абразивного інструменту (синтетичні алмази). Але на даний момент не існує досконалих технологій виготовлення таких композиційних матеріалів, або інформація про ці технології має статус ноу-хау, що скоріш за все, оскільки світовий ринок пропонує подібні матеріали.

Не менш важливою проблемою для дослідників та винахідників є доведення економічної доцільності промислового виробництва новітніх продуктів, особливо коли продукт не має аналогів. Бо тенденції розвитку економіки промислового сектору останнього часу вимагають об'єктивної та достовірної оцінки наслідків завершення та реалізації науково-технічних розробок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз публікацій у відкритій науковій літературі показав, що, як правило, отримують композиційні матеріали на основі металів та надтвердих матеріалів шляхом занурення останніх у розплав металу, тобто, так би мовити, фізично огортають частки надтвердих матеріалів металом [1–5]. При цьому отримують продукт з низькою адгезією покриття, хоча і з великим вмістом металу. Таке положення зумовлено тим, що, як правило, надтверді матеріали є діелектриками, і використовувати для них методи хімічного або електрохімічного металізування недоцільно, оскільки в результаті отримується продукт, ще з гіршою якістю, ніж при фізичному змі-

шуванні. У випадку з нітридом бору та ультрадисперсними синтетичними алмазами виникає ще й проблема підготовки поверхні цих надтвердих матеріалів перед процесом металізації, при цьому ця проблема характерна як для фізичного, так і для хімічного та електрохімічного нанесення металу. Вона пов'язана з низькою змочуваністю поверхні таких матеріалів у водних розчинах та розплавах металів [2–5].

Результати досліджень, які викладені у наукових роботах [6–9], показали, що технологічно можливо вирішити проблему підготовки поверхні нітриду бору та ультрадисперсних алмазів, щоб забезпечити отримання композиційного матеріалу, який характеризується високим ступенем покритої металом поверхні надтвердих матеріалів та оптимальним розташуванням надтвердих матеріалів в матриці композиційного матеріалу. Але оскільки інформації про аналогічні технології в літературі не знайдено, то дослідники зіткнулися з проблемою розрахунку економічної доцільності впровадження даної розробки. Методики розрахунку новітніх інноваційних процесів, представлені в літературі, носять надто громіздкий характер і розраховані на спеціалістів з економіки, що ускладнює доведення економічної доцільності впровадження новітніх технологій для молодих дослідників з технічною освітою [9–12].

Постановка завдання. Метою даної статті є:

- доведення економічної доцільності виробництва композиційних матеріалів на основі металевого нікелю і надтвердих матеріалів;
- визначення інвестиційної привабливості виробництва композиційних матеріалів на основі металевого нікелю і надтвердих матеріалів, як інноваційного процесу;
- запропонувати методику розрахунку економічної ефективності інноваційних процесів для дослідників технічного напрямку.

Виклад основного матеріалу. Першим етапом визначення економічної доцільності інноваційного процесу, яким у нашому випадку є отримання композиційних матеріалів на основі металевго нікелю і надтвердих матеріалів, є визначення вихідних даних та накладання обмежень, або допущень, щодо реалізації проекту. А саме, необхідно визначити набір можливого обладнання для реалізації проекту, можливу або максимальну продуктивність процесу, можливі умови реалізації з точки зору форми підприємницької діяльності. Дана інформація необхідна для переходу до другого етапу – етапу калькулювання собівартості новітнього продукту.

Отже, проведенні технологічні дослідження, а саме випробування зазначеного інноваційного процесу в промислових умовах, показали, що обидва процеси можливо вести, використовуючи одне і те саме обладнання. Причому витрати на виробництво композиційних матеріалів на основі металевго нікелю і надтвердих матеріалів прийняли як для нового виробництва при реалізації в умовах малого підприємства.

Розрахунки витрат на виробництво здійснювали з урахуванням продуктивності 240 кг (h-BN+Ni) нікельованого нітриду бору з вмістом металевго нікелю 80% (припустне відхилення $\pm 5\%$) та 120 кг (УДА+Ni) матеріалу на основі металевго нікелю та ультрадисперсних алмазів із вмістом наноалмазів 10% (припустне відхилення $\pm 2\%$) на рік, тобто 360 кг/рік композиційних матеріалів як цільового продукту. Така продуктивність зумовлена тим, що виробничий цикл має періодичну дію, і його максимальна добова спроможність складає 1,3–1,5 кг цільового продукту.

Отже, з огляду на дані технологічних промислових випробувань та визначеної максимальної продуктивності, перейдемо до другого етапу – визначення економічної доцільності виробництва композиційних матеріалів, а саме складемо калькуляцію собівартості продукції.

Визначимо капітальні витрати та витрати на матеріальні ресурси для отримання 360 кг/рік цільового продукту. Вихідні данні для розрахунку представлено в табл. 1 та 2.

Треба відмітити, що при визначенні капітальних витрат, тобто витрат на обладнання, споруди, дозволи тощо,

необхідно враховувати, що цикли життя інвестиційних проектів доволі різні, тому розрахунки ведуть на кілька років (10–15 років).

Отже при визначенні навантаження на собівартість цільового продукту цих витрат використовують амортизацію, а не відбивають загалом усі витрати на першому році. Щодо норм амортизації, то вони встановлюються, виходячи з досвіду технологічних випробувань – обладнання, яке піддається найбільшій експлуатації, повинно мати більшу норму амортизаційних відрахувань.

На основі вихідних даних складемо калькуляцію отримання композиційних матеріалів (табл. 3–5).

Аналізуючи калькуляцію собівартості виробництва, треба відмітити, що загалом витрати на виробництво складаються зі змінних витрат, до яких відносять витрати, які залежать від обсягу виробництва (сировина, матеріали, заробітна платня робітників, відрахування на соціальні заходи), з постійних витрат, які не залежать від обсягу виробництва і є незалежно від того, відбувається виробнича діяльність або ні (амортизаційні відрахування, відрахування на утримання та функціонування виробництва) та поза-виробничих витрат, до яких відносять витрати, пов'язані з реалізацією продукту, тобто витрати на пакування, на доставку тощо.

Отже в результаті розрахунків було встановлено, що собівартість 1 кг композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та нітриду бору склала 1901,58 грн, а матеріалу на основі металевго нікелю та синтетичних алмазів – 2791,86 грн.

Наступним етапом визначення економічної доцільності інноваційного проекту отримання композиційних матеріалів на основі металевго нікелю і надтвердих матеріалів є визначення реальних грошових потоків. Причому, при визначенні цих потоків можна вести розрахунок у двох напрямках. Перший – визначити роздрібну ціну продажу, яка відрізняється від собівартості на такі показники, як закладений прибуток, податок на додану вартість, податок на прибуток. Другий – якщо відома роздрібна ціна подібного продукту на світовому ринку. Отже, у нашому випадку, як зазначалося раніше, невідомо, яким чином

Таблиця 1

Капітальні витрати виробництва композиційних матеріалів, з урахуванням продуктивності 360 кг на рік за обома продуктами

Найменування	Вартість активів, грн	Норма амортизаційних відрахувань, %
1. Будівлі та споруди, грн	20000	На правах оренди
2. Машини та обладнання, грн:	15000	
установка з мішалкою	3000	10
сушильна шафа	4000	6
муфельна шафа	6000	6
інше обладнання	2000	15
Усього (1+2)	35000	
3. Витрати на дозволи та ліцензування	30000	10
Усього (1+2+3)	65000	

Таблиця 2

Норми витрат та ціни на матеріальні ресурси для виробництва композиційних матеріалів з урахуванням продуктивності 360 кг на рік за обома продуктами

Матеріальні ресурси	Норма витрати		Ціна, грн/кг (кВт·ч, л)
	h-BN+Ni, 240 кг/рік	УДА+Ni, 120 кг/рік	
Нітрид бору	48 кг		3300
Етиловий спирт	60 л		142
Ацетат нікелю	845 кг	475 кг	60
Гіпофосфіт натрію	1190 кг	670 кг	60
Розчин аміаку, 25 %	691 л	389 л	3
Водна суспензія УДА, 5 %		240 л	720
Вода на процес	12000	6000	5
Електроенергія	3720 кВт	1860 кВт	0,78
Розцінки виробничих робітників на випуск 1 кг композитних матеріалів, грн			100
Відрахування на соціальні нужди, %			36,5
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання від їх вартості, %			12
Інші витрати, які відносять на собівартість:			
загальногосподарські витрати, % від розцінки виробничих робочих			270
позавиробничі витрати, % від виробничої собівартості			1

Таблиця 3

Розрахунок величини матеріальних витрат на виробництво композиційних матеріалів з урахуванням продуктивності 360 кг на рік за обома продуктами

Матеріальні ресурси	Норма витрати		Ціна, грн/кг (кВт·ч, л)	Сума, грн h-BN+Ni, 240 кг/рік	Сума, грн УДА+Ni, 120 кг/рік
	h-BN+Ni, 240 кг/рік	УДА+Ni, 120 кг/рік			
Нітрид бору	48 кг		3300	158400	
Етиловий спирт	60 л		142	8520	
Ацетат нікелю	845 кг	475 кг	60	50700	28500
Гіпофосфіт натрію	1190 кг	670 кг	60	71400	40200
Розчин аміаку, 25 %	691 л	389 л	3	2073	1167
Суспензія УДА, 5 %		240 л	720		172800
Вода на процес	12000	6000	0,5	6000	3000
Електроенергія	3720 кВт	1860 кВт	0,78	2901,6	1450,8
Усього				299994,6	247117,8
Усього витрат на 1 кг				1249,98	2059,32

Таблиця 4

Розрахунок величини амортизаційних відрахувань та витрат на обладнання виробництва композиційних матеріалів

Найменування показника	Норма амортизаційних відрахувань, %	Вартість активів, грн	Сума амортизаційних відрахувань, грн
1. Будівлі та споруди, грн	На правах оренди	20000	
2. Машини та обладнання:		15000	
установка з мішалкою	10	3000	300
сушильна шафа	6	4000	240
муфельна шафа	6	6000	360
інше обладнання	15	2000	300
Усього (1+2)		35000	1200
3. Витрати на дозволи та ліцензування	10	30000	3000
Усього (1+2+3)		65000	4200
Сума амортизаційних відрахувань на 1 кг композиційного матеріалу, грн			11,67
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання від їх вартості, грн	12	15000	1800
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання від їх вартості на 1 кг продукту, грн			5
Відрахування на соціальні нужди, грн			13140
Відрахування на соціальні нужди на 1 кг продукту, грн	36,5	100	36,5
Загальногосподарські витрати, грн			97200
Загальногосподарські витрати на 1 кг продукту, грн	270	100	270

Таблиця 5

Калькуляція собівартості виробництва 1 кг композиційних матеріалів

Стаття калькуляції	Сума, грн/кг h-BN+Ni	Сума, грн/кг УДА+Ni
1. Сировина та матеріали	1249,98	2059,32
2. Заробітна плата робітників	100	100
3. Відрахування на соціальні заходи	36,5	36,5
4. Усього (1+2+3)	1386,48	2195,82
5. Амортизація	11,67	11,67
6. Відрахування на ремонт та експлуатацію обладнання	5	5
7. Загальногосподарські витрати	270	270
8. Усього (5+6+7)	286,67	286,67
9. Оренда (20000 грн / 360 кг)	55,56	55,56
Виробнича собівартість	1728,71	2538,05
Позавиробничі витрати	172,87	253,81
Повна собівартість	1901,58	2791,86

отримують композиційні матеріали на основі металевого нікелю і надтвердих матеріалів, але такі продукти пропонуються на світовому ринку і мають роздрібну ціну, яка складає: h-BN+Ni 2100 грн/кг, УДА+Ni 3900 грн/кг.

Сформуємо реальний грошовий потік при урахуванні операційної та інвестиційної складової процесу (табл. 6 та табл. 7). Собівартість виробництва розраховували, використовуючи данні розрахунку собівартості 1 кг цільового продукту наведені в таблиці 5, шляхом множення повної

собівартості продукту на закладений обсяг виробництва (1901,58*240 та 2791,86*120).

Отже, з огляду на табл. 6 та 7, можна сказати, що за умови реалізації 360 кг композиційних матеріалів на основі нікелю і надтвердих матеріалів, можливо отримати чистий дохід у розмірі 114101,56 грн (30086,82+84014,74), саме тому при урахуванні інвестиційної складової можливо отримати повну окупність проекту вже на першому році виробництва.

Таблиця 6

Потік грошових коштів за операційною діяльністю

Показники	Сума, грн h-BN+Ni	Сума, грн УДА+Ni
1. Обсяг реалізації, кг	240	120
2. Ціна продажу	2100	3900
3. Виручка від продажу (1*2)	504000	468000
4. Собівартість виробництва (табл. 5)	456379,2	335023,2
5. Дохід від продажу (3-4)	47620,8	132976,8
6. Податок на додану вартість (0,2*5)	9524,16	26595,36
7. Інші відрахування з прибутку до оподаткування (0,02*5)	952,42	2659,54
8. Прибуток до оподаткування (5-6-7)	37144,22	103721,9
9. Податок на прибуток (0,19*8)	7057,40	19707,16
10. Чистий прибуток (8-9)	30086,82	84014,74

Таблиця 7

Потік грошових коштів за та інвестиційною діяльністю

Рік реалізації проекту	Приток грошей (чистий прибуток + амортизаційні відрахування), грн	Відтік грошей, грн
1	118301,56	65000

Треба відмітити, що отримані показники не несуть значного інформаційного навантаження, оскільки не визначають ефективність виробництва, а лише абсолютну суму отриманих доходів та прибутку. Отже наступним етапом визначення економічної доцільності інноваційного проекту, яким у нашому випадку є отримання композиційних матеріалів на основі металевого нікелю і надтвердих матеріалів, є розрахунок показників економічної ефективності інвестицій.

Одним із показників ефективності використання інвестицій є рентабельність, яка показує прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів відносно інвестованого капіталу.

Відомо багато коефіцієнтів рентабельності, але у нашому випадку найбільш інформаційними є коефіцієнт рентабельності прямих витрат, який характеризує ефективність витрат, тобто який прибуток отримано виробником з кожної гривні прямих витрат; та коефіцієнт рентабель-

ності продажів, який показує, скільки прибутку отримує виробник з кожної гривні виручки від реалізації цільового продукту.

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності представлено у табл. 8.

Аналіз отриманих показників рентабельності показав, що рентабельність виробництва композиційного матеріалу на основі металевого нікелю та нітриду бору склала 6,6 %, тобто 1 гривня прямих витрат принесе виробнику 0,066 гривні чистого прибутку, а рентабельність продажу склала 6 %, тобто у розпорядженні виробника залишиться 6 % доходу. Рентабельність виробництва композиційного матеріалу на основі металевого нікелю та ультрадисперсних алмазів показала, що кожна гривня прямих витрат принесе виробнику 0,2508 грн, а рентабельність продажу склала 17,95 %, тобто такий відсоток доходу залишиться у розпорядженні виробника. Загальна рентабельність виробництва, тобто рентабельність виробництва за двома продуктами, показала, що кожна гривня прямих витрат принесе виробнику 0,1442 грн чистого прибутку і у розпорядженні виробника залишиться 11,74 % доходу. Показники рентабельності, отримані за двома продуктами, є доволі прийнятними, оскільки значення рентабельності виробництва на рівні 10–15 % для хімічної промисловості є оптимальним.

Ступінь сталості інвестиційного проекту може бути охарактеризований показниками граничного обсягу ви-

Розрахунок показників рентабельності

Показник	Формула розрахунку	Розрахунок		
		h-BN+Ni	УДА+Ni	Загальна
Рентабельність прямих витрат	прибуток / витрати на виробництво * 100 %	6,6	25,08	14,42
Рентабельність продажу	прибуток / виручка від продажу * 100 %	6,0	17,95	11,74

робництва, ціни виробництва та продажу, тощо. До найбільш важливих показників даного типу відносять точку беззбитковості, яка характеризує обсяг виробництва/обсяг продажу, при якому дохід від реалізації співпадає з витратами на виробництво. Розрахунок точки беззбитковості переставлено у табл. 9.

Чим менше значення точки беззбитковості від закладеного значення обсягу виробництва/реалізації, тим більш стабільний у фінансовому сенсі проект. У нашому випадку точка беззбитковості для композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та нітриду бору становить 109,06 кг, або 229022,20 грн у грошовому вимірі, а для композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та ультрадисперсних алмазів склала 24,10 кг, або 93982,82 грн. Такі значення точки беззбитковості говорить про високий рівень запасу сталості реалізації проекту.

Висновки. У результаті проведених розрахунків було встановлено, що впровадження у виробництво запропонованої технології отримання композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та надтвердих матеріалів є економічно доцільним, оскільки дозволяє отримати чистий прибуток у розмірі 114101,56 грн, при умові продажу 360 кг композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та надтвердих матеріалів. При чому, аналіз рентабельності інноваційного виробництва показав, що 1 гривня витрат принесе виробнику 0,1442 гривні чистого прибутку, а аналіз

рентабельності продажу показав, що в розпорядженні виробника залишиться 11,74 % доходу, що є доволі прийнятним значенням рентабельності для хімічного виробництва.

Аналіз інвестиційної привабливості процесу показав, що всі капітальні витрати окупляться вже на першому році при умові продажу 360 кг композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та надтвердих матеріалів. Також було встановлено, що проект має високий ступінь сталості, оскільки точка беззбитковості для композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та нітриду бору склала 109,06 кг у натуральному виразі (при закладеному об'ємі виробництва/реалізації 240 кг), а для композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та ультрадисперсних синтетичних алмазів – 24,10 кг (при закладеному об'ємі виробництва/реалізації 120 кг).

Аналіз показників виробництва та реалізації композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та надтвердих матеріалів показав, що більш ефективним є виробництво композиційних матеріалів на основі металевго нікелю та ультрадисперсних алмазів, бо ціна продажу цього продукту майже на 40 % перевищує собівартість виробництва, на відміну від композиційного матеріалу на основі металевго нікелю та нітриду бору, для якого цей показник складає лише 10 %.

Запропонована методика розрахунку економічної доцільності та інвестиційної привабливості інноваційного

Таблиця 9

Розрахунок точки беззбитковості

Показник	Формула розрахунку	Розрахунок	
		h-BN+Ni	УДА+Ni
1. Постійні витрати, грн	Табл. 5, стр (8+9)*360	77815,20	41067,60
2. Змінні витрати, грн	Табл. 5, стр 4*360	332755,20	263498,40
3. Виручка від продажу, грн	Табл. 6, стр 3	504000,00	468000,00
4. Обсяг реалізації (виробництва), кг	360	240,00	120,00
5. Середні змінні витрати на одиницю продукції, грн	Табл. 5, стр 4	1386,48	2195,82
6. Ціна за одиницю, грн	Табл. 6, стр 2	2100,00	3900,00
7. Точка беззбитковості визначена у грошовому вимірі, грн	стр 3 * стр 1 / (стр 3 – стр 2)	229022,20	93982,82
8. Точка беззбитковості визначена у натуральному вимірі, кг	стр 1 / (стр 6 – стр 5)	109,06	24,10

проекту носить загальнодоступний характер і дозволяє провести аналіз науковцям, які не мають спеціальної економічної освіти. Методика складається з таких етапів, аналіз яких дозволяє швидко, доступно та всебічно охарактеризувати інноваційний проект з точки зору економічної доцільності його впровадження. Етапи запропонованої методики такі:

- визначення вихідних даних для розрахунків: аналіз промислових випробувань технологічних процесів, встановлення переліку обладнання та встановлення витратних коефіцієнтів проведення процесу, з'ясування інших умов реалізації новітніх процесів;

- калькуляція собівартості продукту, яка складається з розрахунку капітальних витрат та матеріальних витрат на виробництво;
- визначення реальних грошових потоків за операційною та інвестиційною діяльністю;
- визначення економічної ефективності інноваційного процесу на основі визначення рентабельності процесу і ступеня сталості останнього.

Таким чином, у статті проаналізовано економічну доцільність та інвестиційну привабливість впровадження у виробництво процесу отримання композиційних матеріалів на основі металевого нікелю і надтвердих матеріалів та запропоновано методику їх визначення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Найдич Ю. В. Пайка и металлизация сверхтвердых материалов. – Киев: Наукова думка, 1987 – 136 с.
2. Хоperia Т. Н. Химическое никелирование неметаллических материалов. – М.: Металлургия, 1982 – 144 с.
3. Шило А. Е. Неметаллические покрытия для порошков алмаза и кубонита // Синтетические алмазы. – 1976. – № 6. – С. 20–21.
4. Шалкаускас М., Вашкялис А. Химическая металлизация пластмасс. – Л.: Химия, 1985. – 114 с.
5. Вальсунене Я. И. Нанесение металлических покрытий на неметаллы химическими и электрохимическими способами – М. Машиностроение, 1990. – 178 с.
6. Гринь Г. И., Козуб П. А., Мухина Л. В., Дробнон Н. Н. Химическое никелирование сверхтвердых материалов // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2006. – № 3(2). – С. 54 – 57.
7. Довбій Т. А. Дослідження хімічного осадження нікелю на гексагональний нітрид бору в присутності перекису водню / Довбій Т. А., Козуб П. А., Лобойко О. Я. // Збірник наукових праць : Тринадцята наукова конференція «Львівські хімічні читання – 2011», (Львів, 28 травня – 1 червня 2011 р.) – Львів : Видавничий центр Львівського університету ім. Івана Франка, 2011. – С. 85.
8. Довбій Т. А. Получение композиционных материалов на основе металлического никеля и нанодисперсных алмазов. / Кузьменко К. Ю., Козуб П. А., Довбій Т. А. // IV Університетська науково-практична студентська конференція магістрів НТУ «ХП», 2012 р.
9. Довбій Т. А. Розробка технології одержання композиційних матеріалів (КМ) на основі хімічно відновленого Ni. / Лобойко О. Я., Козуб П. А., Довбій Т. А. // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я : тези доповідей XX міжнародної науково-практичної конференції ч. II (15–17 травня 2012 р., м. Харків) / за ред. проф. ТОВАЖНЯНСЬКОГО Л. Л. – Харків : НТУ «ХП», – 2012. – С. 255.
10. Мойсеєнко І. П. Основи інвестування: Навч. посіб. – Л.: МАУП, 2001. – 180 с.
11. Федоренко В. Г. Инвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., доп. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.
12. Инновационный менеджмент / Под ред. Швандара В. А., Горфинкеля В. Я. – М.: 2004. – 382 с.

REFERENCES

- Dovbii, T. A., Kozub, P. A., and Loboiko, O. Ya. "Doslidzhennia khimichnoho osadzhennia nikeliu na heksahonalnyi nitryd boru v prysutnosti perekysu vodniu" [Studies on the chemical deposition of nickel hexagonal boron nitride in the presence of hydrogen peroxide]. Lvivski khimichni chytannia – 2011. Lviv: Vydavnychiy tsentr Lvivskoho universytetu im. Ivana Franka, 2011.85-.
- Fedorenko, V. H. Investoznavstvo [Investoznavstvo]. Kyiv: MAUP, 2004.
- Grin, G. I., Kozub, P. A., and Mukhina, L. V. "Khimicheskoe nikelirovanie sverkhтвердых materialov" [Chemical nickel plating of superhard materials]. Vostochno-Evropeyskiy zhurnal peredovykh tekhnologiy, no. 3 (2) (2006): 54-57.
- Innovatsionnyy menedzhment [Innovation Management]. Moscow, 2004.
- Kuzmenko, K. Yu., Kozub, P. A., and Dovbii, T. A. "Poluchenyie kompozitsyonykh materialov na osnove metallichesko ho nykeliia y nanodispersnykhalmazov" [Preparation of composite materials based on nano-dispersed metallic nickel and diamonds]. IV Universytetska naukovo-praktychna studentska konferentsiia mahistriv NTU «KhPI». Kharkiv: , 2012.
- Khoperiia, T. N. Khimicheskoe nikelirovanie nemetallicheskih materialov [Chemical nickel plating of non-metallic materials]. Moscow: Metallurgiiia, 1982.
- Loboiko, O. Ya., Kozub, P. A., and Dovbii, T. A. "Rozrobka tekhnolohii oderzhannia kompozitsiinykh materialiv (KM) na osnovi khimichno vidnovlenoho Ni" [Development of technology for composite materials (CM) based on chemically reduced Ni]. Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorovia. Kharkiv: NTU «KhPI», 2012. 255-.
- Moiseienko, I. P. Osnovy investuvannia [Investing Basics]. L.: MAUP, 2001.
- Naydich, Yu. V. Payka i metallizatsiia sverkhтвердых materialov [Soldering and plating of superhard materials]. Kiev: Naukova dumka, 1987.
- Shilo, A. E. "Nemetallicheskie pokrytiia dlia poroshkov almaza i kubonita" [Non-metallic coatings for diamond powder and kubonit]. Sinteticheskie almazы, no. 6 (1976): 20-21.
- Shalkauskas, M., and Vashkialis, A. Khimicheskaia metallizatsiia plastmass [Chemical metallization of plastics]. L.: Khimiia, 1985.
- Valsiunene, Ya. I. Nanesenie metallicheskih pokrytiy na nemetally khimicheskimi i elektrokhimicheskimi sposobami [Metal plating on non-metals by chemical and electrochemical methods]. Moscow: Mashinostroenie, 1990.

Ольшанська О. В.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ НА РОЗВИТОК АГРОСОЦІАЛЬНИХ СИСТЕМ

У статті проаналізовано сучасний стан господарської діяльності фермерських господарств в Україні як однієї з організаційно-правових форм господарювання, що виробляє товарну сільськогосподарську продукцію або надає послуги сільськогосподарським підприємствам. Здійснено аналіз динаміки сільськогосподарських угідь, що перебувають у користуванні фермерських господарств, виробництва ними рослинницької і тваринницької продукції, рівня їх рентабельності. Виявлені основні взаємозалежності між виробничою діяльністю фермерських господарств та чисельністю і кількісно-якісним складом працівників фермерських підприємств. На основі здійсненого аналізу визначено основні взаємозв'язки та взаємозалежності між виробничою діяльністю фермерських господарств та станом соціальної сфери сільських поселень. Проаналізована соціально-відтворювальна функція аграрних відносин, яка безпосередньо й опосередковано впливає на систему відтворювальних процесів у селянському суспільному середовищі. Обґрунтовано виділення соціально-відтворювальної функції аграрних відносин в окремий науковий напрям дослідження агросоціальних систем.

Ключові слова: фермерські господарства, аграрна економіка, соціальна сфера, агросоціальна система

Табл.: 4. *Бібл.:* 8.

Ольшанська Олександра Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра регіональної економіки, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

УДК 338.43.02(477):338.435

Ольшанская А. В.

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ НА РАЗВИТИЕ АГРОСОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

В статье проанализировано современное состояние хозяйственной деятельности фермерских хозяйств в Украине как одной из организационно-правовых форм ведения хозяйства, которое производит товарную сельскохозяйственную продукцию или предоставляет услуги сельскохозяйственным предприятиям. Осуществлен анализ динамики сельскохозяйственных угодий, находящихся в пользовании фермерских хозяйств, производства ими растениеводческой и животноводческой продукции, уровня их рентабельности. Обнаружены основные взаимозависимости между производственной деятельностью фермерских хозяйств и численностью и количественно-качественным составом работников фермерских предприятий. На основе осуществленного анализа определены основные взаимосвязи и взаимозависимости между производственной деятельностью фермерских хозяйств и состоянием социальной сферы сельских поселений. Проанализирована социально-воспроизводственная функция аграрных отношений, которая непосредственно и опосредованно влияет на систему воспроизводственных процессов в крестьянской общественной среде. Обоснованно выделение социально-воспроизводительной функции аграрных отношений в отдельное научное направление исследования агросоциальных систем.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, аграрная экономика, социальная сфера, агросоциальная система

Табл.: 4. *Библ.:* 8.

Ольшанская Александра Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра региональной экономики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

UDC 338.43.02(477):338.435

Olshanska O. V.

INFLUENCE OF ACTIVITY OF FARMS UPON DEVELOPMENT OF AGRO-SOCIAL SYSTEMS

The article analyses the modern state of economic activity of farms in Ukraine as one of organisational and legal forms of managing farms that produce commodity agricultural products or render services to agricultural enterprises. It conducts analysis of dynamics of agricultural lands used by farms, their production of crop and stock-raising products and level of their profitability. It shows main interdependencies between production activity of farms and number and qualification of personnel of farms. The analysis helped to identify main interconnections and interdependencies between production activity of farms and state of the social sphere of rural settlements. The article analyses the socio-reproduction function of agrarian relations, which directly and indirectly influences upon the system of reproduction processes in the farmers social environment. It justifies allocation of the socio-reproduction function of agrarian relations into a separate scientific direction of study of agro-social systems.

Key words: farms, agrarian economy, social sphere, agro-social system

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

Olshanska Olexandra V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Regional Economics, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Вступ. Проблеми територіальної організації аграрної економіки та забезпечення ефективного функціонування відповідних суспільних систем стали ще більш актуальними під час реформування відносин власності на землю. Економічна діяльність нових організаційно-правових форм господарювання в умовах ринкової економіки супроводжується занепадом соціальної інфраструктури села, активним зникненням сільської поселенської мережі, зменшенням сільського населення, зниженням його про-

дуктивного потенціалу. Аграрне виробництво як база економічного й соціального розвитку сільських громад стало переважним чином експортно-орієнтованим та, як наслідок, залежним від світової кон'юнктури та регіональної політики провідних країн світу та їх угруповань.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Розвиток ринкової економіки та відповідних відносин в Україні створив об'єктивну основу для виникнення нових суб'єктів

господарювання. Спільною економічною місією для них є отримання доходу на основі виробництва продуктів харчування для населення й сировини для промисловості та їх реалізації. Загальна їх чисельність – досить динамічна величина: від 57 152 одиниць у 2009 році до 56 133 одиниць у 2011 році. Такі зміни є наслідком функціонування цих суб'єктів господарювання в ринкових умовах.

Серед наявних господарських суб'єктів у сільському господарстві найбільшу групу становлять фермерські господарства. У 2008 році їх чисельність становила 43 894 одиниць (74,3 % від усіх наявних підприємств). За період 2008–2011 років їх чисельність мала тенденцію до кількісного зменшення. На кінець 2011 року кількість фермерських господарств становила 40 965 одиниць, тобто зменшилася на 6,7 %, або на 2929 одиниць.

Фермерство як форма щоденної підприємницької діяльності громадян, які проживають у цілком визначеному населеному пункті, може й повинно стати економічною першоосновою розвитку сільських територій, соціального й суспільного добробуту жителів сіл, де фермери використовують орендовані ними паї (частки) селян. Саме тому актуальним науковим та практичним завданням для визначення пріоритетних напрямів розвитку фермерства як форми підприємницької діяльності громадян є ґрунтовний аналіз сучасного стану фермерських господарств, їх трансформації та впливу на розвиток агросоціальних систем.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та прикладні засади розвитку агропромислової сфери й соціального середовища проживання селян розглянуто в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Алаєва Е. Б., Бистрякова І. К., Борщевського П. П., Гранберга О. Г., Куценко В. І., Лисецького А. С., Паламарчука М. М., Прокопи І. В., Саблука П. Т., Фашевського М. І., Шепотько Л. О., Юрчишина В. В., Ізарда У., Кругмана П., Портера М., Сакса Дж., Форстера К., Фукуями Ф. та ін.

Проте багато питань, що стосуються впливу сільськогосподарської діяльності фермерських господарств на основні показники соціального стану сільських поселень, взаємообумовленість та взаємозв'язок між цими складниками агросоціальної системи будь-якого рангу, залишаються недостатньо вивченими та потребують ґрунтового аналізу й оцінки.

Мета статті. Виявлення основних тенденцій розвитку агросоціальних систем та наслідків впливу діяльності фермерських господарств на такий розвиток є надзвичайно важливим етапом для формування стратегії посилення соціальної орієнтації розвитку агроекономічної системи України. Саме тому дослідження та аналіз сучасного стану основних процесів та їх наслідків, що виникають у результаті діяльності фермерських господарств в Україні, є метою дослідження.

Виклад основного матеріалу. Аналіз динаміки сільськогосподарських угідь, що перебувають у користуванні фермерських господарств, має стабільну тенденцію до зростання. Порівняно з 1995 роком площа землекористування у фермерських господарствах у 2011 році зросла більше ніж у 5,5 рази.

Стабільною також є тенденція збільшення площ у середньому на одне фермерське господарство. Якщо в 1995 році на одне господарство припадало трохи більше 20 га сільськогосподарських угідь, то у 2011 році – понад 106 га. Отже, землекористування фермерських господарств зросло в 4,7 рази. Площа ріллі у фермерських господарствах за цей період зросла в 5,9 рази (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чисельності та землекористування фермерських господарств (на кінець року)

Показники	1995	2000	2005	2011
Кількість фермерських господарств, одиниць	34 778	38 428	42 445	40 965
Динаміка чисельності фермерських господарств, у % до 1995 р.	100,0	110,5	122,0	117,8
Площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств, тис. га	786,4	2157,6	3661,2	4345,9
Динаміка землекористування, у % до 1995 р.	100,0	274,4	465,6	552,6
Площі сільськогосподарських угідь у середньому на одне господарство, га	22,6	56,1	86,3	106,1
Динаміка землекористування одним фермерським господарством, у % до 1995 р.	100,0	248,2	318,9	469,5
Площа ріллі, тис. га	718,5	1994,0	3492,6	4221,9

За даними [2, с. 164].

Якщо розглядати зазначені вище тенденції щодо зростання ролі фермерських господарств як локальної форми підприємницької діяльності громадян, які реєструються як юридичні особи, що виробляють товарну сільськогосподарську продукцію на наданих їм для ведення фермерського господарства земельних ділянках, то це має позитивне значення для розв'язання проблем продовольчої безпеки населення країни і світу. Отриманий у результаті цієї діяльності прибуток фермера забезпечує добробут його сім'ї.

Фермерська модель як одна з організаційно-правових форм землекористування має певні переваги і недоліки. Перевагами є те, що тут створені умови реалізації приватної ініціативи, зацікавленості в ефективному використанні матеріальних, фінансових і людських ресурсів, максимальній економії ресурсів.

Перевагою для селян є те, що фермерська діяльність певною мірою розв'язує проблеми сільського ринку праці, забезпечуючи можливості отримати певну заробітну чи

орендну плату. Чисельність працівників фермерських господарств та їх динаміка наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Чисельність працівників фермерських господарств

Показники	2000	2005	2011
Усього працівників, осіб	71 504	133 534	99 858
Динаміка чисельності працівників, %	100,0	186,8	139,7
Кількість працівників на одне фермерське господарство, осіб	1,9	3,1	2,4
Чисельність працівників на 100 га сільськогосподарських угідь, осіб	3	4	2

За даними [2, с. 165].

Як видно із зазначеної таблиці, у фермерських господарствах працює близько 100 тис. осіб. Їх кількість щорічно змінюється залежно від попиту на робочу силу та її згоди на певну діяльність. Проте річні коливання чисельності зайнятих характеризують їх довгострокове зростання. Серед причин, які впливають на динаміку працівників, важливу роль відіграє зміна спеціалізації та обсягів виробництва певних видів продукції фермерськими господарствами, що залежить від її трудомісткості.

Необхідно відзначити й особливості кількісно-якісного складу працівників фермерських підприємств. Так, у 2011 році із загальної чисельності працівників 40 262 особи – це члени фермерських господарств, що становить 40,3 % загальної чисельності працівників. Серед членів фермерських господарств понад 10 тис. – це жінки (25,0 %).

Наймані працівники становили 59 596 осіб, що є 59,7 % від усіх працівників фермерських господарств. Жінки становили 27,7 %. Серед найманих працівників більшість (76,6 %) були постійні, інші мали періодичну чи

сезонну зайнятість. Серед постійно зайнятих жінки становили 20,9 %.

Дані таблиці свідчать про те, що чисельність працівників, яка припадає на одне фермерське господарство, становить по роках у середньому 2–3 особи. Це дає підстави для висновку про те, що фермерські господарства не можуть вважатися вирішальним чи важливим чинником зменшення безробіття в сільській місцевості. Якщо врахувати те, що в Україні понад 28 тис. сіл, а найманих працівників у 2011 році було трохи більше 59 тис. осіб, то це становить близько двох осіб на одне село. Отже, проблема зайнятості сільського населення залишається досить гострою. Це позначається на соціально-економічному становищі сільської місцевості, життєвому рівні громадян, суспільно-політичному становищі, демографічній ситуації тощо. Очевидно аграрні відносини, рівень розвитку й організаційно-правові фермерські форми господарювання ще не мають належної соціально-економічної віддачі, не стали пріоритетом розв'язання соціальних проблем розвитку сіл. Сучасні земельні відносини, володіння землею в різних формах є для сільської місцевості, для села й сільської громади не лише економічними питаннями, які стосуються обсягів виробництва продукції чи отримання доходу, а й соціальними, суспільно важливими. Тому соціальний складник функціонування фермерських господарств має зростати. Це стосується й інвестицій в основний капітал сільського господарства, зокрема й іноземних, які в останній період мають тенденцію до зростання. Передбачення в інвестиційній діяльності аграрного сектора розвитку і суміжних несільськогосподарських робіт у сільській місцевості сприятиме розв'язанню гострої проблеми комплексного розвитку сільських територій і, зокрема, проблем зайнятості сільського населення.

Результативність економічної діяльності фермерських господарств значною мірою залежить від земельної площі, що використовується, та структури рослинницької продукції (табл. 3).

Із зазначеної таблиці видно, що фермерські господарства спеціалізуються на вирощуванні різних сільсько-

Таблиця 3

Розподіл земельної площі фермерських господарств за основними видами культур у 2011 р.

Основні культури	Кількість господарств, одиниць	Зібрана площа, тис. га	На одне господарство	
			га	валовий збір, тонн
Зернові та зернобобові,	24 527	2215,8	90,3	274,6
зокрема:				
кукурудза на зерно	6743	388,9	57,7	314,7
соняшник	14 674	964,0	65,7	122,1
цукрові буряки (фабричні)	877	41,2	47,0	1533,4

За даними [2, с. 169 – 172].

господарських культур. Зважаючи на сучасну ринкову кон'юнктуру, насамперед на світовому ринку зерна, близько половини фермерських господарств вирощують зернові й зернобобові культури, у тому числі й кукурудзу на зерно. Стабільним є і внутрішній ринок зерна для забезпечення населення хлібом та хлібобулочними виробами. Отже, сучасні конкурентні переваги цієї культури зумовили найбільші, порівняно з іншими культурами, посівні площі. Зібрана площа під зерновими та зернобобовими становила майже половину (47,1 %) зібраних площ основних культур рослинництва.

Друге місце за кількістю господарств з вирощування рослинницьких культур належить соняшнику. Ця культура також має великі експортні потреби, що й зумовлює її ринок збуту. Вирощуванням соняшнику займалося практично вдвічі менше (59,8 %) підприємств, ніж вирощуванням зернових. Зібрані площі становили 43,5 %, порівняно із зерновими.

Найменші зібрані площі були відведені під посіви цукрових буряків, основною базою використання яких був внутрішній споживач – цукрові заводи.

Виробництво й збут цукрових буряків мають значні відмінності. Вони полягають у тому, що валові збори продукції реалізуються на внутрішньому ринку – цукрових заводах. Технологічні умови виробництва і транспортування зумовлюють формування локального виробничого й соціального комплексу як локальної агросоціальної системи. Обсяги перероблення цукрових буряків зумовлені виробничими потужностями цукрових заводів. Розміщення цукрових заводів і площ посівів буряків формують взаємообумовлену виробничо-територіальну систему. Економічний ефект від розвитку такої системи полягає в економії та транспортних витратах поле–завод, зменшенні витрат продукції під час транспортування, зростанні стабільності функціонування такого комплексу тощо. Соціальний ефект полягає в тому, що єдина система – виробництво сировини та її перероблення – формують стабільний ринок праці сільської місцевості, постійне отримання заробітних плат працюючими як в рослинництві, так і в переробленні продукції, соціальний захист працюючих та їх сімей. Разом це сприяє формуванню і стабільному функціонуванню локальних агросоціальних систем певного виду.

Виробництво продукції тваринництва в діяльності фермерських господарств посідає незначне місце. За останні 11 років (2000–2011 роки) поголів'я великої рогатої худоби то збільшувалося, то зменшувалося, але в незначних межах. У 2011 році її кількість становила 103,0 тис. голів, що на 0,5 тис. голів більше, ніж у 2000 році. Найбільше зростання за цей період припадає на поголів'я свиней. Їх чисельність за ці роки зросла у 4,8 рази. Найбільше зросло поголів'я птиці – у 24,3 рази. Відзначено також зростання поголів'я овець і кіз, проте зменшилося поголів'я коней і кролів.

При певному зростанні поголів'я худоби у фермерських господарствах його частка в загальній чисельності худоби України незначна, про що свідчать дані табл. 4.

Наведені дані свідчать про те, що фермерські господарства не стали значними центрами зосередження поголів'я

худоби та птиці. Поголів'я великої рогатої худоби на кінець 2011 року становило лише 2,3 %, дещо більше свиней – 3,5 %, овець і кіз – 3,6 % від загальної їх чисельності. Решта поголів'я худоби має ще нижчі показники. Очевидно, фермерство як одна з найбільш поширених організаційно-правових форм господарювання вимагає й особливих механізмів стимулювання цього виду діяльності.

Таблиця 4

Частка поголів'я худоби та птиці у фермерських господарствах, відсотків до загальної чисельності по Україні

Показники	1995	2000	2005	2011
Велика рогата худоба,	0,2	1,1	1,7	2,3
зокрема:				
корови	0,2	0,7	1,1	1,5
свині	0,3	0,7	2,1	3,5
вівці та кози	0,5	0,3	2,0	3,6
коні	0,5	0,9	1,0	0,7
птиця	0,2	0,1	0,7	1,4

За даними [2, с. 174].

Розвиток фермерських господарств значною мірою залежить від державної підтримки їх діяльності. Така підтримка державою реально в останні чотири роки становить понад 600 млн грн щороку. З них підтримка за рахунок бюджетних дотацій в останні роки варіює від 67,8 % у 2008 році до 10,7 % у 2011 році. Другим джерелом підтримки є податок на додану вартість. Його обсяги також щорічно змінюються – від 222,8 млн грн у 2008 році до 559,0 млн грн у 2011 році. Характерним є те, що в усі останні роки підтримка за рахунок податку на додану вартість стосувалася головним чином рослинництва. У 2011 році ця підтримка становила 72,8 % від загального обсягу державної підтримки.

Державна підтримка за цільовим спрямуванням стосувалася збільшення виробництва продукції рослинництва та тваринництва як основних продуктів харчування. Цим самим підвищувалося функціональне соціальне значення аграрної діяльності. Водночас державна підтримка аграрного сектора економіки повинна більш повною мірою зумовлювати зростання зайнятості сільського населення, підвищення оплати праці, позитивно впливати на сільський ринок праці, соціально-культурні та екологічні умови проживання сільського населення.

Сільськогосподарська діяльність фермерських господарств у цілому має позитивні економічні результати. В останні п'ять років сільськогосподарська діяльність фермерських господарств була прибутковою. Так, прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції у 2011 році порівняно з 2007 роком збільшився на 2349,3 млн грн, або на 320,3 %, тобто більше як у 3 рази. Окремо зростання прибутку від реалізації рослинницької продукції становило 2299,5 млн грн, або 311,6 %. Реалізація продукції тваринни-

цтва у 2007 році мала збиток, який становив 20,2 млн грн. У 2011 році ця галузь була прибутковою. Від реалізації продукції тваринництва було отримано 29,6 млн грн прибутку.

Підсумковим показником сільськогосподарської діяльності фермерських господарств є рівень рентабельності. У сільськогосподарському виробництві він розраховується як відношення прибутку (збитку) від реалізації сільськогосподарської продукції до її повної собівартості. Він свідчить про ефективність виробництва сільськогосподарської продукції.

За останні п'ять років рентабельність сільськогосподарської діяльності фермерських господарств мала позитивні значення. При цьому спостерігалось зростання рівня рентабельності. Якщо у 2007 році рівень рентабельності становив 28,1 %, то у 2011 році – 32,6 %. Зокрема рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за цей період зріс з 29,4 % до 33,4 %.

Зростання рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції відбувалося за рахунок виробництва продукції рослинництва. Рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва збільшився за цей період з 34,1 % до 36,8 %. Рівень рентабельності продукції тваринництва був значно нижчий і становив у 2011 році 2,9 %.

Висновки. Найважливішою функцією фермерської діяльності є продовольче забезпечення населення. Це важлива економічна і, особливо, цінна соціальна функція,

оскільки продукти харчування посідають визначальне місце в становленні, функціонуванні й життєдіяльності суспільства в цілому і кожної людини зокрема. Недооцінка цього положення може викликати соціально-економічну й політичну напругу в суспільстві. Цим підтверджується єдність аграрно-виробничих і соціально-економічних відносин. Важливе значення має соціально-відтворювальна функція аграрних відносин, яка безпосередньо й опосередковано впливає на систему відтворювальних процесів у суспільстві взагалі і, зокрема, у селянському суспільному середовищі. Як показав аналіз, чисельність сільського населення зменшується, погіршується статево-вікова структура жителів сіл, природний приріст стабільно від'ємний, середній вік населення зростає, частка осіб працездатного віку значно перевищує частку дітей. Усе зазначене призводить до загострення суперечностей у розвитку суспільства. Зазначені процеси складаються під впливом багатьох чинників, але головним є економічний – тип і функція аграрних відносин як основних і навіть єдиних у сільській місцевості. Назване зумовлює виділення соціально-відтворювальної функції аграрних відносин в окремий науковий напрям дослідження агросоціальної системи. Аграрні виробничі відносини є стрижнем, навколо якого повинна формуватися важлива частина потреб громадян, тому варто знайти певний баланс між аграрними й соціальними відносинами.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бакланов П. Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П. Я. Бакланов; [Отв. ред. П. А. Минакир]; Тихоокеанский ин-т географии ДВО РАН. – М.: Наука, 2007. – 239 с.
2. Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фашчевський М. І. та ін. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та макро-регіональний рівень. – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 495 с.
3. Іванюта В. Ф. Методологічне забезпечення розвитку аграрного виробництва регіону. А-реф.... дис. докт. екон. наук. – К. – 2009. – 39 с.
4. Некрасов Н. Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. 2-е изд. – М.: Экономика, 1978. – 380 с.
5. Сільське господарство України: Статистичний збірник за 2011 рік /Державна служба статистики України. – К.:ТОВ «Август Трейд», 2012. – 386 с.
6. Стронгина М. Л. Социальное развитие села. Поселенческий аспект. – М.: Агропромиздат, 1986. – С. 4.
7. Фтомов Г. С., Великохатко А. Т., Вдовиченко Н. Х. и др. Социально-экономические проблемы развития села (расселенческий аспект). – К.: Наук. думка, 1988. – 325 с.
8. Хомаківський Є. І. Синергетичні засади розвитку агроекономічної системи. – Житомир, 2008. – 17 с.

REFERENCES

- Baklanov, P. Ya. Territorialnye struktury khoziaystva v regionalnom upravlenii [The territorial structure of the economy in the regional administration]. Moscow: Nauka, 2007.
- Danylyshyn, B. M., Cherniuk, L. H., and Fashchevskiy, M. I. Prostorova orhanizatsiia produktyvnykh syl Ukrainy: mezo – ta makroreghionalnyi riven [Spatial organization of the productive forces in Ukraine: meso and macro level]. Vinnytsia: Knyha-Veha, 2007.
- Ftomov, G. S., Velikokhatko, A. T., and Vdovichenko, N. Kh. Sotsialno-ekonomicheskie problemy razvitiia sela (rasselencheskiy aspekt) [Socio-economic problems of the village (population distribution aspect)]. Kyiv: Naukova dumka, 1988.
- Ivaniuta, V. F. . "Metodolohichne zabezpechennia rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva rehionu" [Methodological support for the development of agriculture in the region]. avtoref. dys. d-ra ekon. nauk., 2009.
- Khodakivskiy, I. E. I. Synerhetychni zasady rozvytku ahroekonomichnoi systemy [Synergistic principles of development ahroeconomic system]. Zhytomyr, 2008.
- Nekrasov, N. N. Regionalnaia ekonomika. Teoriia, problemy, metody [The regional economy. Theory, problems, methods]. Moscow: Ekonomika, 1978.
- Strongina, M. L. Sotsialnoe razvitie sela. Poselencheskiy aspekt [Social development of the village. Settler aspect]. Moscow: Agropromizdat, 1986.

Остапенко О. М.

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для визначення рівня розвитку страхування сільськогосподарських підприємств (за добровільної її форми) в регіонах України через розрахунок коефіцієнта таксономії (коефіцієнта рівня розвитку). На основі проведеного дослідження автором визначено ті регіони України, в яких рівень розвитку страхування сільськогосподарських підприємств (зокрема сільськогосподарської продукції) характеризується позитивною динамікою, та регіони, в яких необхідно переглянути тарифну політику страхових компаній. У статті обґрунтовано необхідність зміни існуючої тарифної політики страхових компаній на більш адекватну сучасним умовам господарювання, з метою забезпечення, з одного боку, організації ефективного управління страховою компанією, а з іншого – врахування інтересів і вимог сільськогосподарських підприємств, які відображаються в страхових тарифах.

Ключові слова: таксономічний аналіз, коефіцієнт таксономії, страхові тарифи, сільськогосподарська продукція, страхування

Рис.: 2. Табл.: 7. Формул.: 8. Бібл.: 11.

Остапенко Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра фінансів і кредиту, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сковороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

Email: ostapenko13@meta.ua

УДК 368.5:631.11

Остапенко О. Н.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Рассмотрена возможность применения таксономического анализа для определения уровня развития страхования сельскохозяйственных предприятий (при добровольной ее форме) в регионах Украины через расчет коэффициента таксономии (коэффициента уровня развития). На основе проведенного исследования автором определены те регионы Украины, в которых уровень развития страхования сельскохозяйственных предприятий, в частности, их сельскохозяйственной продукции, характеризуется позитивной динамикой, и такие регионы, в которых необходимо пересмотреть тарифную политику страховых компаний. Поэтому в работе обоснована необходимость изменения существующей тарифной политики страховых компаний на более адекватную современным условиям ведения хозяйства с целью обеспечения, с одной стороны, организации эффективного управления страховой компанией, а с другой – учета интересов и требований сельскохозяйственных предприятий, которые отображаются в страховых тарифах.

Ключевые слова: таксономический анализ, коэффициент таксономии, страховые тарифы, сельскохозяйственная продукция, страхование

Рис.: 2. Табл.: 7. Формул.: 8. Библ.: 11.

Остапенко Ольга Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра финансов и кредита, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сковороды, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

Email: ostapenko13@meta.ua

UDC 368.5:631.11

Ostapenko O. M.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF DEVELOPMENT OF INSURANCE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN UKRAINIAN REGIONS

The article considers application of the taxonomic analysis for identifying the level of development of insurance of agricultural enterprises (in case of its voluntary form) in Ukrainian regions through calculation of the taxonomy ratio (development level ratio). On the basis of the conducted study the author identifies those regions of Ukraine where the level of development of insurance of agricultural enterprises, in particular, their agricultural products, is characterised with positive dynamics and those regions where the tariff policy of insurance companies needs to be reconsidered. That is why the article justifies a necessity of replacing the existing tariff policy of insurance companies with a more suitable for modern conditions of farming with the aim to ensure, on the one hand, organisation of efficient management of an insurance company and, on the other hand, taking into account interests and requirements of agricultural enterprises, which are reflected in insurance tariffs.

Key words: taxonomic analysis, taxonomy ratio, insurance tariffs, agricultural products, insurance

Pic.: 2. Tabl.: 7. Formulae: 8. Bibl.: 11.

Ostapenko Olga M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

Email: ostapenko13@meta.ua

Постановка проблеми. В умовах пристосування суб'єктів господарювання до ринкових умов, кризи всесвітнього масштабу вітчизняні сільськогосподарські підприємства потребують захисту як їх діяльності в цілому – через державну підтримку, так і механізму їх виробничої діяльності зокрема, шляхом страхування сільськогосподарської продукції, тварин та сільськогосподарської техніки і обладнання через формування оптимальних страхових тарифів для цього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування тарифної політики страхової компанії займалися вчені О. Д. Вовчак, Н. О. Долгошея, О. В. Сергієнко, А. А. Кудрявцева, С. С. Осадець, Н. В. Ткаченко, В. Д. Бігдаш, Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко, О. В. Машаро, О. С. Скрипова, Ж. Леммер (J. Lemmer), Дж. К. Ван Хорн (Dzh. K. Van Khorn) та інші. Однак як в теоретичному, так і в практичному аспектах учені все ще не визначились з оптимальними їх розмірами. Тому актуальним залиша-

ється питання необхідності формування адекватних тарифів щодо страхування об'єктів сільськогосподарського характеру за добровільної її форми з метою забезпечення, з одного боку, організації ефективного управління страховою компанією, а з іншого – врахування інтересів і вимог сільськогосподарських підприємств, які відображаються в страхових тарифах, виявлення відмінностей між ними в розрізі регіонів України, в який функціонують страховальники, та формування найоптимальнішого їх рівня. Вирішення означеної проблеми пропонуємо реалізувати через застосування таксономічного аналізу.

Метою статті є визначення оптимальних розмірів страхових тарифів, які мають забезпечити подвійний ефект: отримання позитивних економічних вигід постачальником страхових послуг шляхом вибору раціонального методу визначення страхових тарифів, який повинен підвищити валові страхові премії, та через що буде досягнуто позитивний економічний ефект сільськогосподарськими підприємствами шляхом підвищення рівня страхових виплат страховими компаніями.

Основні результати дослідження. В економічній науці часом непросто проводити дослідження статистичними методами, які спираються на розподіли багатовимірної випадкової величини, адже число доступних спостережень, які містяться в сукупності даних, як правило, невелике. У загальному вигляді проблему упорядкування багатовимірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталону вирішує таксономія. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальнюючої оцінки складного об'єкта або процесу [1]. Використання методу таксономії допоможе «згорнути» багатовимірний статистичний матеріал, що характеризує кількісну характеристику, тобто дозволить побудувати узагальнюючу оцінку рівня якості страхування сільськогосподарської продукції за добровільної форми страхування у розрізі регіонів України [2].

Для розрахунку коефіцієнта таксономії з метою оцінки рівня якості страхування сільськогосподарської продукції за добровільної форми страхування було обрано страхові тарифи по видах продукції, які позначимо таким чином (табл. 1):

Роз'яснення таблиці: Х1 – озимі культури; Х2 – ярі зернові, зернобобові; Х3 – цукрові буряки; Х4 – картопля; Х5 – сади, виноградники, інші насадження; Х6 – овочі у відкритому ґрунті; Х7 – культури у закритому ґрунті; Х8 – розсадники.

Числові позначення тарифів в розрізі регіонів України наведено в табл. 1.

На рис. 1 зображено рейтинг регіонів України за рівнем якості страхування сільськогосподарських культур.

На основі даних табл. 1 сформована матриця спостережень (табл. 2).

Елементи цієї матриці – це показники, виражені в спеціальних ознаках в одиницях виміру. Тому для проведення наступних розрахунків необхідна стандартизація, яка дозволить звести всю одиницю виміру до безрозмірної величини, тобто вирівняти значення ознак [4].

Стандартизуємо значення елементів матриці спостережень. Для цього визначаємо середнє значення по кожному показнику (табл. 3).

Далі, стандартизуємо показники за формулою [4]:

$$Z_i = \frac{X_i}{X} \quad (1)$$

Стандартизовані дані наведені в табл. 4.

Розміри страхових тарифів по відповідних видах культур, які надають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку страхування сільськогосподарської продукції, називаються стимуляторами, а розміри тарифів, що знижують якість страхування сільськогосподарської продукції, – дестимуляторами. Такий поділ є основою для побудови вектора-еталону. Елементи цього вектора мають координати X_{0j} і формуються із значень показників за формулою [2]:

$$\begin{cases} X_{0j} = \max X_{ij}, & \text{якщо показник } j \text{ є стимулятором;} \\ X_{0j} = \min X_{ij}, & \text{якщо показник } j \text{ є дестимулятором.} \end{cases} \quad (2)$$

У нашому випадку: озимі зернові, ярі зернові, зернобобові, цукрові буряки, сади, виноградники, інші насадження, овочі у відкритому ґрунті – дестимулятори; культури у закритому ґрунті, розсадники – стимулятори.

Виходячи з цього, змінні матриці розподілимо таким чином:

$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6$ – стимулятори;
 X_7 та X_8 – дестимулятори.

Як результат, побудуємо вектор-еталон, який матиме наступні координати:

$$P_0 = (0,8571; 0,7450; 0; 0,7761; 0,8734; 0,6856; 1,6731; 1,5940).$$

Наступним кроком є визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном. Відстань між ними розраховується за формулою:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}, \quad (3)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника;
 Z_{0j} – стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

Застосування зазначеної формули дало можливість отримати наступні результати (табл. 5).

Отримана відстань є початковою для розрахунку показника таксономії, який відобразить якість страхування сільськогосподарської продукції за добровільної її форми. Таксономічний показник якості страхування сільськогосподарської продукції розрахуємо за формулою:

$$K_i = 1 - d_i, \quad (4)$$

де d_i – відхилення відстані між крапкою-одиницею й крапкою P_0 від значення відстані ознак.

Таблиця 1

Базові (за добровільної форми страхування) розміри страхових тарифів врожаю сільськогосподарських культур в розрізі регіонів України (% від страхової суми) та їх рейтингове оцінювання [3]

Область	Озимі культури, X1	Ярі зернові, зернобобові, X2	Цукрові буряки, X3	Картопля, X4	Сади, виноградники, інші насадження, X5	Овочі у відкритому ґрунті, X6	Культури у закритому ґрунті, X7	Розсадники, X8	Рейтинг (середній), X9
АРК	9,5	10	14,5	16	22	15	7	10	13
Вінницька	11,5	15	15	15	25	25	10	15	16,4
Волинська	10	10	12,5	15	25	23	13	6,5	14,4
Дніпропетровська	10	11	8,5	13	25	20	7	7,5	12,8
Донецька	10	11	8,5	15	25	20	7	8	13,1
Житомирська	10	14	5	16	20,5	25	7	13	13,8
Закарпатська	10,5	15	-	15	25	20	10	6,5	14,6
Запорізька	9,5	14	-	17	22	25	7	6,5	14,4
Івано-Франківська	9	15	7	16	25	25	9	-	15,1
Київська	10	9,5	9	17	20,5	25	7	10	13,5
Кіровоградська	10,5	12,5	9	15,5	25	25	7	10	14,3
Луганська	14	9	-	20	25	20	7	7,5	14,6
Львівська	9	9,5	9	16,5	20	20	7	11,5	12,8
Миколаївська	11,5	10,5	9	16,5	20	25	7	7	13,3
Одеська	11,5	13,5	15	16	20	20	10	10,5	14,6
Полтавська	11,5	9,5	9,5	20	22,5	25	8,5	6,5	14,1
Рівненська	10,5	13	10	20	20	21	7,5	10,5	14,1
Сумська	10,5	12	10	17,5	21,5	20	7	6,5	13,1
Тернопільська	10	15	10,5	18,5	25	25	7	7,5	14,8
Харківська	11,5	10	9	16	25	25	8	15,5	15
Херсонська	11,5	14,5	-	14	20	20	7	6,5	11,7
Хмельницька	9,0	12	9,5	20	20	25	7	15	7,2
Черкаська	11,5	11,5	9	17	25	20	7	15	14,5
Чернівецька	10,5	15	15	20	25	20	7	10	15,3
Чернігівська	10,5	12	9,5	17	25	20	7	15,5	14,6
м. Севастополь	9,5	10	14,5	16	21,5	15	7	6,6	12,5

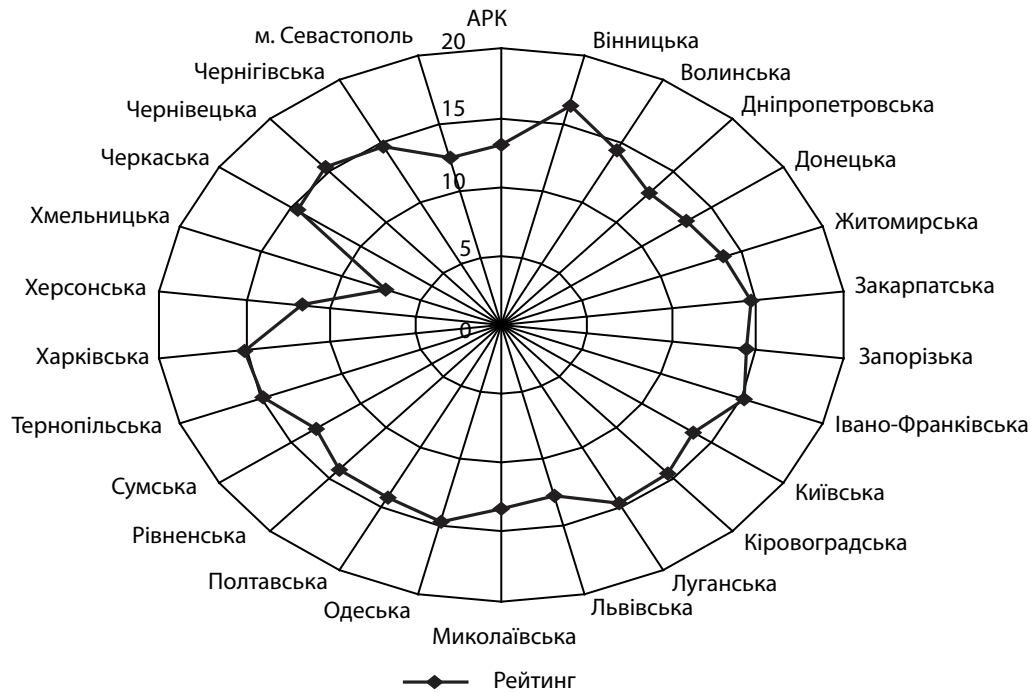


Рис. 1. Графічне зображення рейтингу регіону України за рівнем якості страхування врожаю сільськогосподарських культур за добровільної форми*

*Джерело: складено автором на базі даних табл. 1.

При цьому:

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}, \quad (5)$$

$$C_o = \bar{C}_o + 2S_o, \quad (6)$$

а) розрахунок середньої відстані між змінними здійснюється за формулою:

$$\bar{C}_o = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io}, \quad (7)$$

де m – кількість періодів;

C_{io} – відстань між точкою-одиницею й точкою P_o .

б) Розрахунок середнього значення кореня квадратного середнього квадрата різниці значень ознак здійснюється за формулою:

$$S_o = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{io} - \bar{C}_o)^2}, \quad (8)$$

де S_o – середнє значення кореня квадратного середнього квадрата різниці значень ознак;

C_o – середня відстань.

Значення таксономічного показника якості страхування може коливатися в межах $0 \leq K \leq 1$, і інтерпретується в такий спосіб: чим ближче значення таксономічного по-

казника до одиниці, тим вищий рівень якості страхування в регіоні [6–10].

У табл. 6 наведено розраховані значення зазначених показників.

Значення d_i та величина розрахованого таксономічного показника по областях України наведено в табл. 7.

Динаміка розрахованого таксономічного показника наведена на рис. 2.

Найбільш ефективна тарифна політика страхових компаній по відношенню до страхування сільськогосподарської продукції зосереджена в Запорізькій області, що видно із значення таксономічного показника (0,83~1) [11].

Такі області України, як Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Херсонська, Харківська, Черкаська, Чернігівська, Донецька, Київська, Хмельницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Рівненська, Миколаївська, Полтавська, Сумська, Волинська, Луганська, Тернопільська – регіони з середнім рівнем страхових тарифів (інтервал від 0,82 до 0,61), які можна вважати найбільш оптимальними.

Страхові компанії, які надають послуги щодо страхування сільськогосподарської продукції (за добровільної форми) в таких областях України, як Вінницькій, Одеській, АРК, Чернівецькій та м. Севастополя, мають розробити більш ефективну тарифну політику з метою покращення процесу управління ризиками для зменшення їх рівня щодо захисту сільськогосподарських підприємств, оскільки значення коефіцієнта таксономії є найбільш віддаленими від одиниці.

Таблиця 2

Матриця спостережень

X =	9,5	10	14,5	16	22	15	7	10
	11,5	15	15	15	25	25	10	15
	10	10	12,5	15	25	23	13	6,5
	10	11	8,5	13	25	20	7	7,5
	10	11	8,5	15	25	20	7	8
	10	14	5	16	20,5	25	7	13
	10,5	15	-	15	25	20	10	6,5
	9,5	14	-	17	22	25	7	6,5
	9	15	7	16	25	25	9	-
	10	9,5	9	17	20,5	25	7	10
	10,5	12,5	9	15,5	25	25	7	10
	14	9	-	20	25	20	7	7,5
	9	9,5	9	16,5	20	20	7	11,5
	11,5	10,5	9	16,5	20	25	7	7
	11,5	13,5	15	16	20	20	10	10,5
	11,5	9,5	9,5	20	22,5	25	8,5	6,5
	10,5	13	10	20	20	21	7,5	10,5
	10,5	12	10	17,5	21,5	20	7	6,5
	10	15	10,5	18,5	25	25	7	7,5
	11,5	10	9	16	25	25	8	15,5
11,5	14,5	-	14	20	20	7	6,5	
9,0	12	9,5	20	20	25	7	15	
11,5	11,5	9	17	25	20	7	15	
10,5	15	15	20	25	20	7	10	
10,5	12	9,5	17	25	20	7	15,5	
9,5	10	14,5	16	21,5	15	7	6,6	

Таблиця 3

Середні значення елементів матриці спостережень*

Показник	Середнє значення
X1	10,5
X2	12,08
X3	8,79
X4	16,75
X5	22,90
X6	21,88
X7	7,77
X8	9,41

*Джерело: складено автором самостійно.

Висновки. Отже, за результатами дослідження було виявлено недоліки існуючих розмірів тарифів щодо страхування сільськогосподарської продукції підприємств аграрної сфери. Для оцінки рівня якості страхування сільськогосподарської продукції за добровільної форми страхування, автором було обрано методику на базі таксономічного методу, який утворив цілісну методичну систему для вирішення поставленого завдання.

Запропонований методичний підхід з використанням економіко-математичного методу дозволив не тільки оцінити рівень якості страхування сільськогосподарської продукції, а й визначити групи регіонів у яких цей рівень є близьким за значенням регіону-еталона, та групи, у яких, рівень страхування через аналіз тарифних ставок є найгіршим. Тому, пропонуємо страховим компаніям переглянути тарифну політику з метою врахування інтересів сільськогосподарських підприємств.

Матриця стандартизованих значень та визначення об'єкта еталона*

0,9048	0,8278	1,6496	0,9552	0,9607	0,6856	0,9009	1,0627
1,0952	1,2417	1,7065	0,8955	1,0917	1,1426	1,2870	1,5940
0,9524	0,8278	1,4221	0,8955	1,0917	1,0512	1,6731	0,6908
0,9524	0,9106	0,9670	0,7761	1,0917	0,9141	0,9009	0,7970
0,9524	0,9106	0,9670	0,8955	1,0917	0,9141	0,9009	0,8502
0,9524	1,1589	0,5688	0,9552	0,8952	1,1426	0,9009	1,3815
1	1,2417	0	0,8955	1,0917	0,9141	1,2870	0,6908
0,9048	1,1589	0	1,0149	0,9607	1,1426	0,9009	0,6908
0,8571	1,2417	0,7964	0,9552	1,0917	1,1426	1,1583	0
0,9524	0,7864	1,0239	1,0149	0,8952	1,1426	0,9009	1,0627
1	1,0348	1,0239	0,9254	1,0917	1,1426	0,9009	1,0627
1,3333	0,7450	0	1,1940	1,0917	0,9141	0,9009	0,7970
0,8571	0,7864	1,0239	0,9851	0,8734	0,9141	0,9009	1,2221
1,0952	0,8692	1,0239	0,9851	0,8734	1,1426	0,9009	0,7439
1,0952	1,1175	1,7065	0,9552	0,8734	0,9141	1,2870	1,1158
1,0952	0,7864	1,0808	1,1940	0,9825	1,1426	1,0940	0,6908
1	1,0762	1,1378	1,1940	0,8734	0,9598	0,9653	1,1158
1	0,9993	1,1378	1,0448	0,9389	0,9141	0,9009	0,6908
0,9524	1,2417	1,1945	1,1045	1,0917	1,1426	0,9009	0,7970
1,0952	0,8278	1,0239	0,9552	1,0917	1,1426	1,0296	1,6472
1,0952	1,2003	0	0,8358	0,8734	0,9141	0,9009	0,6908
0,8571	0,9933	1,0808	1,1940	0,8734	1,1426	0,9009	1,5940
1,0952	0,9520	1,0239	1,0149	1,0917	0,9141	0,9009	1,5940
1	1,2417	1,7065	1,1940	1,0917	0,9141	0,9009	1,0627
1	0,9934	1,0808	1,0149	1,0917	0,9141	0,9009	1,6472
0,9048	0,8278	1,6496	0,9552	0,9389	0,6856	0,9009	0,7014

*Джерело: складено автором самостійно.

Таблиця 5

Значення відстані між точкою-одиницею та точкою P0*

Відстань	Значення
1	2
C ₁	1,9913
C ₂	1,9050
C ₃	1,7464
C ₄	1,5176
C ₅	1,4948
C ₆	1,1776
C ₇	1,1603
C ₈	0,7716
C ₉	1,1917
C ₁₀	1,4846
C ₁₁	1,5225
C ₁₂	1,7490

Закінчення табл. 5

1	2
C ₁₃	1,2985
C ₁₄	1,6407
C ₁₅	1,8894
C ₁₆	1,6652
C ₁₇	1,5561
C ₁₈	1,7090
C ₁₉	1,8106
C ₂₀	1,3481
C ₂₁	1,3160
C ₂₂	1,4864
C ₂₃	1,3788
C ₂₄	2,0814
C ₂₅	1,4164
C ₂₆	2,0330

*Джерело: складено автором самостійно.

Таблиця 6

Значення додаткових показників для визначення таксономічного показника якості страхування сільськогосподарської продукції*

Показник	Значення
C_o	1,5516
S_o	1,5455
C_o	4,6426

*Джерело: складено автором самостійно.

Таблиця 7

Значення d_i (відхилення відстані між крапкою-одиницею й крапкою P0 від значення відстані ознак) та таксономічного показника якості страхування сільськогосподарської продукції по областях України*

	Значення d_i в конкретній області	Значення таксономічного показника в конкретній області
АРК	0,4289	0,57
Вінницька	0,4103	0,58
Волинська	0,3762	0,62
Дніпропетровська	0,3269	0,67
Донецька	0,3220	0,68
Житомирська	0,2537	0,75
Закарпатська	0,2499	0,75
Запорізька	0,1662	0,83
Івано-Франківська	0,2567	0,74
Київська	0,3198	0,68
Кіровоградська	0,3279	0,67
Луганська	0,3767	0,62
Львівська	0,2797	0,72
Миколаївська	0,3534	0,65
Одеська	0,4070	0,59
Полтавська	0,3587	0,64
Рівненська	0,3352	0,66
Сумська	0,3681	0,63
Тернопільська	0,3900	0,61
Харківська	0,2904	0,71
Херсонська	0,2835	0,72
Хмельницька	0,3202	0,68
Черкаська	0,2970	0,70
Чернівецька	0,4338	0,57
Чернігівська	0,3051	0,69
м. Севастополь	0,4379	0,56

*Джерело: складено автором самостійно.

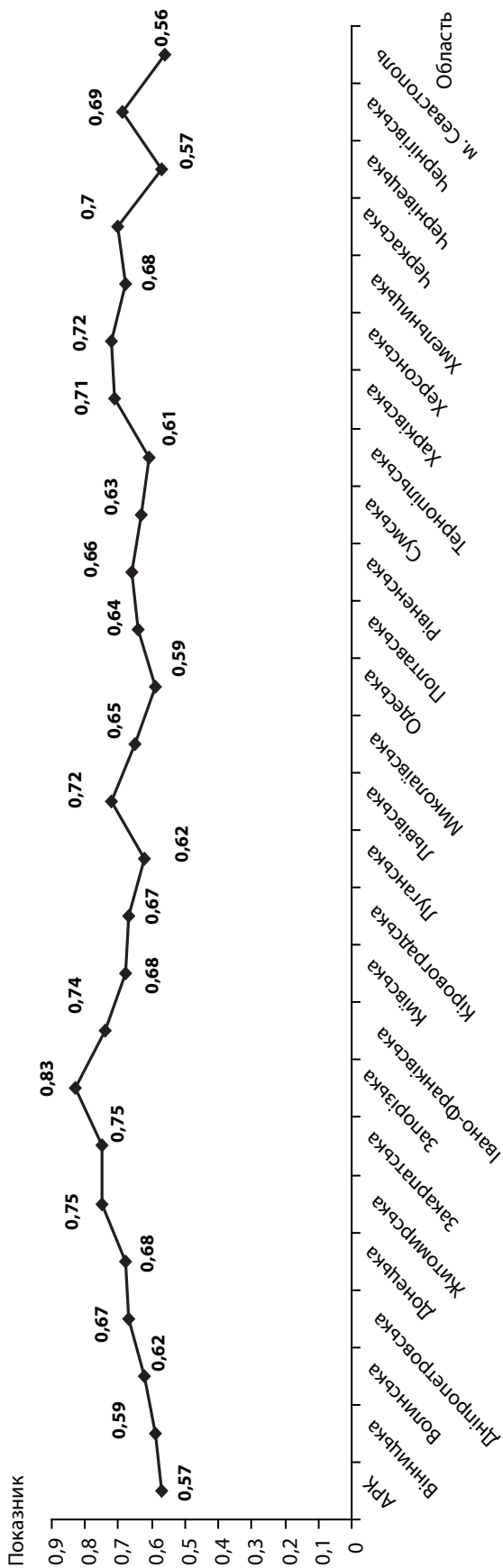


Рис. 2. Графічне зображення динаміки таксономічного показника якості страхування сільськогосподарської продукції за добровільної форми в регіонах України

ЛІТЕРАТУРА

1. Калашнікова К. М. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оптимальності структури капіталу / К. М. Калашнікова // Управління розвитком. – 2012. – № 2. – С. 112– 115.
2. Бойченко А. С. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника ефективності податкового контролю [Електронний ресурс] / А. С. Бойченко. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/>
3. Говорущо Т. А. страхові послуги : підручник /Т. А. Говорущо. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
4. Мурзабулатова О. В. Застосування таксономічного показника для оцінки ефективності державних корпоративних прав [Електронний ресурс]/ О. В. Мурзабулатова. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_5/222.pdf
5. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия/ Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78– 82.
6. Осадча Ю. В. Аналіз рівня розвитку регіональних ринків праці [Електронний ресурс]/ Ю. В. Осадча. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/142.pdf
7. Хвостенко В. С. Оцінка рівня фінансового розвитку підприємства/ В. С. Хвостенко//Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія: економіка підприємства. – № 28. – 2009. – С. 203– 208.
8. Репіна І. М. Таксономічний аналіз ефективності формування та використання активів підприємства/ І. М. Репіна// Формування ринкової економіки. – 2011. – № 26. – С. 440– 457.
9. Панкрашкіна І. В. Використання таксономічного аналізу для оцінки стану кредитної діяльності [Електронний ресурс]/ І. В. Панкрашкіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/1_111486.doc.htm
10. Єгупов Ю. А. Таксономічний аналіз як інструмент інтерактивної оптимізації виробничої програми м'ясопереробного підприємства/ Ю. А. Єгупов// Вісник Запорізького національного університету. – № 4 (12). – 2011. – С. 113– 119.
11. Литвинова В. А. Таксономический анализ как метод оценки конкурентоспособности продукции [Электронный ресурс] / В. А. Литвинова. – Режим доступа:http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12lvookp.pdf

REFERENCES

- Boichenko, A. S. "Zastosuvannia taksonomichnoho analizu dlia vyznachennia intehralnoho pokaznyka efektyvnosti podatkovoho kontroliu" [Applying taxonomic analysis to determine the integral index of efficiency of tax control]. <http://repository.hneu.edu.ua/>.
- Hovorushko, T. A. Strakhovi posluhy [Insurance services]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2011.
- Kalashnykova, K. M. "Zastosuvannia taksonomichnoho analizu dlia vyznachennia intehralnoho pokaznyka optymality struktury kapitalu" [Applying taxonomic analysis to determine the optimal integral indicator of capital structure]. Upravlinnia rozvytkom, no. 2 (2012): 112-115.
- Khvostenko, V. S. "Otsinka rivnia finansovoho rozvytku pidpriemstva" [Assessing the level of financial development]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 28 (2009): 203-208.
- Litvinova, V. A. "Taksonomicheskiy analiz kak metod otsenki konkurentosposobnosti produktsii" [Taxonomic analysis as a method of assessing the competitiveness of products]. http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2012_1/PDF/12lvookp.pdf.
- Murzabulatova, O. V. "Zastosuvannia taksonomichnoho pokaznyka dlia otsinky efektyvnosti derzhavnykh korporatyvnykh prav" [Applying taxonomic index to evaluate the effectiveness of state corporate rights]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_5/222.pdf.
- Osadcha, Yu. V. "Analiz rivnia rozvytku rehionalnykh rynkiv pratsi" [Analysis of the level of regional labor markets]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2012_1/142.pdf.
- Pankrashkina, I. V. "Vykorystannia taksonomichnoho analizu dlia otsinky stanu kredytnoi diialnosti" [Using taxonomic analysis to assess lending activities]. http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/1_111486.doc.htm.
- Riepina, I. M. "Taksonomichniy analiz efektyvnosti formuvannia ta vykorystannia aktyviv pidpriemstva" [Taxonomic analysis of the efficiency of formation and use of assets]. Formuvannia rynkovoї ekonomiky, no. 26 (2011): 440-457.
- Sablina, N. V., and Telichko, V. A. "Ispolzovanie metoda taksonomii dlia analiza vnutrennikh resursov predpriatiia" [The use of the taxonomy for the analysis of internal resources]. Biznes Inform, no. 3 (2009): 78-82.
- Yehupov, Yu. A. "Taksonomichniy analiz iak instrument interaktyvnoi optymizatsii vyrobnychoi prohramy m'iasopererobnoho pidpriemstva" [Taxonomic analysis as a tool for optimizing the production of interactive programs meat processing company]. Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, no. 4 (12) (2011): 113-119.

Петрикова Е. М., Слободянюк Н. В.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СПОРТИВНОЙ
ИНДУСТРИИ РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы финансирования инфраструктурных проектов спортивной индустрии с помощью такого инновационного механизма, используемого уже не одно десятилетие во всем мире, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Особое внимание также уделяется характеристике различных моделей ГЧП (концессии, контракты жизненного цикла, соглашения о разделе продукции, контракты, договоры проектного финансирования и др.) и механизмам их применения в различных странах (США, Англия, Италия, Испания, Португалия, Франция, ЮАР и др.). Раскрывается опыт строительства, эксплуатации и реализации спортивных проектов в различных регионах России. В заключении настоящей работы затрагиваются проблемы, стоящие перед инициаторами и собственниками проектов ГЧП, по их реализации в России и пути решения сложившихся трудностей, анализируется проект Закона о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации.

Ключевые слова: инфраструктурные ограничения экономического роста, концессионные соглашения, контракты жизненного цикла, государственно-частное партнерство, фонд национального благосостояния, специальная проектная компания, частная финансовая инициатива

Табл.: 1. *Библ.:* 10.

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

Email: petrikova@mail.ru

Слободянюк Наталья Викторовна – ассистент, кафедра финансов и цен, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (пер. Стремянный, 36, Москва, 117997, Россия)

Email: nataslb@mail.ru

УДК 336.645.1

Петрікова О. М., Слободянюк Н. В.

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В СПОРТИВНІЙ ІНДУСТРІЇ РОСІЇ

У статті розглядаються питання фінансування інфраструктурних проектів спортивної індустрії за допомогою такого інноваційного механізму, використовуваного вже не одне десятиліття в усьому світі, як державно-приватне партнерство (ДПП). Особливу увагу також приділяється характеристиці різних моделей ДПП (концесії, контракти життєвого циклу, угоди про розподіл продукції, контракти, договори проектного фінансування тощо) і механізмам їх застосування в різних країнах (США, Англія, Італія, Іспанія, Португалія, Франція, ПАР та ін.). Розкривається досвід будівництва, експлуатації та реалізації спортивних проектів у різних регіонах Росії. У висновку цієї роботи підіймаються проблеми, що стоять перед ініціаторами та власниками проектів ДПП, з їх реалізації в Росії та шляхи вирішення наявних труднощів, аналізується проект Закону про державно-приватне партнерство в Росії.

Ключові слова: інфраструктурні обмеження економічного зростання, концесійні угоди, контракти життєвого циклу, державно-приватне партнерство, фонд національного добробуту, спеціальна проектна компанія, приватна фінансова ініціатива

Табл.: 1. *Бібл.:* 10.

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

Email: petrikova@mail.ru

Слободянюк Наталя Вікторівна – ассистент, кафедра фінансів і цін, Російський економічний університет ім. Г. В. Плеханова (пров. Стременний, 36, Москва, 117997, Росія)

Email: nataslb@mail.ru

UDC 336.645.1

Petrikova E. M., Slobodyanyuk N. V.

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPORTS INDUSTRY OF RUSSIA

The article considers issues of financing infrastructure projects of the sports industry with the help of such an innovation mechanism, used for a number of decades in the whole world as state-private partnership (SPP). It pays a special attention to a characteristic of various SPP models (concessions, life cycle contracts, production sharing agreements, contracts, project financing agreements, etc.) and mechanisms of their application in various countries (USA, England, Italy, Spain, Portugal, France, SAR, etc.). The article describes experience of construction and realisation of sports projects in different Russian regions. The article speaks about the problems, faced by initiators and owners of SPP projects, of their realisation in Russia and the ways of solution of existing difficulties and analyses the draft Law on the State-Private Partnership in Russian Federation.

Key words: infrastructure restrictions of economic growth, concession agreements, life cycle contracts, state-private partnership, national welfare fund, special project company, private financial initiative

Tabl.: 1. *Bibl.:* 10.

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

Email: petrikova@mail.ru

Slobodyanyuk Natalya V. – Assistant, Department of Finance and Prices, Plekhanov Russian University of Economics (per. Stremyannyy, 36, Moscow, 117997, Russia)

Email: nataslb@mail.ru

Одним из основных приоритетов развития России в настоящее время и долгосрочной перспективе является развитие спорта и физической культуры. Это подтверждает количество спортивных мероприятий международного уровня, в которых Россия примет участие в ближайшее время и которые планирует принять на своей территории. Известно, что любому государству выгодно финансировать спортивную отрасль, так как занятия физической культурой и спортом способствуют увеличению продолжительности жизни людей, укрепляют здоровье, вытесняют такие негативные явления общества, как курение, употребление алкоголя и наркотиков. Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 г. также предполагает увеличение количества людей, занимающихся спортом, количество стадионов и спортивных комплексов, являясь задачей государственного масштаба. В этой связи перед обществом стоит стратегическая задача по повышению оздоровления населения с помощью регулярных занятий спортом и физической культурой. Выполнение этой задачи в том числе необходимо при переходе России на инновационный вектор развития и модернизации экономики и промышленности.

Для массового и профессионального спорта необходимы значительные инвестиции, как государственного, так и частного секторов экономики. Несмотря на то, что спортивные мероприятия, которые РФ планирует принять на своей территории, существенно увеличили государственное финансирование спортивной индустрии (ежегодные расходы бюджетов всех уровней бюджетной системы на физкультуру и спорт составляют всего около 0,7% к общей сумме расходов), все еще актуальным остается поиск альтернативных источников финансирования и новых форм совместного участия государства и частного бизнеса для строительства объектов спортивной индустрии, повышения эффективности использования бюджетных средств на эти цели и обеспечения наиболее эффективного сочетания интересов государства и бизнеса. В качестве такого инструмента на первый план выдвигается государственно-частное партнерство (ГЧП). В США, Канаде и Великобритании пятая часть инфраструктурных проектов реализуется с использованием института государственно-частного партнерства, когда государство с бизнесом делит финансовое бремя, риски и в итоге повышает качество реализации.

Форма партнерства государства и частного бизнеса впервые появилась еще в Древнем Риме, когда местные муниципалитеты (минисипы) практиковали передачу в управление частным лицам объектов античной инфраструктуры: почтовых станций, портов, водоводов, рынков и бань. В XIII веке в Испании, впервые со времен Древнего Рима, была получена концессия по освоению полезных ископаемых и добыче нефти. В XVI веке концессии появились уже в Великобритании и Франции. Власти привлекали частных предпринимателей, чтобы развивать за их счет, но под своим контролем, экономическую деятельность, которая обеспечивала предоставление транспортных и коммунальных услуг гражданам. Кроме того, во Франции в 1552 году был построен канал по концессионному принципу.

В XVII веке в США появились первые концессии на землю, реки, строительство дорог. В XVIII веке в Англии появилось концессионное законодательство. В XIX веке с помощью концессионных механизмов во многих странах были построены железнодорожные сети, крупнейшие судоходные каналы и многие другие инфраструктурные комплексы. Наиболее известным проектом, построенным с использованием механизмов концессии, стал Суэцкий канал и Эйфелева башня. В это время постепенно на смену концессиям пришли другие формы ГЧП, основанные на применении новых финансовых источников, учитывающие особенности национального законодательства и отраслевой государственной политики. Появились соглашения о разделе продукции, контракты, договоры проектного финансирования. С помощью механизмов ГЧП в частные руки стали передаваться преимущественно те объекты, которое государство было не готово приватизировать, но которыми оно не способно развивать и эффективно управлять.

По мнению многих авторов, ГЧП представляет собой совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения различных задач на взаимовыгодных условиях в самых разнообразных сферах [1]. Обычно привлечение частного бизнеса необходимо для замены с его помощью функций государства и повышения эффективности использования объектов государственной собственности с использованием коммерческих принципов деятельности, развитых в бизнесе [4]. ГЧП в сфере спорта основано на совместном участии государства и частных организаций в инвестиционных проектах и направлено на общественную деятельность в условиях равноправия. По многим оценкам экономистов России в ближайшие 10 лет нужно потратить примерно триллион долларов (около 30 трлн. рублей) на модернизацию и строительство новой инфраструктуры страны. Роль спортивной инфраструктуры в этом объеме велика.

Сегодня различные формы ГЧП успешно применяются в транспортной (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальной инфраструктуре (здравоохранение, образование, развлечения, туризм), ЖКХ (водоснабжение, электроснабжение, очистка воды, газоснабжение и др.), в других сферах (тюрьмы, оборона, объекты военной сферы). При этом в каждой из стран имеется своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП. Так, в США такой отраслью являются автодороги (32 из 36 проектов), в Великобритании – здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии – образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение.

В сфере спорта национальная экономика получает за счет развития ГЧП несколько полезных эффектов, которые заключаются в:

- снижении государственного финансирования разнообразных физкультурно-спортивных программ федерального и местного уровня;
- увеличении налоговых поступлений в бюджеты всех уровней за счет развития спортивной индустрии;

- развитии социально значимой сферы предпринимательской деятельности, за счет которой население становится более здоровым, создаются новые рабочие места.

В зарубежной и уже частично в российской практике инвестиционные проекты на равных принципах для государства и бизнеса реализуются при помощи следующих механизмов ГЧП, представленных в табл. 1.

В большинстве стран, которые применяют механизмы ГЧП при реализации крупных инфраструктурных объектов, качество услуг является одним из самых важных приоритетов как для государства, так и для частной компании. Если, например, спортивный комплекс не будет соответствовать высоким техническим требованиям, то он не только потребует от государства дополнительных расходов на содержание и ремонт, но и не будет пользоваться достаточным спросом у пользователей, не позволит частному бизнесу получить ожидаемый доход для того, чтобы окупить инвестиции и заработать прибыль.

В России в настоящее время уже применяются некоторые из рассмотренных выше формы ГЧП. В частности, несмотря на то, что закон о ГЧП, регламентирующий разнообразные формы совместного участия государства и бизнеса в совместных проектах, до сих пор не принят и находится на рассмотрении в Государственной Думе РФ, вполне успешно реализуются такие виды ГЧП, как договор аренды или лизинга, концессия, соглашение о разделе продукции, совместное предприятие, контракты жизненного цикла. Указанный законопроект определяет основы госрегулирования в данной сфере, полномочия РФ, субъектов РФ и муниципальных образований при реализации соглашений ГЧП, устанавливаются гарантии прав и законных интересов частных партнеров и кредиторов.

Рассмотрим основные модели ГЧП, реализуемые в России в настоящее время. Контракт (административный договор) – форма взаимодействия государства и бизнеса, которая представляет собой договор, заключаемый на основе тендера для осуществления общественно необходимых и полезных видов деятельности. Система административных контрактов достаточно широко используется в хозяйственной практике органов государственной власти как за рубежом, так и в России. Наиболее распространенными считаются контракты по выполнению работ, оказанию общественных услуг, управлению, поставке продукции для государственных нужд, оказанию технической помощи. По-нашему мнению, такая форма взаимодействия государства и бизнеса не является ГЧП, так как не предполагает передачи права собственности частному партнеру, обычно расходы по выполнению контракта несет частный партнер, а большую часть рисков – государство. Расходы бизнеса покрываются за счет доли в доходе, прибыли или собираемых платежей.

Особенностью проектов ГЧП является, с одной стороны, долгосрочный договор государства с частным бизнесом на определенный срок, где четко прописаны права и обязательства сторон, качество выполняемых работ/услуг, финансовые условия реализации проекта, государ-

ственная поддержка (в форме субсидий, гарантий и т. д.), социальная ответственность участников проекта и т. д. С другой стороны, – это прозрачность распределения рисков между участниками за счет повышения качества и сроков, минимизации издержек, исполнения бюджета в рамках плановых параметров на этапе проектирования, строительства эксплуатации объектов. Государство, привлекая частного и заключая с ним контракт для выполнения им своих общественно-значимых функций, за которые отвечает, понимает, что проект с помощью бизнеса будет реализован быстрее, эффективнее, надежнее.

Договор аренды (лизинга) – передача на определенных условиях частному партнеру государственного или муниципального имущества во временное пользование и за определенную плату. Особенностью аренды в международной практике ГЧП является то, что партнерством признаются только такие арендные отношения, целью которых является создание общественных благ или услуг, а также реализация государственного интереса. В случае договора лизинга лизингополучатель, как и в обычных гражданско-правовых отношениях, всегда имеет право выкупить используемое имущество.

Концессия (концессионное соглашение) – специфическая форма отношений между государством и частным партнером, подразумевающая, что концедент (государство или муниципальное образование) передает концессионеру (частный партнер) право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых или периодических платежей. Ее особенность состоит в том, что государство или муниципальное образование, оставаясь полноправным собственником имущества, составляющего предмет концессионного соглашения, уполномочивает частного партнера выполнять в течение определенного срока оговариваемые в соглашении функции и наделяет его с этой целью соответствующими полномочиями, необходимыми для обеспечения нормального функционирования объекта концессии. Право же собственности на выработанную по концессии продукцию передается концессионеру.

Соглашение о разделе продукции – форма ГЧП, появившаяся в России одной из первых. В законе «О соглашениях о разделе продукции» прописано, что по соглашению о разделе продукции государство предоставляет частному партнеру: «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск». Эта форма партнерских отношений между государством и частным бизнесом во многом напоминает концессию. Но, если в концессиях, как уже было сказано выше, частному партнеру на правах собственности принадлежит вся произведенная продукция, то в соглашениях о разделе продукции частному партнеру принадлежит только ее часть, другая часть переходит в собственность

Таблица 1

Классификация основных форм (моделей) ГЧП

№ п/п	Вид ГЧП	Комментарий
1	«проектируй-строй-управляй» (Design-Build-Operate (DBO))	Частная компания разрабатывает проектно-сметную документацию и строит объект. По завершении строительства эксплуатировать объект продолжает та же компания, привлекаемая на этапе проектирования и строительства
2	«проектируй-строй-финансируй-управляй» (Design-Build-Finance-Operate (DBFO))	В данной схеме делается акцент на обязанности частного партнера финансировать строительство и мероприятия по обслуживанию. После ввода объекта в эксплуатацию частная компания возмещает издержки регулярными платежами
3	«арендуй-модернизируй-управляй» (Lease-Develop-Operate (LDO))	Частный сектор берет в аренду активы государства, модернизирует их, выступает оператором, не беря определенных обязательств по срокам передачи активов государству
4	«строй-арендуй-управляй-передай» (Build-Lease-Operate-Transfer (BLOT))	Частная компания получает франшизу на финансирование, строительство и эксплуатацию арендуемого сооружения (а также взимание платы с потребителей услуги) на период аренды, внося арендную плату
5	«строй-владей-управляй-передай» (Build-Own-Operate-Transfer (BOOT))	В этой схеме ГЧП бизнес-партнер имеет право не только пользоваться, но и владеть объектом в течение срока соглашения, но по истечении этого срока, обязан вернуть объект государству. Некоторые страны используют также обратный BOOT, при котором государство финансирует и возводит объект, а затем передает его в доверительное управление частному партнеру, который по истечении времени может выкупить его в свою собственность
6	«строй-управляй-передай» (Build-Operate-Transfer (BOT))	Классический вариант концессионного договора, по которому концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию объекта за свой счет и на свой риск. По истечении срока договора, достаточного для окупаемости вложенных средств, объект возвращается государству
7	«строй-владей-управляй» (Build-Own-Operate (BOO))	Концессионный механизм: строительство, право пользования в течение срока соглашения и передача государству, но по истечении срока соглашения объект остается в собственности у частного партнера
8	«строй-передай-управляй» (Build-Transfer-Operate (BTO))	В таком договоре концессионер сразу после завершения строительства передает объект в собственность государства, а уже после осуществляет его эксплуатацию с целью возмещения издержек и получения прибыли в соответствии с договором. Объект находится в пользовании бизнес-партнера, но без передачи ему права владения
9	«приобрети-строй-управляй» (Buy-Build-Operate (BBO))	Данная модель представляет собой форму продажи, которая включает восстановление или расширение существующего объекта. Государство продает объект частному сектору, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления
10	«строй-управляй-обслуживай-передай» (Built-Operate-Maintain-Transfer (BOMT))	Это модификация схемы BOT, но акцент здесь делается на ответственность бизнес-партнера за содержание и текущий ремонт инфраструктурного объекта
11	«контракты жизненного цикла» (Life Cycle Contract (LCC))	Девелопер инфраструктурного проекта за свой счет и с использованием собственных материалов возводит инфраструктурный объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя ремонт, уход и обслуживание, а другая сторона – государство или муниципальное образование оплачивает за счет соответствующего бюджета услуги по предоставлению объекта в пользование

государства. Условия и порядок раздела продукции между партнерами определяются в специальном соглашении. В мировой практике соглашения о разделе продукции наиболее часто используются в сфере нефтедобычи. Суще-

ствуют различные модели раздела продукции. В одной из наиболее распространенных вся продукция делится поровну между партнерами, а в другой модели раздел продукции происходит после вычета затрат инвестора.

Совместное предприятие (СП) – весьма распространенная форма ГЧП. Организационно-правовой формой партнерства может быть как акционерное общество, акционерами которого являются органы государства и частные инвесторы, так и совместное предприятие с долевым участием сторон. Возможности частного партнера по принятию самостоятельных решений определяются, как правило, размером доли в акционерном капитале. Риски сторон также распределяются в зависимости от ее величины. В совместных предприятиях любого типа, в отличие от остальных форм ГЧП, государство принимает непосредственное и постоянное участие в текущей производственной, административно-хозяйственной и инвестиционной деятельности. Самостоятельность частного партнера при такой форме ГЧП более ограничена, чем, например, в концессиях. При не достаточно продуманной организации управления СП со стороны государства или недостаточной компетенции государственных управляющих, эффективность деятельности партнерства резко сокращается.

Контракт жизненного цикла (КЖЦ) (LCC – life cycle contract) – это одна из форм ГЧП, система долгосрочных договорных отношений между государственными и частными контрагентами с привлечением заемного финансирования. Эта форма государственно-частного партнерства подтвердила свою эффективность за рубежом (в частности, в Великобритании, Португалии и Голландии), а теперь она применяется в России. КЖЦ обеспечивает эффективное распределение рисков между заказчиком и подрядчиком, охватывает весь жизненный цикл объекта и объединяет в единый комплекс проектирование, строительство и эксплуатацию объекта, что позволяет государству сэкономить до 30–40% бюджетных средств. Граждане, в свою очередь, в кратчайшие сроки получают качественный спортивный объект или хорошо организованное спортивное мероприятие.

Главная особенность схемы КЖЦ заключается в том, что заказчик не инвестирует в возведение объекта. Проектирование, строительство и сдача объекта в эксплуатацию происходит за счет подрядчика. Он может использовать свои собственные или заемные средства. Государство начинает оплату объекта только с первого дня его открытия. Но зато оно гарантирует подрядчику регулярные транши (например, один раз в год) в течение всего жизненного цикла объекта – 20–40 лет. Важно, что государство платит не за сам объект, а за его бесперебойное обслуживание, следуя принципу: «нет сервиса – нет оплаты».

Важнейшим преимуществом схемы КЖЦ для государства является не столько использование отложенных платежей (заказчик начинает платить только после ввода объекта в эксплуатацию), но, в первую очередь, правильная мотивация для подрядчика, который нацелен на: быстрый ввод магистрали в эксплуатацию; качественно выполненные работы (в случае серьезного сбоя вся нагрузка по ремонту объекта ляжет на подрядчика); использование инноваций и высоких технологий, позволяющих сэкономить на строительстве объекта.

Главными преимуществами КЖЦ для государства также являются: снижение стоимости объекта и его об-

служивания на 30–40% за счет объединения всех затрат на объект в единый комплекс; перенос технологических и проектных рисков на подрядчика; облегчение нагрузки на бюджет.

Финансирование на основе ГЧП в спортивной индустрии предполагает под собой осуществление различных спортивных мероприятий, строительство, эксплуатацию и модернизацию спортивной инфраструктуры частным сектором. Роль государства состоит в поддержке с использованием различных финансовых механизмов частного предпринимательства по созданию объектов спортивной инфраструктуры. Данный проект финансирования выгоден как самому государству, так и коммерческой компании. В качестве примера партнерства государства и частного сектора можно привести строительство спортивного стадиона «Арена Рига» в центре латвийской столицы. Цена постройки стадиона составила 10 780 тыс. долларов (около 325 млн рублей), где 50% инвестиций на новый стадион выделили городские власти, а вторую часть – частный инвестор. Она же получила объект в эксплуатацию на 30 лет, чтобы компенсировать свои расходы и заработать дополнительную прибыль. По окончании этого срока стадион останется в муниципальной собственности г. Рига. Такой организационно-финансовый механизм «строй – управляй – передавай» (BOT – build, operate, transfer) способствует эффективному использованию спортивных объектов, равному разделению рисков, затрат и прибыли при реализации ГЧП проектов.

Наиболее интенсивно ГЧП применительно к спортивной индустрии развивалось в Великобритании, особенно в 90-х гг. прошлого века. В это время в Англии был принят закон, позволяющий инвесторам строить совместно с государством объекты спортивной инфраструктуры. В 2001–2007 гг. в Великобритании было подписано и запущено более 500 контрактов ГЧП на общую сумму 42 млрд евро (около 1,68 трлн рублей), в сравнении с 200 контрактами ГЧП на общую сумму 30 млрд евро (около 1,2 трлн рублей), подписанными в континентальной Европе за тот же период времени (наиболее продуктивными оказались такие страны Южной Европы, как Франция, Испания, Италия).

В странах Европы, где механизм ГЧП в спортивной индустрии применяет уже свыше 20 лет, доля ответственности бизнеса в спорте составляет 50%. На западе отношения государства и бизнеса не ограничиваются организацией спортивных мероприятий, созданием или реконструкцией спортивных объектов с применением частного капитала, а распространяются также на подготовку специалистов в спортивной сфере, профессиональных спортсменов и тренеров, разработку национальных спортивных стандартов, производство спортивных товаров [5]. Например, в Великобритании, Австралии и Испании на основе «частной финансовой инициативы» (PFI – private finance initiative) реализуются проекты по подготовке специалистов в области спорта, в том числе профессиональных спортсменов (т.е. проекты на стыке спортивной и образовательной сфер). Для этого в спортивных проектах создается проектная компания (SPV – special purpose vehicle),

уставный капитал которой формирует несколько частных участников и которая оперирует инфраструктурный объект в течение всего его жизненного цикла проекта. При этом в партнерстве участвуют не только представители государства и бизнеса, но и высшие учебные заведения, а также социально-ориентированные общественные организации (т. е. проекты на стыке спорта и права). В таких проектах также могут принимать участие производители спортивного оборудования, заинтересованные в увеличении своей доли на рынке. Аналогичный подход активно применяется и в других европейских странах (например, Франции, Греции, Германии, Португалии, Италии и пр.).

Стоит отметить, что схема реализации контрактов на основе «частной финансовой инициативы» в спортивных проектах не всегда успешно реализовывалась, так как привязывалась к тарифу за предоставляемые услуги. В том случае, если договоренностей по тарифу между концедентом и концессионером не достигнуты, органы государственной и муниципальной власти инициировали остановку контракта, компенсировали расходы управляющей компании и забирали проект в управление. Объем компенсации расходов частному инвестору зачастую зависел от полноты отражения в инвестиционном соглашении рисков рефинансирования долга по проекту в случае остановки контракта. В большинстве случаев частник требовал возместить расходы полностью, на практике же, особенно после кризиса 2008 г., в схеме PFI стало использоваться субординированное рефинансирование. Крупные проекты рефинансировались с помощью облигационных займов, а мелкие – с помощью старшего кредитора. Согласно новой схеме на этапе строительства использовался более дешевый банковский кредит, а на операционной стадии происходило рефинансирование долга банка путем выпуска государством облигационных займов под более высокую ставку с последующим закрытием долга перед банком. Очевидно, что данная схема, если не оптимизировать затраты строительной стадии, приводит к снижению накопленных запасов государства и росту долга страны за счет высвобождения долга перед частными инвесторами и банками.

Кроме того, стоит отметить некоторые модифицированные формы PFI, согласно которой инвестиции частного сектора в инфраструктуру осуществлялись взамен их частичной приватизации бизнесом по схеме «строй – владей – управляй – передавай» (BOOT – build, own, operate, transfer). Данная схема гарантирует меньший риск для частного сектора вместе с раздельным учетом затрат на всех стадиях реализации проекта.

В США ГЧП особенно широко распространено и приветствуется на муниципальном уровне государственной иерархии. В стране образован «Национальный совет по государственно-частному партнерству», который выполняет функции выработки общей стратегии и координации в сфере ГЧП. Вопросы подготовки и реализации конкретных проектов ГЧП находятся в ведении местных органов власти. По данным Национального совета, в США из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей

(водопровод, канализация, уборка мусора, школьное образование, эксплуатация парковок и т. д.) средний город использует коммерческие фирмы при исполнении 23-х. В силу специфики правовой системы США нормативное регулирование ГЧП осуществляется законодательством отдельных штатов, которое, как правило, не носит шаблонный характер.

В период с 1985–2000 гг. государственные органы США и правительство штатов вложили свыше 10 млрд долларов (около 310 млрд рублей) в строительство и реконструкцию спортивных комплексов и инфраструктуру, используемые профессиональными спортивными командами для получения в совокупности материальных и нематериальных благ. Проекты были структурированы таким образом, что помимо государства в финансировании спортивных объектов участвовали местные общины. Однако зачастую после выполнения финансовых обязательств в очень существенных размерах общины получали новые требования к увеличению финансирования. Если эти растущие потребности со стороны государственных органов не удовлетворялись, спортивные команды перемещались в другие города, а налогоплательщики и любители спорта в результате остались с долговыми обязательствами без обещанных спортивно-инфраструктурных объектов. В связи с этим возник вопрос о привлечении частных инвестиций наравне с государственными вложениями в капиталоемкие проекты в области спорта, наиболее крупными из которых являются такие объекты, как спортивные арены, стадионы, бассейны, и т. д.

В странах Азии также широко использовался механизм ГЧП при строительстве спортивных объектов при подготовке к различным спортивным мероприятиям. В Индии, например, вопрос активизации механизмов ГЧП в области спорта актуализировался после Игр Содружества 2010 г. Ощутимая потребность в особых средствах и механизмах создания, модернизации и развития спортивной инфраструктуры, эффективного управления этой инфраструктурой определила возможность и необходимость широкого использования ГЧП. Обязательства в отношении развития спорта лежат на штатах и на Правительстве Индии. Хотя целостный подход к системе, направленной на поощрение спорта, в полном объеме пока не был разработан, однако утверждается, что ГЧП является будущим индийского спорта. В 2010 г. по схемам ГЧП реконструкции подверглись самые крупные спортивные комплексы, национальный стадион, бассейн и стрелковый комплекс.

В качестве другого примера можно привести Сингапурский Центр спортивных состязаний (Singapore Sports Hub), который явился результатом контракта ГЧП по схеме «проектируй-строй-финансируй-управляй» (DBFO-Design, Build, Finance, Operate) с 2010 г. по 2035 г. Открытие стадиона планируется в апреле 2014 г. Данный спортивный объект является крупнейшей спортивной инфраструктурой ГЧП в мире. Стоимость строительства составила 1,3 млрд долларов (около 40 млрд рублей). Спортивный центр будет включать в себя: новый национальный стадион с раздвижной крышей на 55 тысяч зрителей, центр водных ви-

дов спорта, многоцелевой крытый стадион, коммерческие площадки для отдыха, магазинов и ресторанов.

Механизм ГЧП также уже используется и в Африке. В Южно-Африканской Республике для готовившегося чемпионата мира по футболу ФИФА 2010 г. существенной проблемой на 2006 г. являлось несоответствие спортивной и обеспечивающей транспортной инфраструктур необходимым требованиям. Снять инфраструктурные ограничения было возложено на частные структуры в рамках контрактов ГЧП. В частности, именно по схеме BOT был реализован проект строительства 80-километровой скоростной железной дороги, связывающей Йоханнесбург со столицей страны Преторией и с международным аэропортом. Этот проект стоимостью выше 1 млрд долларов (около 31 млрд рублей) был реализован в форме концессионного соглашения на 4 года строительства и 15 лет частного управления консорциумом международных и частных партнеров, возглавляемых Консорциумом Bombela. Помимо этого в ЮАР на основе ГЧП контрактов было построено и модернизировано ряд спортивных арен, задействованных в чемпионате мира по футболу ФИФА 2010 г.

В России на сегодняшний день самой распространенной формой ГЧП является «концессия». Концессионный механизм позволяет реализовать крупные инфраструктурные проекты за счет привлечения частных инвестиций и замещения ими части бюджетных расходов. Большинство концессионных проектов подразумевает предоставление государственной поддержки (капитального гранта) на этапе строительства. По мнению многих экономистов, данная модель в спортивной индустрии позволяет эффективно регулировать (в частности, благодаря участию государства) тарифную политику и сроки окупаемости проекта, а также обеспечивает сбалансированное распределение рисков между участниками [2]. Для России концессия – это не только качественно новый подход к развитию спортивной инфраструктуры, влекущей за собой решение широкого спектра финансовых и технических задач, но и уже успешный зарекомендовать себя с точки зрения эффективности метод реформы существующей модели экономических отношений. Развитие концессионного рынка предполагает институциональную реформу существующей модели экономических отношений и является важной составляющей частью программы по модернизации экономики РФ.

В России реализация проектов ГЧП началась еще в 1990-е гг. XX века. В то время существовала огромная потребность в развитии инфраструктуры, определении интересов частного сектора в проектах инфраструктуры, обеспечения долгосрочным финансированием и разработанным законодательством. Такие проекты были осуществлены в области ЖКХ, строительства трубопроводных систем, объектов электроники и в других областях, при этом основные крупные проекты были реализованы в рамках концессионной модели. В первых проектах ГЧП в России государство принимало на себя значительную часть проектных рисков, причем риски эксплуатации не влияли на осуществление возвратного финансирования, то есть государство брало на себя часть расходов на ин-

фраструктуру независимо от результатов эксплуатационной деятельности построенных объектов. В социальной сфере, к которой относится физическая культура и спорт, использоваться ГЧП стало сравнительно недавно. Реализация государственно-частных инвестиционных проектов началась не так давно, однако, именно за счет реализации этих проектов будет осуществляться в ближайшее время строительство большинства крупных спортивных объектов, популяризация спортивного движения, создание материально-технической базы для осуществления физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы, подготовка спортивного резерва и спортсменов высокого класса.

На сегодняшний день федеральные власти приступают к реализации масштабных спортивных программ – к подготовке к зимним Олимпийским играм 2014 г. в Сочи, к строительству на Северном Кавказе инфраструктуры для зимних видов спорта, а также к мероприятиям в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 г. Российское правительство взяло на себя обязательство вложить около 1 трлн. долларов (около 31 трлн рублей) в финансирование возведения спортивной инфраструктуры в период до 2020 г. в рамках указанных мероприятий. Вместе с тем покрытие расходов в таком объеме не представляется возможным только за счет государственных средств. По этой причине в настоящее время руководство России активизирует деятельность по развитию ГЧП, ожидая частных инвесторов, в том числе иностранных. Такой метод рассматривается в качестве необходимого инструмента реализации запланированных проектов.

Государство обеспечивает поддержку физической культуры и спорта на всех уровнях от федерального до муниципального, привлекая бюджеты различных уровней бюджетной системы для финансирования спортивных объектов, а также посредством различных федеральных и региональных целевых программ, так как для модернизации спортивной инфраструктуры только государственных мер недостаточно. Как правило, расходы на обеспечение эксплуатации и развития спортивной инфраструктуры становятся неприемлемо высокими для различных бюджетов, поэтому позволить финансировать спортивную инфраструктуру могут себе позволить только региона-доноры бюджетной системы РФ.

В Нижегородской области наиболее богатый опыт привлечения частных денег в создание спортивной инфраструктуры разработан. Три физкультурно-оздоровительных комплекса (ФОК) в Павловском, Лукояновском и Краснобаковском районах построены в рамках концессионных соглашений между Нижегородской областью и ЗАО «Волга – Спорт», чьей «материнской» компанией является УК «Лидер». Концессионные соглашения были заключены в октябре 2010 г. на 10 лет, в рамках которых частный партнер обязуется профинансировать, построить, оснастить оборудованием данные спортивные сооружения. Стоимость каждого ФОКа составила порядка 500 млн рублей. Их строительство продолжалось около года. По истечении десятилетнего периода объекты будут переданы области,

а до этого момента хозяйственную деятельность на них будет осуществлять частный партнёр.

В Калининграде в рамках Федеральной целевой программы развития области до 2015 г., построен спортивный комплекс, включающий универсальный спортзал, бассейн и ледовую арену. Реализация проекта обошлась в 363 млн рублей, из которых 51% составляют бюджетные инвестиции, а 49% – частные. При реализации данного проекта также был применён механизм концессионного соглашения.

В Бурятии на стадии завершения находится строительство бассейна в пос. Саган-Нур. Этот проект реализуется по схеме контракта жизненного цикла. Бассейн будет введён в эксплуатацию уже летом 2013 г. Стоимость строительства составила 54 млн. рублей, – область и частный партнёр ОАО «СУЭК» поделили финансовое участие в равных долях.

В Чувашской республике и Ульяновской области на стадии согласования находятся два проекта по строительству ледовых дворцов. Так, Ульяновский объект будет построен на месте старого спорткомплекса «Торпедо». Общая стоимость работ по проекту составит порядка 1,3 млрд рублей. В 2012 г. было подписано концессионное соглашение между областью и ЗАО «Волга-спорт», по условиям которого все строительные работы должны быть завершены к концу 2013 г. Соглашение будет действовать в течении десяти лет с момента сдачи спорткомплекса в эксплуатацию. Ледовый дворец в Чебоксарах обещает стать самым крупным современным спортивным сооружением в Чувашии, на строительство которого запланировано потратить более 1,2 млрд рублей (из которых 600 млн рублей (50%) составляют частные инвестиции ОАО «Газпром»). Большинство этих средств уже освоено, и объект планируется ввести в эксплуатацию в начале 2014 г.

В Архангельской области заслуживает внимания проект в Онежском муниципальном районе, где в стадии строительства находится лыжно-биатлонный комплекс «Онега», стоимостью 490 млн рублей. Основная цель реализации проекта – повысить привлекательность области для туристов и энтузиастов данных видов спорта. Власти области и частный инвестор планируют, что первые посетители комплекса смогут воспользоваться его сервисами в 2013 г.

Обзор только реализуемых проектов в спортивной инфраструктуре, а также перспективы новых свидетельствуют, что в России есть значительные перспективы для применения механизмов ГЧП в спорте. Но для ускорения данного процесса необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, и с этой целью в настоящее время рассматривается в Государственной Думе РФ Федеральный Закон о ГЧП, разработанный Минэкономразвития и экспертным сообществом с участием ведущих институтов развития ГЧП на основе региональных законов. Несомненную пользу принесёт расширение применения новых схем государственно-частного партнерства (табл. 3). Стоит ожидать значительного роста количества спортивных объектов, построенных с использованием механизмов ГЧП в

свете предстоящих чемпионатов мира по хоккею и футболу, которые пройдут в России в 2016 и 2018 гг. в России.

В Москве планируется строительство стадиона футбольного клуба ЦСКА (ВЭБ-Арена) и футбольного клуба Спартак (Открытие Арена). К финансированию строительства данных объектов привлечены Внешэкономбанк и Банк «Открытие» соответственно. Строительство стадиона ЦСКА ведется с участием средств Внешэкономбанка. Реализация проекта должна завершиться к 2014 г. Объем инвестиций в строительство стадиона оценивается экспертами в 11 млрд рублей и согласно предварительным данным новый стадион будет вмещать около 30 тыс. зрителей. Кроме того, проект «ВЭБ-Арена» предусматривает строительство бизнес-центра и подземной парковки. Другой стадион – футбольного клуба «Спартак» – будет построен на деньги Банка «Открытие», на основе спонсорское соглашение о долгосрочном стратегическом партнерстве между ФК «Спартак-Москва» и Банк «Открытие». Новому стадиону будет присвоено имя «Открытие Арена». Условия контракта предусматривают нейминг стадиона сроком на 6 лет. Ввод в эксплуатацию назначен на май 2014 г. Общая сумма стоимости стадиона «Открытие Арена» составит около 15 млрд рублей. Для сравнения сметная стоимость стадиона «Зенит» на 68 тыс. человек в Санкт-Петербурге составляет 34 млрд. рублей.

В тоже время стоит отметить, что исходя из опыта реализации ГЧП проектов, существуют следующие проблемы в этом сегменте:

- 1) неопределенность в сфере государственных форм собственности (заинтересованный в заключении соглашения потенциальный партнер не уверен в наличии у органов власти надлежащих полномочий, необходимых для реализации всех положений заключаемого соглашения), зачастую недоверие частного бизнеса к модному инструменту ГЧП, а также неспособность покрыть банковские риски (до 30% от итоговой стоимости капитальных вложений) инициатором проекта ГЧП, структурированного на условиях проектного финансирования;
- 2) правила бюджетного учета и установления тарифов, не предоставляют необходимые гарантии потенциальному частному инвестору по определению уровня будущих денежных потоков для окупаемости проектов (установленная Федеральной службой по тарифам система тарифов создает дополнительные трудности для участников сделок ввиду ее фактического дублирования при расчетах, проводимых потребителями за все коммунальные услуги);
- 3) стоимость строительства 1 кв. м. объекта спортивной инфраструктуры существенно отличается в зависимости от региона его реализации, что говорит об отсутствии единых стандартов строительства в стране и существенных региональных отличиях;
- 4) не проработан вопрос залогового законодательства, что создает проблемы для банков по финансированию ГЧП на основе проектного финансирования и требует обращения к западному законодательству

для структурирования сделок (сложившуюся в настоящее время ситуацию большинство инвесторов характеризуют как запутанную, поскольку зачастую вопрос по взысканию заложенного имущества в случае дефолта в судебном порядке затягивается или его невозможно разрешить по причине отсутствия неоспоримых и четких формулировок в законодательных актах).

В заключение стоит отметить, что формирование ГЧП в России возможно на основе создания определенной институциональной среды. Основной проблемой остается нехватка бюджетного финансирования строительства новых спортивных объектов (стадионов, спортивных площадок, физкультурно-оздоровительных комплексов), а также модернизация существующих, построенных еще в советское время. В такой ситуации государству необходимо определить органам местного самоуправления четкие полномочия и предоставить возможность действовать самостоятельно при решении вопросов, связанных с за-

ключением соглашений о ГЧП, предоставить соглашениям о ГЧП реальную юридическую силу, прояснить ситуацию с правами собственности на объекты соглашений о ГЧП.

Правильно организованное и управляемое ГЧП может быть экономически эффективным средством привлечения дополнительного финансирования от частного сектора в строительство, реконструкцию и эксплуатацию объектов спортивной индустрии. ГЧП является институциональным и организационным альянсом между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в спортивной сфере. Несмотря на указанные выше сложности и несовершенство законодательства, такой альянс позволяет решить поставленные задачи перед государством в социальной сфере по выполнению общественно-значимых услуг, а для бизнеса – находить новые сферы капиталовложений, создавать новые рабочие места в России.

ЛІТЕРАТУРА

1. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. – М.: ГУ ВШЭ, 2010. – 23 с.
2. Зусман Е., Корнеев М. ГЧП в спорте: зарубежный опыт и перспективы развития в России // Спорт и право. – 2011. – № 1.
3. Орлов А. В. Спорт и спортивная индустрия: Государственное управление. Менеджмент. Маркетинг: монография / А. В. Орлов. – М.: РИалтекс, 2011.
4. Петрикова Е. М., Корзина Е. А. Возможности региональных и местных бюджетов по реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) // Финансы и Кредит – 2011. – № 25 (457).
5. Починкин А. В., Сейранов С. Г. Экономика физической культуры и спорта: монография / А. В. Починкин, С. Г. Сейранов. – М.: Советский спорт, 2011. – 89 с.
6. Сорокин А. Инвестиции в спортивную инфраструктуру // ГЧП Журнал. – 2012. – №3.
7. Финансы: учебник / Под ред. проф. В. Г. Князева, проф. В. А. Слепова. – 3-е изд. – М.: Магистр, 2008.
8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pppinrussia.ru
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rsport.ru
10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.spartak.com

REFERENCES

- Finansy [Finance]. Moscow: Magistr, 2008.
- Orlov, A. V. Sport i sportivnaia industriia: Gosudarstvennoe upravlenie. Menedzhment. Marketing [Leisure and sports industry: Public administration. Management. Marketing]. Moscow: Rialteks, 2011.
- Petrikova, E. M., and Korzina, E. A. "Vozmozhnosti regionalnykh i mestnykh biudzhetrov po realizatsii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva (GChP)" [The ability of regional and local budgets for the implementation of public-private partnership (PPP)]. *Finansy i Kredit*, no. 25 (457) (2011).
- Pochinkin, A. V., and Seyranov, S. G. *Ekonomika fizicheskoy kultury i sporta* [The economy of physical culture and sports]. Moscow: Sovetskiy sport, 2011.
- Sorokin, A. "Investitsii v sportivnuu infrastrukturu" [Investment in sports infrastructure]. *GChP Zhurnal* (2012).
- Varnavskiy, V. G. *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo* [Public-private partnerships]. Moscow: GU VShE, 2010.
- Zusman, E., and Korneev, M. "GChP v sporte: zarubezhnyy opyt i perspektivy razvitiia v Rossii" [PPP in sport: international experience and prospects of development in Russia]. *Sport i pravo*, no. 1 (2011).
<<http://www.pppinrussia.ru>>.
<<http://www.rsport.ru>>.
<<http://www.spartak.com/>>.

Петрушенко М. М.

БЮДЖЕТНЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОТИРІЧ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ ПІДХІД

У статті проаналізовано організаційно-економічні чинники та сформовано теоретико-методичний підхід до бюджетного управління в системі вирішення екологічних протиріч розвитку територіальних систем національної економіки. Обґрунтовано вдосконалення процесів управління бюджетами, що спрямовані на подолання екологічних протиріч, на основі концептуальних положень бюджетування, орієнтованого на результат. Розроблена схема-модель організаційно-структурного вирішення екологічних протиріч, із посиленням інтеграційної ролі методу бюджетування, в системі управління адміністративно-територіальною одиницею, на прикладі Сумської області. Запропонований теоретико-методичний підхід до вдосконалення бюджетного управління в територіально-економічній системі дозволяє розвинути принципи управління на довірчих засадах у галузі еколого-економічних відносин, а також активізувати практичне впровадження управлінських інструментів консенсуального вирішення екологічно спричинених конфліктних ситуацій із застосуванням фахової менеджмент-консультаційної діяльності.

Ключові слова: управління, бюджет, екологічне протиріччя, територія, розвиток, національна економіка

Рис.: 3. Табл.: 2. Бібл.: 23.

Петрушенко Микола Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра управління, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

Email: petrushenkom@gmail.com

УДК 330.34:502.131:330.534.4

Петрушенко Н. Н.

БЮДЖЕТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ ПОХОД

В статье проанализированы организационно-экономические факторы и сформирован теоретико-методический подход к бюджетному управлению в системе решения экологических противоречий развития территориальных систем национальной экономики. Обосновано совершенствование процессов управления бюджетами, направленных на преодоление экологических противоречий, на основе концептуальных положений бюджетирования, ориентированного на результат. Разработана схема-модель организационно-структурного решения экологических противоречий, с усилением интеграционной роли метода бюджетирования, в системе управления административно-территориальной единицей, на примере Сумской области. Предложенный теоретико-методический подход к совершенствованию бюджетного управления в территориально-экономической системе позволяет развить принципы управления на доверительных началах в области эколого-экономических отношений, а также активизировать практическое внедрение управленческих инструментов консенсуального решения экологически обусловленных конфликтных ситуаций с применением специализированной менеджмент-консультационной деятельности.

Ключевые слова: управление, бюджет, экологическое противоречие, территория, развитие, национальная экономика

Рис.: 3. Табл.: 2. Библ.: 23.

Петрушенко Николай Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра управления, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

Email: petrushenkom@gmail.com

UDC 330.34:502.131:330.534.4

Petrushenko M. M.

BUDGET MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF SOLVING ECOLOGICAL CONTRADICTIONS OF DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: TERRITORIAL APPROACH

The article analyses organisational and economic factors and forms a theoretical and methodical approach to budget management in the system of solving ecological contradictions of development of territorial systems of the national economy. The article justifies improvement of processes of managing budgets, directed at overcoming ecological contradictions, on the basis of conceptual provisions of the budgeting oriented at the result. It develops a scheme-model of the organisational and structural solution of ecological contradictions, with reinforcement of the integration role of the budgeting method, in the system of managing an administrative and territorial unit using example of the Sumy oblast. The offered theoretical and methodical approach to improvement of the budget management in the territorial and economic system allows development of principles of the on trust management in the field of ecological and economic relations and also activation of practical introduction of managerial instruments of consensual solution of ecologically caused conflict situations with application of specialised management-consulting activity.

Key words: management, budget, ecological contradiction, territory, development, national economy

Рис.: 3. Табл.: 2. Библ.: 23.

Petrushenko Mykola M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of management, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

Email: petrushenkom@gmail.com

Вступ. Серед чисельних суперечностей економічного розвитку нашої держави поряд із політичними, соціальними, демографічними протиріччями екологічні протиріччя мають особливе значення. Вони вирізняються, по-перше, рівнем складності відповідних управлінських рішень, що пояснюється, передусім, доданням до й без того різномірних соціальних чинників екологічного фактора; по-друге, необхідністю розв'язання вказаних протиріч на рівні території, що спричиняється як специфікою географічного розташування природних ресурсів у межах природних зон, так і сполученням фінансових, правових й адміністративних чинників у межах певного соціально-економічного простору.

Питання розвитку національної економіки в його теоретико-методологічному та науково-практичному контексті, з урахуванням взаємопов'язаних соціально-економічних і природно-екологічних аспектів, широко висвітлені в працях багатьох вітчизняних науковців, зокрема, в роботі [1]. Окремі елементи управління національним господарством, зокрема, інструменти бюджетного управління, відображені в працях [2–5]. Регіональне вирішення еколого-економічних проблем представлено в роботах [6–8].

Водночас суперечливі екологічні ситуації, що виникають у межах країни та її територій, потребують вдосконалення підходів щодо управління ними, насамперед, на основі застосування інструментів бюджетного управління, що доцільно в умовах обмеженості фінансування та необхідності корегування схем розподілу коштів, спрямованих на усунення екологічних протиріч.

З огляду на вищезазначене, мета дослідження полягає у формуванні та розвитку теоретико-методичних підходів до бюджетного управління в системі вирішення екологічних протиріч розвитку територіальних систем національної економіки.

Територіальне управління в Україні наразі, принаймні, за дотримання умов необхідного інституційного забезпечення та належної державної фінансової підтримки, повільно, проте перманентно здійснюється в напрямку сталого розвитку. Зокрема, в деяких містах і регіонах нашої країни протягом останнього десятиліття були документально розроблені стратегії, що враховують відповідні чинники або ж узагалі спрямовують соціально-економічні та пов'язані з ними екологічні процеси у напрямку сталого розвитку: наприклад, Концепція сталого розвитку Вінницької області, Концепція стратегії розвитку міста Донецьк, Концепція сталого розвитку Закарпаття та ін., розроблені в 2001–2002 рр. [9].

Взагалі, як відомо, концепція сталого розвитку передбачає, з одного боку, узгодження інтересів нинішнього та майбутнього поколінь, а також комплексне врахування економічних, соціальних і екологічних аспектів антропогенної діяльності, а з іншого, – неминуче породжує в собі відповідні протиріччя: максимізація потреб сучасних людей у більшості культур і країн суперечить проєкологічним вимогам збереження довкілля для майбутнього в незмінному стані; так чи інакше, будь-який аспект людської діяльності (власне соціальний, екологічний, економічний тощо)

є в певному сенсі антропоцентричним, та її багатоаспектність багато в чому є штучною та, відповідно, породжує численні протиріччя.

Як наслідок, екологічна ситуація в багатьох регіонах України є небезпечною, навіть критичною. Насамперед, йдеться про східні області (через високу концентрацію підприємств хімічної, металургійної та вугільної промисловості), Чорнобиль, а також Калуш (проблема зміщення ґрунту) і Солотвино (місто взагалі йде під землю). При цьому фінансування з боку держави, зокрема, Міністерства екології і природних ресурсів України обмежене, що, відповідно, на практиці означає бездіяльність. Практично відсутнє фінансування й з боку міжнародних організацій. Так, свого часу екологічно небезпечний Калуш був у центрі уваги ООН та Євросоюзу, проте кошти на подолання екологічної небезпеки міста так і не були виділені [10].

Кількісна характеристика екологічно небезпечних об'єктів за регіонами держави представлена в табл. 1 [11].

Таблиця 1

Кількість об'єктів із високим рівнем екологічного ризику в найнебезпечніших регіонах України станом на початок 2012 р.

Регіон	Кількість об'єктів	Регіон	Кількість об'єктів
Донецька область	6492	Луганська область	5099
Дніпропетровська область	4868	Львівська область	5308
Запорізька область	4377	Миколаївська область	2413
Київська область	3192	Полтавська область	2784
Кіровоградська область	2285	Харківська область	3981

Загалом «антропогенне і техногенне навантаження на навколишнє природне середовище в Україні у кілька разів перевищує відповідні показники у розвинутих країнах світу... На території України зберігається високий ризик виникнення надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру. В Україні функціонують 23767 потенційно небезпечних підприємств...» [12].

У роботі [6] вказується, що «...питання трансформації адміністративно-територіального устрою потрібно розглядати спільно із ресурсними та фінансовими аспектами проведення реформ». І хоча зовні досліджувана проблема не виглядає критично (табл. 2), поряд із першопричинами екологічних проблем України, такими як [7]: ресурсо- та енергоємність галузевої структури національної економіки; зношеність основних фондів інфраструктури промисловості та транспорту; недостатня інституційна розвиненість громадянського суспільства; початковість стадій роз-

Екологічні платежі* в Україні, 2007–2011 рр.

Показник	Період, роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Пред'явлено екологічний податок, в тому числі:	955,7	1065,3	1198,7	1361,2	1990,0
▪ за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, із них:	558,7	627,1	702,2	795,9	1438,1
▪ стаціонарними джерелами	501,5	563,1	634,6	716,8	1256,4
▪ пересувними джерелами	57,2	64,0	67,6	79,1	181,7
▪ скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об'єкти	75,0	69,7	88,0	93,7	60,3
▪ розміщення відходів у спеціально відведених місцях чи на об'єктах	322,0	368,5	408,5	471,6	491,6
Пред'явлено штрафні санкції	24,6	6,1	10,9	147,5	132,8
Частка фактично сплаченого екологічного податку до загальної суми пред'явленого, %	102,7	97,8	92,4	90,3	91,7

*За даними Державної служби статистики України [13, с. 526]

витку суспільної екологічної свідомості; перманентність порушення природоохоронного законодавства тощо, – однією з основних причин існування екологічних протиріч є недосконале бюджетне управління в існуючій системі державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання використання природних ресурсів, а також відсутність чіткого розмежування природоохоронної та господарської діяльності в країні.

Зокрема, існують певні проблеми з перерозподілом екологічного податку між центром держави та її регіонами: «...неприйняття Верховною Радою законопроекту №2126 про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування екологічного податку призведе до недоотримання регіонами понад 1,3 мільярдів гривень... Пропонувався внести зміни до статті 69 розділу IV прикінцевих положень Бюджетного кодексу України щодо зміни з 1 січня 2014 року нормативів відрахувань екологічного податку. А саме – зараховувати до Держбюджету 30% екологічного податку (у чинній редакції – 65%), до місцевих бюджетів – 70% (у чинній редакції – 35%)» [14].

Водночас Міністерством екології та природних ресурсів України зазначається, що «на сьогодні практика створення фондів охорони навколишнього середовища в складі сільських, селищних та міських бюджетів призводить до утворення великої їх кількості та розпорошення коштів між ними, при цьому на регіональному рівні відсутній єдиний координуючий центр діяльності місцевих фондів охорони навколишнього природного в частині вирішення питань щодо проведення спільних з державним та обласними фондами природоохоронних заходів» [15].

Тобто ситуація ускладнює тим, що розв'язання екологічних протиріч наразі відбувається в системі державного управління, що сама характеризується певною структурною та функціональною суперечливістю.

Динаміку показників управління бюджетом територіального рівня, в тому числі в його екологічному контексті, що відображає загальні тенденції в Україні, продемонструємо на прикладі Сумської області (рис. 1–2 – за даними Головного фінуправління Сумської облдержадміністрації [16, с. 51–52]).

На наш погляд, екологічне управління бюджетами має ґрунтуватися на концепції бюджетування, орієнтованого на результат. На основі рекомендацій, викладених у роботах [2; 3; 5; 17–19] ми пропонуємо підхід, основними рисами якого є наступне:

- синергетичне поєднання трьох складових: результату (оптимальний розподіл і використання екологічних бюджетних ресурсів), альтернативних стратегій і витрат задля досягнення даного результату;
- поєднання планування та контролю за виконанням бюджету задля комплексного забезпечення розподілу бюджетних ресурсів за цілями, завданнями та функціями держави з урахуванням політичних пріоритетів і суспільної значущості очікуваних результатів використання бюджетних коштів;
- перспективність і легітимність методів бюджетування;
- гнучкість розподілу ресурсів у поточному бюджетному періоді;

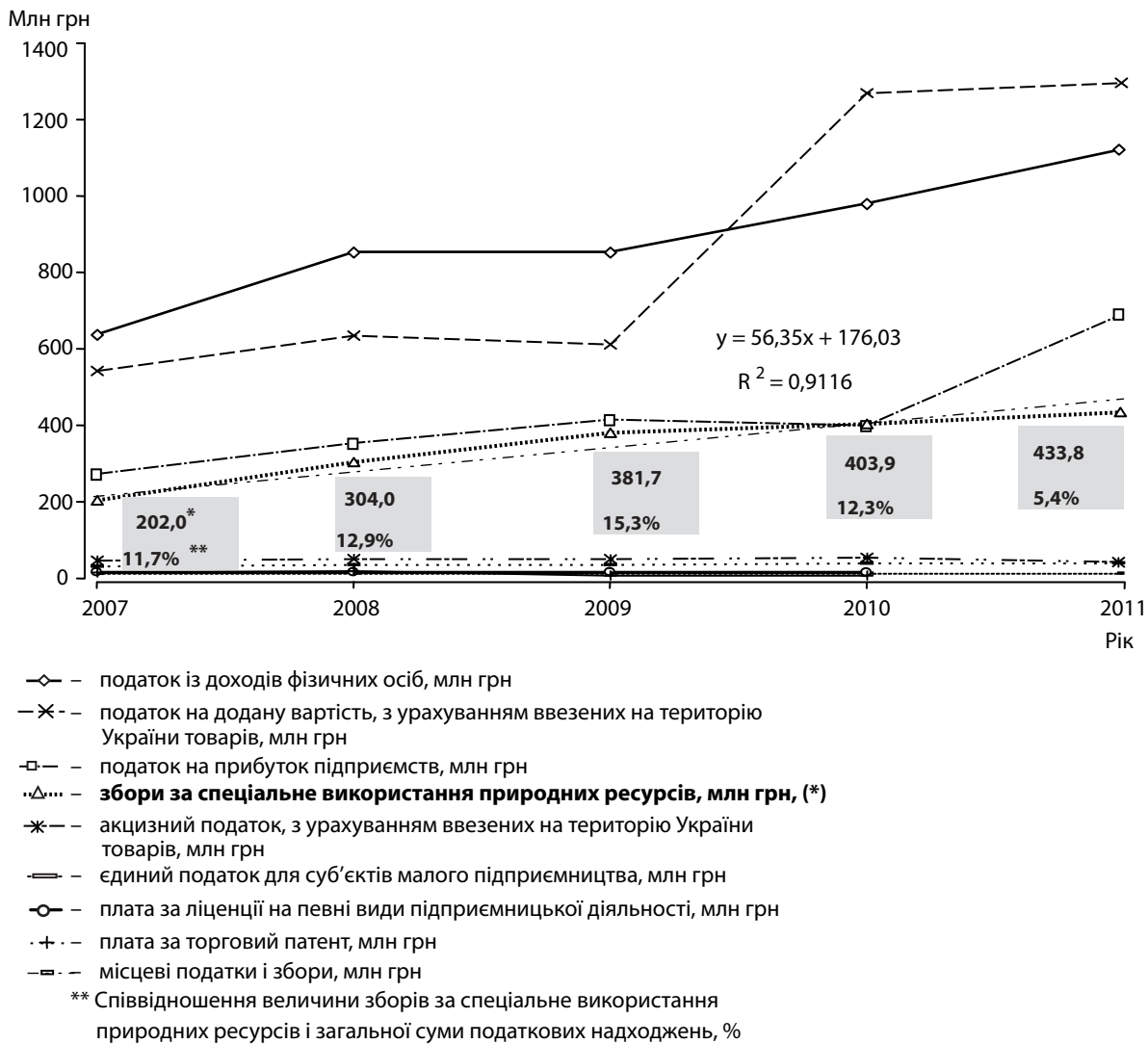


Рис. 1. Динаміка та вагова частка зборів за спеціальне використання природних ресурсів у загальній сумі надходжень до бюджетів усіх рівнів по Сумській області в 2007–2011 рр.

- врахування суспільної (екологічно усвідомленої) значущості результатів використання бюджетних коштів;
- охоплення повного спектру управління: поряд із плануванням і контролем – також аналіз і регулювання бюджетів (на противагу традиційному підходу, при якому бюджетна діяльність зводиться переважно до функції планування);
- поширення на всі рівні управління в територіально-організаційній структурі;
- своєрідна технологія управління, що забезпечує досягнення як поточних, так і стратегічних цілей за допомогою бюджетів, на основі збалансованих фінансових показників.

Відповідно, етапи такого бюджетування вбачаються в наступному:

- підготовка та аналіз екологічно та фінансово релевантної інформації;

- формулювання цілей і завдань (цільових показників і обмежень) функціонування регіону як соціально-економічної системи;
- вибір допустимих варіантів бюджетів із урахуванням екологічної складової, попередній вибір оптимального бюджету, – зі складеного повного переліку альтернатив, із залученням фахівців-консультантів;
- оцінка обраного варіанту з боку керівництва, корегування бюджету з урахуванням управлінської критики; остаточний вибір бюджету;
- забезпечення робіт із виконання бюджету; виконання бюджету.

Місце та роль екологічного бюджетного управління, з урахуванням особливостей розглянутих вище концептуальних положень, відображені на схемі управління Сумської області, в якій передбачена організація діяльності щодо вирішення екологічних та інших протиріч (рис. 3). Зокрема, використовуючи рекомендації, викладені в ро-

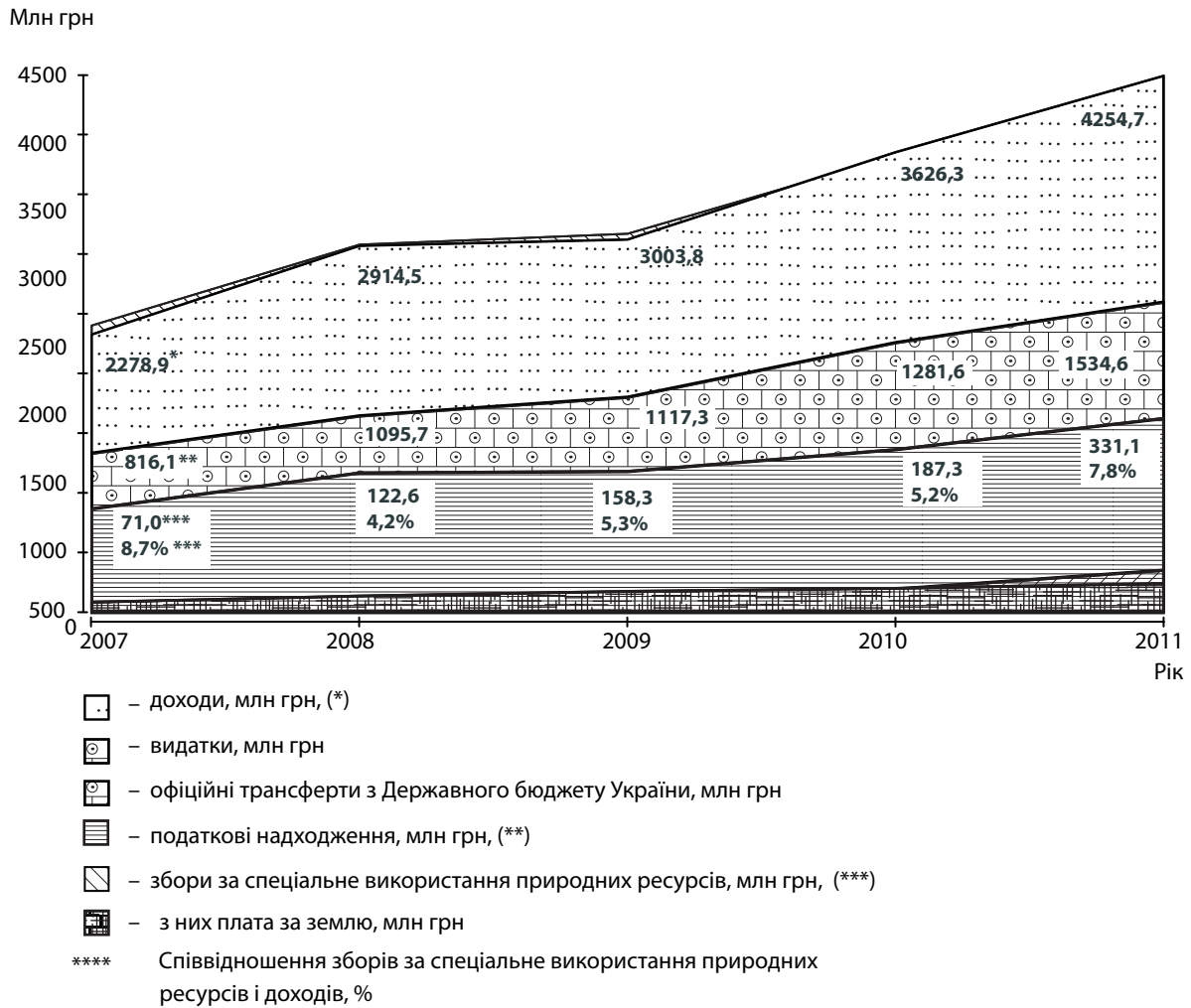


Рис. 2. Динаміка та вагова частка зборів за спеціальне використання природних ресурсів у зведеному бюджеті Сумської області в 2007–2011 рр.

ботах [20; 21, с. 39–41, 108–133; 22, с. 57–60; 23, с. 73–76], ми вбачаємо діяльність запропонованого організаційного підрозділу (консультаційного центру із вирішення протиріч), необхідного для створення консолідації в діях інших підрозділів довкола різних суперечливих екологічних та інших питань, у наступному:

- спрямування управлінсько-консультаційної компетенції на наступне: фокусування на екологічних протиріччях конфлікуючих сторін; формування та підтримання взаємовідносин і порозуміння між цими сторонами; отримання постійних результатів, що ґрунтуються на проведенні відповідної експертизи та використанні знань, релевантних вирішенню екологічних протиріч;
- побудова роботи консультантів за наступними основними етапами: по-перше, ідентифікація та діагностика екологічного протиріччя як проблеми, що характеризується інтенсивністю, комплексністю та рівнем потенційної участі в ній як кожної з конфлікуючих сторін, так і власне консультанта; по-друге,

оцінка можливих варіантів вирішення протиріччя на основі кількісних і якісних критеріїв; по-третє, пошук ідеального способу вирішення протиріччя через сприяння розвитку довірчих відносин і розгортання стратегічного процесу розв'язання протиріччя;

- використання провідних науково-методичних підходів менеджмент-консалтингу в сфері вирішення екологічних протиріч, а саме: моделі стратегічного аналізу, SWOT-аналізу, моделі процесу формування стратегій, маркетинг-міксу, методу аналізу ефективності виробництва та надання послуг, методу постійного вдосконалення і т. ін.;
- залучення консультативної допомоги при розв'язанні екологічних протиріч як мультирольової діяльності – в залежності від рівня участі консультанта в процесі розв'язання проблеми та її різноаспектності (зокрема, в контексті поділу змісту протиріччя на власне екологічну та пов'язані з нею економічну, соціальну та ін. складові) тощо.

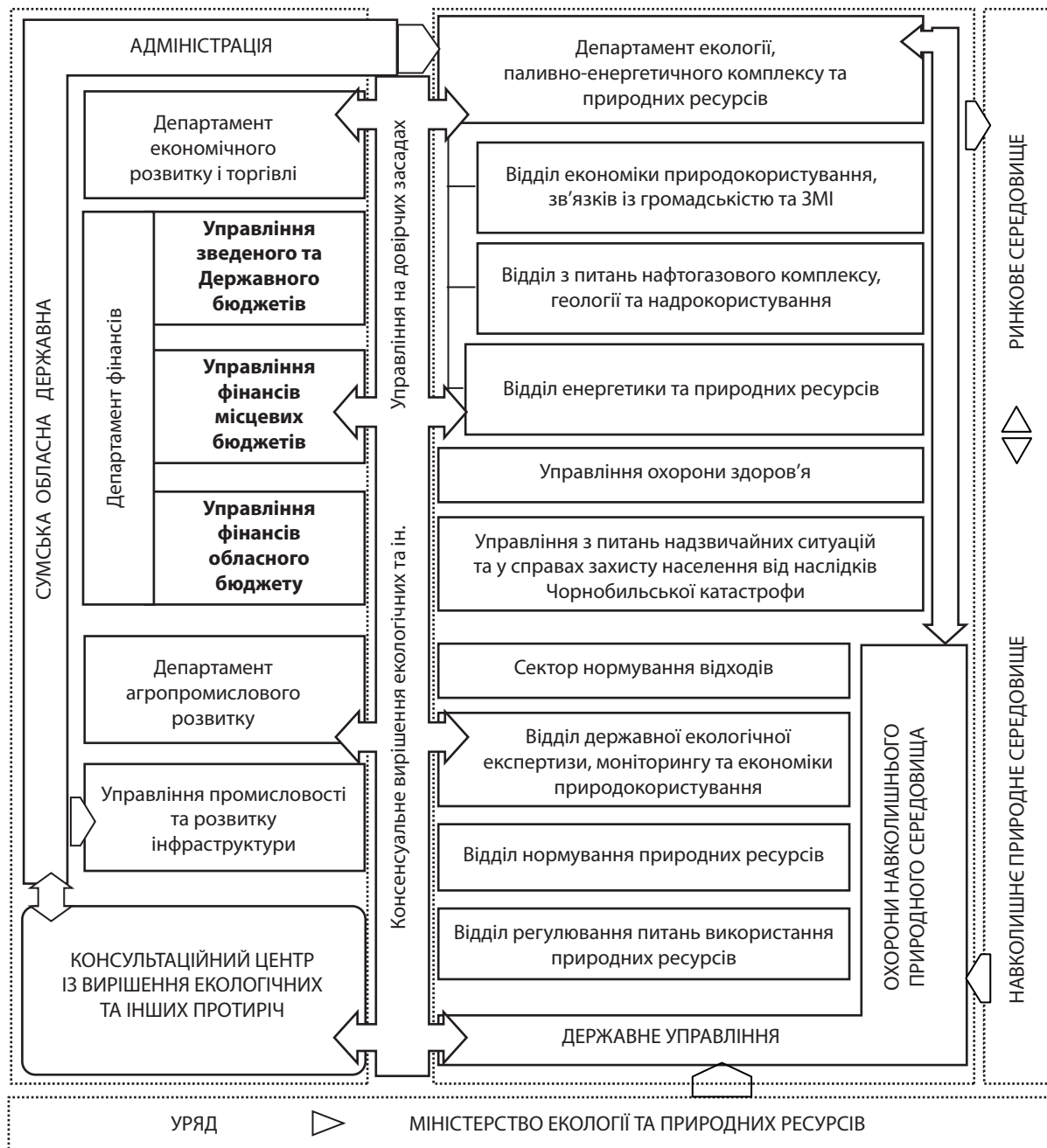


Рис. 3. Організаційно-структурне вирішення екологічних протиріч у системі управління адміністративно-територіальною одиницею (на прикладі Сумської області)

Висновок. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати про інтеграційну роль бюджетного управління в системі організаційно-структурного вирішення екологічних протиріч у територіальному розрізі економіки країни. Обґрунтоване в роботі вдосконалення процесів управління бюджетами, спрямованих на подолання екологічних протиріч, якими характеризується сучасна вітчизняна економічна система, вбачається здійснювати на основі концепції бюджетування, орієнтованого на результат. При цьому, як у структурному контексті, так і в контексті функціональному додатковим чинником посилення практичної дієвості запропонованих вдоско-

налень є управлінське консультування з питань щодо вирішення екологічних і пов'язаних із ними соціальних, організаційних та інших протиріч розвитку національної економіки.

Загалом основними принципами запропонованого теоретико-методичного підходу є територіальне управління на довірчих засадах і консенсуальне вирішення екологічно спричинених конфліктних ситуацій. Подальші дослідження будуть присвячені більш детальному аналізу окремих складових бюджетного управління в системі вирішення еколого-економічних протиріч.

ЛІТЕРАТУРА

- Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К: ВПЦ «Експрес», 2009. – 864 с.
- Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат / В. Гамукин // Вопросы экономики. – 2005. – №2. – С. 4–22.
- Приходько В. П. Бюджетування як метод забезпечення збалансованого розвитку регіональних соціальних та виробничих систем / В. П. Приходько // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – 2010. – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1111>
- Усков И. В. Система оценки эффективности управления финансами местных органов власти / И. В. Усков // Бизнес Информ. – 2013. – №1. – С. 56–61.
- Щелокова А. С. Бюджетирование как основополагающий элемент финансового планирования региона / А. С. Щелокова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – №1. – С. 158–161.
- Верещук І. А. Особливості територіальної організації влади Львівської області / І. А. Верещук // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 9–10. – С. 54–56.
- Стратегія сталого розвитку регіону / [за заг. ред. д. е. н. І. О. Александрова / НАН України. Ін-т економіки промисловості]. – Донецьк, 2010. – 204 с.
- Татаркин А. И. Пространственное развитие региональных и территориальных экономических систем с использованием программно-проектных подходов / А. И. Татаркин // Проблемы экономики. – 2012. – №3. – С. 71–80.
- Сталий (збалансований) розвиток населених пунктів в Україні / Проект «Зелений пакет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cd.greenpack.in.ua/stalyy-zbalansovany-rozvytok-naselenykh-punktiv-v-ukraini/>
- Названо екологічно найнебезпечніші регіони України / ТСН.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/nazvano-ekologichno-naynebezpechnishi-regioni-ukrayini.html>
- Количество объектов с высоким уровнем экологического риска в регионах Украины / Z-Украина: аналитика, статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zet.in.ua/economic/ekologiya/kolichestvo-obektov-s-vysokim-urovнем-ekologicheskogo-riska-v-regionax-ukrainy/>
- Стратегія Державної екологічної політики України на період до 2020 року / Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/content/article/8328>
- Статистичний щорічник України за 2011 рік / [ред. О. Г. Осауленко]. – Київ: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с.
- Сех І. Через провал законопроєкту про перерозподіл екологічного податку регіони недоотримують 1,3 мільярди гривень / І. Сех // Голос України [Електронний ресурс]. – 24.05.2013. – Режим доступу: http://golosukraine.com/publication/zakonoproekti/parent/11744-cherez-proval-zakonoproektu-pro-pererozpodil-ekolo/#.UfkJnOVvUI_
- Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування екологічного податку / Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету. – 18 квітня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/publish/article;jsessionid=>

REFERENCES

- Burtonshaw-Gunn, S. A. Essential tools for management consulting: tools, models and approaches for clients and consultants Padstow: TJ International Ltd, 2010.
- Carter, K. "The performance budget revisited: a report on state budget reform" National Conference of State Legislatures. Denver: 1994.2-3.
- Ciampi, F. The knowledge creation potential of management consulting Amsterdam: IOS Press, 2008.
- Gamukin, V. "Novatsii biudzhethnogo protsessu: biudzhethirovanie, orientirovannoe na rezultat" [Innovations of the budget process: budgeting, results-oriented]. Voprosy ekonomiki, no. 2 (2005): 4-22.
- Heiets, V. M. Suspilstvo, derzhava, ekonomika: fenomenolohiia vzaiemodii ta rozvytku [Society, the state 's economy: the phenomenology of interaction and development]. Kyiv: Ekspres, 2009.
- "Kolichestvo obektov s vysokim urovnem ekologicheskogo riska v regionakh Ukrainy" [Number of objects with a high level of environmental risk in the regions of Ukraine]. <http://zet.in.ua/economic/ekologiya/kolichestvo-obektov-s-vysokim-urovнем-ekologicheskogo-riska-v-regionax-ukrainy/>.
- [Legal Act of Ukraine]. <http://www.menr.gov.ua/content/article/8328>.
- [Legal Act of Ukraine] (2013). http://budget.rada.gov.ua/kombjudjet/control/uk/publish/article;jsessionid=FAAC93232CB573026ED997EB586FD633?art_id=49906&cat_id=44731.
- Management consulting: a guide to the profession Geneva: International Labour Office, 2002.
- "Nazvano ekolohichno nainebezpechnishi rehiony Ukrainy" [Named environmentally dangerous regions of Ukraine]. <http://tsn.ua/ukrayina/nazvano-ekologichno-naynebezpechnishi-regioni-ukrayini.html>.
- Prykhodko, V. P. "Biudzhethuvannia iak metod zabezpechennia zbalansovanoho rozvytku rehionalnykh sotsialnykh ta vyrobnychykh system" [Budgeting as a method of ensuring sustainable development of regional social and industrial systems]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1111>.
- Stratehiia staloho rozvytku rehionu [The strategy of sustainable development]. Donetsk, 2010.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust Treid, 2012.
- Sekh, I. "Cherez proval zakonoproektu pro pererozpodil ekolohichnogo podatku rehiony nedootrymaui 1, 3 miliardy hryven" [After the failure of the bill on environmental tax redistribution regions nedopoluchat 1. 3 billion USD]. http://golosukraine.com/publication/zakonoproekti/parent/11744-cherez-proval-zakonoproektu-pro-pererozpodil-ekolo/#.UfkJnOVvUI_.
- Statystychnyi shchorichnyk Sumskoi oblasti za 2011 rik [Statistical Yearbook of Sumy Oblast in 2011]. Sumy: Holovne upravlinnia statystyky v Sumskii oblasti, 2012.
- Segal, G., and Summers, A. "Citizens' budget reports: improving performance and accountability in government" Reason Public Policy Institute, Policy Study, no. 292 (2002): 4-.
- "Struktura Sumskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii" [Structure of Sumy Regional State Administration]. <http://sm.gov.ua/ru/spoda.html>.

- d=FAAC93232CB573026ED997EB586FD633?art_id=49906&cat_id=44731
16. Статистичний щорічник Сумської обл. за 2011 рік / [ред. Л. І. Олехнович]. – Суми: Головне управління статистики в Сумській обл., 2012. – 651 с.
 17. Carter K. The performance budget revisited: a report on state budget reform / K. Carter // Legislative Finance, Paper #91: National Conference of State Legislatures. – Denver, 1994. – pp. 2–3.
 18. Segal G. Citizens' budget reports: improving performance and accountability in government / G. Segal, A. Summers // Reason Public Policy Institute, Policy Study. – 2002. – №292, March. – p. 4.
 19. Young R.D. Performance-based budget systems / R.D. Young // Public Policy & Practice. – January 2003. – pp. 11–24.
 20. Структура Сумської обласної державної адміністрації / Офіційний сайт Сумської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sm.gov.ua/ru/spoda.html>
 21. Burtonshaw-Gunn S. A. Essential tools for management consulting: tools, models and approaches for clients and consultants / S. A. Burtonshaw-Gunn. – Padstow: TJ International Ltd, 2010. – 147 pp.
 22. Ciampi F. The knowledge creation potential of management consulting / F. Ciampi. – Amsterdam: IOS Press, 2008. – 143 pp.
 23. Management consulting: a guide to the profession / [Ed. By M. Kubr]. – Geneva: International Labour Office, 2002. – 904 pp.
- Shchelokova, A. S. "Biudzhetrovanie kak osnovopolagaiushchiy element finansovogo planirovaniia regiona" [Budgeting as a fundamental part of financial planning in the region]. Vestnik Nizhegorodskogo universiteta, no. 1 (2004): 158-161.
- "Stalyi (zbalansovanyi) rozvytok naselenykh punktiv v Ukraini" [Sustainability (sustainable) development of settlements in Ukraine]. <http://cd.greenpack.in.ua/stalyy-zbalansovanyy-rozvytok-naselenykh-punktiv-v-ukrani/>.
- Tatarkin, A. I. "Prostranstvennoe razvitie regionalnykh i territorialnykh ekonomicheskikh sistem s ispolzovaniem programmno-proektnykh podkhodov" [Spatial development of the regional and local economic systems using software-design approaches]. Problemy ekonomiki, no. 3 (2012): 71-80.
- Uskov, I. V. "Sistema otsenki effektivnosti upravleniia finansami mestnykh organov vlasti" [System performance evaluation of financial management of local governments]. Biznes Inform, no. 1 (2013): 56-61.
- Vereshchuk, I. A. "Osoblyvosti terytorialnoi orhanizatsii vlady Lvivskoi oblasti" [Features of the territorial organization of Lviv region]. Ekonomichniy chasopys – KhKhI, no. 9-10 (2011): 54-56.
- Young, R. D. "Performance-based budget systems" Public Policy & Practice (2003): 11-24.
-

Портна О. В.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

Метою статті є дослідження теоретичних підходів до визначення понять «потенціал», «фінансовий потенціал», «сукупний фінансовий потенціал країни» та удосконалення дефініції сукупного фінансового потенціалу країни на основі критичного аналізу існуючих підходів. Аналізуючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто та систематизовано різні підходи до поняття «фінансовий потенціал». У результаті дослідження визначено новий вектор теоретичних засад та домінуюча логіка функціонування сукупного фінансового потенціалу країни. Обґрунтовано, що сутнісною основою функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є капітал в усіх його формах. Запропоновано визначення сукупного фінансового потенціалу країни як функціонування сукупності ресурсів, запасів, засобів та результатів діяльності як капіталу, що забезпечує зростання вартості, доходів, досягнення соціально-економічних ефектів й розвитку як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом у найближчій та довгостроковій перспективах. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є удосконалення засад аналізу сукупного фінансового потенціалу країни для ефективного його використання у практичній площині.

Ключові слова: фінансовий потенціал, ресурси, сукупний фінансовий потенціал країни, капітал

Бібл.: 13.

Портна Оксана Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємств, Харківський інститут економіки ринкових відносин і менеджменту (вул. Маршала Батицького, 5, Харків, 61038, Україна)

Email: portna@biqmir.net

УДК 336.13.051

Портная О. В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОВОКУПНОГО ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Целью статьи является исследование теоретических подходов к определению понятий «потенциал», «финансовый потенциал», «совокупный финансовый потенциал страны» и усовершенствование дефиниции совокупного финансового потенциала страны на основе критического анализа существующих подходов. Анализируя научные работы многих ученых, были рассмотрены и систематизированы различные подходы к понятию «финансовый потенциал». В результате исследования определен новый вектор теоретических основ и доминирующая логика функционирования совокупного финансового потенциала страны является капитал во всех его формах. Предложено определение совокупного финансового потенциала страны как функционирования совокупности ресурсов, запасов, средств и результатов деятельности как капитала, обеспечивающих рост стоимости, доходов, достижения социально-экономических эффектов и развития как отдельных субъектов экономики, так и страны в целом в ближайшей и долгосрочной перспективах. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является усовершенствование основ анализа совокупного финансового потенциала страны для эффективного его использования на практике.

Ключевые слова: финансовый потенциал, ресурсы, совокупный финансовый потенциал страны, капитал

Библ.: 13.

Портная Оксана Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики предприятий, Харьковский институт экономики рыночных отношений и менеджмента (ул. Маршала Батицького, 5, Харьков, 61038, Украина)

Email: portna@biqmir.net

UDC 336.13.051

Portna O. V.

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE AGGREGATE FINANCIAL POTENTIAL OF A COUNTRY

The goal of the article is the study of theoretical approaches to defining the "potential", "financial potential" and "aggregate financial potential of a country" notions and improvement of the definition of the aggregate financial potential of a country on the basis of critical analysis of existing approaches. Having analysed scientific works of many scientists the article considers and systemises various approaches to the "financial potential" notion. In the result of the study it identifies a new vector of theoretical grounds and dominating logic of functioning of the aggregate financial potential of a country. The article shows that the essence of functioning of the aggregate financial potential of a country is the capital in all its forms. It offers a definition of the aggregate financial potential of a country as the functioning of the aggregate of resources, reserves, means and results of activity as the capital, which ensure growth of cost, income, achievement of socio-economic effects and development of both individual subjects of economy and a country in whole in short-term and long-term prospects. The prospect of further studies in this direction is improvement of the grounds of analysis of the aggregate financial potential of a country for its efficient use in practice.

Key words: financial potential, resources, aggregate financial potential of a country, capital

Bibl.: 13.

Portna Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economics of Enterprises, Kharkiv Institute of Economics of Market Relations and Management (vul. Marshala Batytskogo, 5, Kharkiv, 61038, Ukraine)

Email: portna@biqmir.net

Вступ. Сучасні умови господарювання обумовлюють необхідність дослідження сукупного фінансового потенціалу України як здатності мобілізувати та ефективно витрачати сукупні фінансові ресурси країни для досягнення цілей модернізації економіки та підвищення національного добробуту. Особливості фінансово-економічного розвитку підвищують науковий інтерес до питань економічного змісту сукупного фінансового потенціалу України та засад його формування, функціонування та використання. Актуальність досліджень теоретико-практичних аспектів сукупного фінансового потенціалу країни зростає відповідно до складності соціально-економічних умов України і має свої специфічні особливості:

- непорядкованість фінансово-економічних відносин ускладнює реалізацію багатьох економічних, соціальних та політичних завдань, що об'єктивно підвищує увагу та потребу у конкретно фінансових розробках, одним із важливих видів яких є дослідження сукупного фінансового потенціалу країни;
- постійна фінансіаризація та підвищення її впливу, що взаємообумовлює, пов'язує та узгоджує зміцнення сукупного фінансового потенціалу з економікою та розвитком країни;
- потреба у функціонально-цільовій зумовленості активізації функціонування сукупного фінансового потенціалу України з відповідним відображенням у науково-теоретичних розробках;
- підвищення ролі сукупного фінансового потенціалу країни з наступним пошуком додаткових резервів його підвищення, зміцнення та ефективної реалізації.

Тому при розгляді сукупного фінансового потенціалу країни треба відштовхуватися від обґрунтованих теоретичних засад і опрацьованого теоретичного аналізу.

Аналіз останніх досліджень. Проблема потенціалів не є новою для науковців, оскільки у різні часи досліджувалися питання, які відображали сутність різновидів даної категорії в багатьох галузях. Вітчизняні та зарубіжні науковці у своїх працях приділяють значну увагу трактуванню поняття «потенціал» та обґрунтуванню його сутності. Серед інших ми виділяємо таких як: С. Ганзюк, І. Грошев, І. Карапейчик, А. Квітка, В. Мурашко, Є. Лапін, О. Олексюк, І. Репіна, Є. Уланова, О. Федонін, А. Чавленко та багато інших. Проблеми фінансового потенціалу розглядають В. Глушенко, А. Маслова, О. Крук, Н. Гнип, С. Шумська та інші. Аналіз широкого спектру питань, що досліджувалися у рамках економічної природи різновидів потенціалів науковцями, доводить, що основну увагу вчених зосереджено на напрямках уточнення змісту поняття потенціалу й методам його оцінки, про що свідчить і велика кількість дисертаційних досліджень, і назви цілої низки монографічних та учбових видань, наукових публікацій. Огляд стану цих розробок показує, що вченим та фахівцям належить вагомий теоретико-практичний добробок щодо визначення сутності потенціалу в економіці. У той же час теоретичним та прикладним аспектам сукуп-

ного фінансового потенціалу України приділяється недостатньо уваги. Усе це робить дослідження теоретичних основ функціонування сукупного фінансового потенціалу країни актуальним науковим завданням, яке потребує найскорішого вирішення та практичного застосування.

Мета статті. На основі викладеного вище можна сформулювати мету даного дослідження, що полягає у визначенні дефініції сукупного фінансового потенціалу країни на основі критичного аналізу існуючих підходів.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: проаналізувати наукові підходи до трактування змісту визначень «потенціал», «фінансовий потенціал», «сукупний фінансовий потенціал країни»; удосконалити зміст поняття «сукупний фінансовий потенціал країни».

Виклад основного матеріалу. Складним питанням для дослідників є визначення на кожному конкретному етапі розвитку теорії та практики найбільш пріоритетного теоретичного підходу, який буде з високим рівнем ефективності застосовано для аналізу тих чи інших явищ, процесів, категорій. Для сучасних умов та перспектив розвитку країни визначальним є підвищення впливу фінансової складової. На думку В. Базилевича, посилення ролі фінансів та «специфічні особливості нової економіки потребують концептуального осмислення феноменів сучасної епохи, модернізації теоретико-методологічних основ економічної науки, створення відповідної термінологічної бази й понятійного апарату, адекватного новим умовам. Важливо наголосити, що формування теоретико-методологічних засад дослідження новітніх процесів і явищ має важливе практичне значення для наукового обґрунтування структурно-інноваційної перебудови вітчизняної економіки, ефективного просування в напрямку здійснення прогресивних структурних зрушень...» [1, с. 7].

Терміни «потенціал» та «фінансовий потенціал» досить широко використовуються як в економічній, так і у фінансовій науковій літературі. Поняття «фінансовий потенціал» започатковане в економічній літературі Заходу 25–30 років тому. Як науковий термін, він почав використовуватися у період найбільшого економічного спаду 70-х років [2, с. 16]. І протягом всіх років постійно підвищується увага до фінансового потенціалу, такі обставини пов'язані з підвищенням його значущості для економіки, суспільства, країни і передбачають дослідження не тільки його формування, але й функціонування та використання.

Сьогодні відсутня єдність поглядів на природу цього поняття, що виявляється в одночасному існуванні різних, багатоаспектних, часто взаємовиключних визначень потенціалу (як ресурсів, запасів, потоків, умов, здібностей, можливостей і т. ін.). Це, ймовірно, і пов'язано з тим, що поняття «потенціал» включає безліч значень та відтінків. З огляду на це, вважаємо за необхідне дати оцінку існуючим теоретичним підходам до визначення сутності потенціалу, фінансового потенціалу, сукупного фінансового потенціалу країни та сформулювати концептуальні засади трактування змісту поняття останнього. Щоб краще зрозуміти природу

такої категорії як «сукупний фінансовий потенціал країни», слід, на нашу думку, розглянути окремі його складові та прояви під різними кутами зору. Враховуючи це проведемо ретроспективний аналіз визначень та проаналізуємо різні погляди.

Радянський енциклопедичний словник давав узагальнене визначення, що потенціал (від лат. *potentia* – сила), джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути використані для вирішення якої-небудь задачі, досягнення визначеної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави у певній галузі (наприклад, економічний потенціал) [11, с. 1046]. Як бачимо, вже в цьому визначенні проявляється проблема понятійної неконкретності потенціалу, що виникає в силу масовості та різноманітності явищ, які він описує.

У пострадянські часи українські дослідники визначають, що термін «потенціал» прийнято трактувати як величину, яка характеризує запас енергії або можливу потужність у різних сферах діяльності [12, с. 392]. Це визначення більш конкретизує потенціал як запас чи можливу потужність, але не в повному обсязі розкриває його форму, структуру, джерела, призначення й використання, спрощуючи сутність.

В результаті дослідження організаційно-економічного регулювання використання та розвитку інтелектуального потенціалу, В. Мурашко запропоновано таке визначення «Поняття «потенціал» включає в себе можливості окремої особи, групи осіб, суспільства, які за наявності певних умов реалізуються та розвиваються. Потенціал концентрує в собі одночасно три рівні зв'язків і відносин: минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення, функціонування та розвитку; сьогодення, з точки зору практичного застосування і використання наявних здібностей; майбутнє, орієнтоване на розвиток, коли реалізуються здібності і здобуваються нові знання та навички. Потенціал не завжди означає наявність зростання, він може бути як використаним, так і невикористаним» [9, с. 7]. Це вже більш розширене визначення, де наголос зроблено на просторові та часові характеристики потенціалу. Але, якщо в попередніх «потенціал» визначався багатобачно, як джерела, можливості, засоби, запаси, потужність, то тут розглядаються тільки можливості. Такий підхід, на нашу думку, дещо звужує сутність потенціалу.

Розглянемо імплементацію поняття потенціалу в площину фінансової науки. Найбільш ґрунтовні дослідження фінансового потенціалу стосуються суб'єктів господарювання. Сучасний стан розвитку та ефективного функціонування суб'єктів господарювання потребує розробки напрямів якісного управління їх фінансовим потенціалом, нарощення фінансових ресурсів. Фінансовий потенціал є підґрунтям формування фінансів підприємств; основою забезпечення стійкого зростаючого припливу грошових коштів, достатнього для забезпечення поточної і довготривалої платоспроможності на основі стратегії стабільного економічного зростання; складовою управління фінансами суб'єктів господарювання [2, с. 13].

Одним з поширених підходів до визначення фінансового потенціалу є його ототожнювання з фінансовими ресурсами (В. Бикова та Ю. Ряснянський, В. Кунцевич, Т. Паєнтко та ін.), що також характеризуються як запаси, але між цими поняттями існують суттєві відмінності у сутності, структурі та джерелах. Фінансові ресурси визначають суму їхніх окремих видів, не відображаючи можливість подальшого залучення та використання, а фінансовий потенціал – це навпаки характеристика можливості для використання (перерозподілу), перспективи, напрямку руху і його динаміки за рахунок як використаних, так і невикористаних ресурсів. Безумовно, фінансовий потенціал включає в себе фінансові ресурси, відрізняючись від них на величину останніх, що не задіяні у процесах економічного відтворення, але мають таку можливість, чи ті, що через різні причини не дійшли до ринку ресурсів. У контексті нашого дослідження вважаємо за доцільне навести погляд В. Глуценка, що протиставляти фінансовий потенціал фінансовим ресурсам немає сенсу. Ресурси торкаються глибинних засад господарської поведінки суб'єкта, визначаючи стратегічну лінію перетворень та збочень у діяльності суб'єкта. Саме тому ресурси знаходяться у полі зору дослідників, визначають центр їх наукової уваги. В той же час необхідно зважити на те, що ресурси є «запас», а не «потік», грошових засобів, який враховує фінансовий потенціал суб'єктів господарювання. Вимірювання фінансового потенціалу не може спиратись на «запас»; воно неодмінно передбачає і вимір «потіку» цих ресурсів [2, с. 15]. До зазначеного слід додати та підкреслити, що фінансові ресурси лише виступають матеріальною основою, фінансовою базою створення та функціонування фінансового потенціалу, вони є запорукою його наявності. Функціонування сукупного фінансового потенціалу спрямовує фінансові потоки та використовує фінансові ресурси для досягнення максимального результату, ефективної реалізації можливостей, використовуючи фінансовий потенціал в якості капіталу. Тобто це можливий чи заданий подальший напрям руху, адже ефективність використання сукупного фінансового потенціалу країни залежить від раціональності поведінки його складових та фінансової, економічної, соціальної й політичної систем. Якщо в процесі функціонування фінансового потенціалу ресурси залишаються невикористаними, то немає сенсу в цьому контексті про них згадувати тому, що це вже не можливості, а втрачені вигоди.

Проаналізувавши формування та оцінку ефективності управління фінансовим потенціалом місцевого бюджету, О. Крук розглянула погляди до розуміння фінансового потенціалу та систематизувала такі підходи: критеріальний (визначає величину фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів); структурний (зорієнтований на визначення оптимальної та раціональної структури фінансового потенціалу); стратегічний (цілеспрямований на визначення відповідності наявного фінансового потенціалу досягненню поставлених стратегічних та тактичних цілей). Автор вважає, що підходи мають свої переваги та недоліки й доцільно використовувати всі три критерії [2, с. 14; 8,

с. 5–6]. І у цьому, на перший погляд, різноплановому підході простежується прирівнювання фінансового потенціалу фінансовим ресурсам.

Досліджуючи мезорівень фінансового потенціалу держави в умовах необхідності децентралізації фінансових ресурсів та інноваційно-інвестиційний потенціал регіонів як складової фінансового потенціалу України, І. Комарова визначає, що під фінансовим потенціалом регіону варто розуміти сукупність фінансових ресурсів регіону, що забезпечують його поступальний розвиток і самостійність [5, с. 71–72]. У розширене розуміння фінансового потенціалу регіону вона включає три сфери: бюджетну, грошово-кредитну, інвестиційну [5, с. 72–74]. І у цьому підході бачимо звужування поняття фінансового потенціалу ресурсами фінансової системи, його прирівнювання фінансовим ресурсам, що, як раніше вже доведено нами, не зовсім коректно.

Ще одним підходом, який зараз набуває актуальності та поширюється, є розуміння фінансового потенціалу як результатів діяльності, доходу. Розглядаючи фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки, В. Глуценко зауважив, що «саме фінансовий потенціал є основою всіх інших видів потенціалу. Він характеризує минуле, теперішнє і майбутнє сукупністю показників, які повинні як кількісно (ресурси), так і якісно (результат) визначити розвиток суб'єкта господарювання. Виходячи з цього, фінансовий потенціал є сукупність ресурсів та результатів діяльності, що забезпечує розвиток суб'єкта на найближчу та довгострокову перспективу» [2, с. 21]. Це визначення поєднує ресурси та отримані від їх використання результати. Але, на нашу думку, запропоноване визначення потребує доповнення у частині використання ресурсів, адже «ресурси – це активи, що обслуговують фінансово-господарську діяльність, від використання яких очікується отримання прибутку, доходу. А капітал – це джерело фінансування цих ресурсів» [4, с. 102; 7]. Тому, вважаємо за доцільне, розглядати фінансовий потенціал з точки зору капіталу, а сукупність й рух фінансових ресурсів, його швидкість і масштаби кількісно та якісно характеризують фінансовий потенціал, визначають його працездатність. З руху коштів та ресурсів розпочинається і ним же завершується як оборот капіталу, так і функціонування фінансового потенціалу.

Таким чином логіка дослідження свідчить, що фінансовий потенціал визначається й залежить від капіталу. Приєднуємось до точки зору О. Глуценко та Ю. Осипова, що «фінансова економіка як найвища точка розвитку суспільства з речовою залежністю неминуче наділяє капітал всюдисущою силою. Капітал тепер не просто вартість, що забезпечує додаткову вартість, а самозростаючий фінансовий потік, активи, які перетворюються на свої незліченні форми» [3, с. 74; 10, с. 15]. Капітал є перетвореною формою ресурсів, він матеріалізує їх сутність в процесі кругообігу вартості. Створення та раціональне використання капіталу складає основу всієї діяльності суб'єктів господарювання на макро-, мезо-, мікро- та нанорівнях. На думку О. Глуценко «в умовах фінансової економіки основним критерієм, який визначає попит на фінансовий актив, є його дохідність (прибутковість), а лік-

відність відображає реакції ринку на запропоновану ставку дохідності (прибутковості)» [3, с. 73].

Як аргумент на підтримку вищезазначеного наведемо думку І. Карапейчика, який досліджує теорію потенціалу та потенціали підприємства, що основна, первинна функція потенціалу – генерувати дохід, а процеси його функціонування повинні реалізовувати виконання цієї функції. Потенціал по визначенню є спроможністю досягати певних результатів. Відповідно, він не впливає на досягнення тих чи інших цілей, а характеризує весь спектр можливих результатів його функціонування і, відповідно, у томі числі цілей, що можуть бути досягненні. Потенціал – це іманентна ознака. Тому розглядати цінність потенціалу для досягнення певних функцій, тобто досягати певних цілей, не зовсім коректно. Більш правильно досліджувати те, які цілі можуть бути досягнуті за допомогою потенціалу. Розуміти економічний потенціал треба як очікуваний (можливий) дохід, при оцінці потенціалів доцільно враховувати фактори зовнішнього середовища, відповідність інформаційного забезпечення розрахунків потенціалу існуючим системам обліку [6, с. 288–289]. Погоджуючись з цим слід додати, що очікуваний (можливий) дохід чи результати діяльності не повністю розкривають розуміння фінансового потенціалу тому, а скоріш якісно характеризують його функціонування. Сутність та значущість фінансового потенціалу проявляється в його якнайповнішій реалізації, використанні всіх можливостей, постійному обороті з метою збільшення.

Отже, проаналізувавши всі наведені думки авторів, ми доходимо висновку, що поняття «фінансовий потенціал» потребує подальшого дослідження і постійного вдосконалення. Оскільки визначення будь-якого явища має відображати його сутність, то й визначення фінансового потенціалу має більш чітко визначити його форму, структуру, джерела, призначення й використання. Наявність різних, а де в чому і суперечливих підходів вимагає теоретичного синтезу, який би узгодив розуміння і сутність поняття. Визначення сукупного фінансового потенціалу країни має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління.

Визначення фінансового потенціалу країни запропонувала С. Шумська, що розуміє його як «сукупність фінансових ресурсів (що є у наявності та які можуть бути мобілізовані) усіх сфер та ланок фінансової системи, що утворюються за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел, а також коштів і ресурсів із джерел, які з різних причин є недоступними чи незадіяними в межах часового періоду розгляду, що в цілому характеризують фінансові можливості як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом» [13, с. 59].

У наведеному визначенні фінансового потенціалу С. Шумська розглядає тільки сфери та ланки фінансової системи, при цьому аргументуючи, що наведене визначення фінансового потенціалу країни «дає можливість включати у розгляд ресурси, що з різних об'єктивних чи суб'єктивних причин поки що не можуть бути враховані в обсязі наявних ресурсів (зокрема природних ресурсів, які на сьогодні

не мають вартісної оцінки), але які за наявності необхідних механізмів та правового поля можуть стати джерелом формування реальних фінансових ресурсів» [13, с. 59]. Слід зазначити, що зараз вже запропоновано методики вартісної оцінки інтелектуального потенціалу, оцінки природних ресурсів тощо, а постійні наукові розвідки дають змогу вартісно оцінювати все більше видів ресурсів, які можна включати до складу сукупного фінансового потенціалу країни. Тобто розгляд тільки фінансових ресурсів усіх сфер та ланок фінансової системи не зовсім повно, на наш погляд, відображає зміст та складові сукупного фінансового потенціалу країни. Також, треба додати, що наведене визначення розглядає фінансовий потенціал країни тільки з точки зору його формування, не розкриваючи функціонування та використання.

Іншим аргументом С. Шумської на користь запропонованого нею визначення фінансового потенціалу країни було те, що він «розглядає кошти й ресурси, виведені із обороту чи не враховані в офіційній статистиці (наприклад, обсяги відтоку капіталів та ресурсів, що обслуговують тіньовий оборот; іноземну готівку поза банками, гроші гастарбайтерів тощо) [13, с. 60].

Іноземна готівка поза банками, гроші гастарбайтерів та інші засоби якщо і не враховані в офіційній статистиці при формуванні сукупного фінансового потенціалу країни, беруть активну участь у його функціонуванні та використанні, є запасами, ресурсами, задіяні в обороті, дають власникам доходи, забезпечуючи збільшення сукупного фінансового потенціалу. В теоретико-аналітичному контексті важливим є не лише обсяг фінансового потенціалу, чи його структура, а також його функціонування, використання, співвідношення між використаною (активною) та невикористаною (пасивною) частинами, резерви та напрями зміцнення. Найважливішу роль фінансовий потенціал відіграє не на етапі створення, а в процесі реалізації. Метою функціонування фінансового потенціалу є формування заходів, реалізація яких може принести значний дохід (прибуток), відкриє нові можливості нарощення, а отже і використання.

У побудові категоріального апарату сукупного фінансового потенціалу країни необхідно врахувати все вищезазначене, що дає підстави уточнити та сформулювати його визначення. На нашу думку, сукупний фінансовий потенціал країни – це функціонування сукупності ресурсів, запасів, засобів та результатів діяльності як капіталу, забезпечуючи зростання вартості, доходу, досягнення соціально-економічних ефектів й розвитку як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом у найближчій та довгостроковій перспективах.

Запропоноване нами визначення, на наш погляд, є більш функціональним і має певні переваги:

- змістяться акценти з тільки формування сукупного фінансового потенціалу, що преваліювали у попередніх дослідженнях, на його ефективне функціонування;

- конкретизується функціонування сукупного фінансового потенціалу країни як капіталу;
- дозволить без додаткового доопрацювання поняття включати у склад сукупного фінансового потенціалу країни ресурси які матимуть вартісну оцінку;
- розширить процес функціонування сукупного фінансового потенціалу, тобто виробничу частину ресурсів, запасів, засобів та результатів діяльності, що змінюючи свою форму, забезпечить збільшення;
- зорієнтує функціонування сукупного фінансового потенціалу країни на позитивні результати, перспективи;
- передбачає вимір потоку ресурсів, запасів, засобів та результатів діяльності, їх спрямування, відстеження та контроль;
- підвищить практичну значущість та застосовуваність теоретичних доробок.

Таким чином, підсумовуючи можна додати, що запропоноване визначення є найбільш пріоритетним теоретичним підходом, застосування якого підвищить ефективність функціонування сукупного фінансового потенціалу країни та стане основою для розробки засад його аналізу та використання у практичній площині.

Висновки.

На теперішній час немає єдиної думки щодо визначення чітких понять «потенціал», «фінансовий потенціал» та «сукупний фінансовий потенціал країни». Узагальнення та аналіз робіт за даною проблематикою дозволили зробити висновок про те, що питання з формування теоретичних підходів щодо визначення сукупного фінансового потенціалу країни недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах, носять уривковий, неузагальнений характер, немає єдиного підходу до визначення його сутності та особливостей впливу на розвиток України. Попри теоретичні розбіжності у визначеннях, сутнісною основою функціонування сукупного фінансового потенціалу країни є капітал в усіх його формах, використання якого забезпечує зростання вартості, доходу, досягнення соціально-економічних ефектів, а ресурси, запаси, засоби та результати діяльності опосередковують створення та рух капіталу, виступаючи матеріальною основою фінансового потенціалу. Отже, на нашу думку, функціонування сукупного фінансового потенціалу країни полягає в інтегральному ефективному використанні всіх складових сукупного фінансового потенціалу країни, трансформації їх позитивних результатів в соціальні, економічні та фінансові блага, максимально задовольняючи в такий спосіб інтереси як окремих суб'єктів економіки, так і країни загалом. Подальші дослідження слід зосередити на удосконаленні засад аналізу сукупного фінансового потенціалу країни для ефективного його використання у практичній площині.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 5–9.
2. Глущенко В. В. Концептуальні основи формування фінансового потенціалу суб'єктів господарювання в Україні / В. В. Глущенко // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 лют. 2013 р., Харків. – Х., 2013. – С. 13–25.
3. Глущенко О. В. Розвиток економічної свободи у фінансовому секторі : монографія / О. В. Глущенко. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 220 с.
4. Ігнатишин М. В. Функціональна роль оборотного капіталу у звичайній діяльності підприємства / М. В. Ігнатишин, М. І. Ігнатишин, Л. В. Томей // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 2 (39) Частина 1. – Ужгород, 2013. – С. 102–109.
5. Інноваційно-інвестиційна діяльність як чинник стабілізації економіки держави та регіонів: [колективна монографія у 2 т. / за ред. А. В. Череп]. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2010. – Т. 2. – 312 с.
6. Карапейчик І. Н. Логика использования потенциалов в задачах управления потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 285–290.
7. Ковальова О. В. Визначення економічної категорії оборотних активів / О. В. Ковальова // Регіональні перспективи. – №5 (24). – С. 90–93.
8. Крук О. М. Формування та оцінка ефективності управління фінансовим потенціалом місцевого бюджету : автореф. ...канд. дис. / О. М. Крук. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
9. Мурашко В. В. Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального потенціалу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню к-та екон. наук: спец. 08.09.01 «демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В. В. Мурашко; Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України, Донецьк – 2006. – 22 с.
10. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики / Ю. М. Осипов // Философия хозяйства. – 2000. – № 2. – С. 8–15.
11. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров; редкол.: А. А. Гусев и др. – изд. 4-е – М.: Сов. Энциклопедия, 1987. – 1600 с., ил.
12. Фінансовий словник-довідник / [М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, та ін.] ; за ред. М. Я. Дем'яненка – К. : IAE, 2003. – 555 с.
13. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64.

REFERENCES

- Bazylevych, V. D. "Posylennia roli finansiv u transformatsiinii ekonomitsi" [Strengthening the role of finance in the transitional economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2004): 5-9.
- Dem'ianenko, M. Ya., Luzan, Yu. Ya., and Sabluk, P. T. *Finansovyi slovnyk-dovidnyk* [Financial Dictionary]. Kyiv: IAE, 2003.
- Hlushchenko, O. V. *Rozvytok ekonomichnoi svobody u finansovomu sektori* [Development of economic freedom in the financial sector]. Kharkiv: KhNU, 2012.
- Hlushchenko, V. V. "Kontseptualni osnovy formuvannia finansovoho potentsialu sub'iektiv hospodariuvannia v Ukraini" [Conceptual Foundations of the financial capacity of entities in Ukraine]. *Finansovyi potentsial sub'iektiv hospodariuvannia iak chynnyk staloho rozvytku rynkovoї ekonomiky*. Kharkiv, 2013. 13-25.
- Innovatsiino-investytsiina diialnist iak chynnyk stabilizatsii ekonomiky derzhavy ta regioniv [Innovation and investment activity as a factor in stabilizing the economy of the state and the regions]. *Zaporizhzhia: Zaporizkyi natsionalnyi universytet*, 2010.
- Ihnatyshyn, M. V., Ihnatyshyn, M. I., and Tomei, L. V. "Funktionalna rol oborotnoho kapitalu u zvychnii diialnosti pidpriemstva" [The functional role of working capital in the ordinary activities of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu* vol. 1, no. 2 (39) (2013): 102-109.
- Kovalyova, O. V. "Vyznachennia ekonomichnoi katehorii oborotnykh aktiviv" [Determining the economic category of current assets]. *Rehionalni perspektyvy*, no. 5 (24): 90-93.
- Kruk, O. M. "Formuvannia ta otsinka efektyvnosti upravlinnia finansovym potentsialom mistsevoho biudzhetu" [Formation and evaluation of the financial capacity of the local budget]. *Avtoref. kand. dys.* . .
- Karapeichyk, Y. N. "Lohyka yspolzovanyia potentsyalov v zadakh upravleniya potentsyalov" [The logic of the use of the potentials in control capabilities]. *Biznes Inform*, no. 9 (2012): 285-290.
- Murashko, V. V. "Orhanizatsiino-ekonomichne rehuliuвання vykorystannia ta rozvytku intelektualnoho potentsialu" [Organizational and economic regulation of the use and development of intellectual potential]. *avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupeniu kand. ekon. nauk: 08. 09. 01.*, 2006.
- Osipov, Yu. M. "Finansovaia ekonomika kak vysshaia forma bytia ekonomiki" [Financial Economics as a higher form of being of the economy]. *Filosofia khoziaystva*, no. 2 (2000): 8-15.
- Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia Entsiklopediia, 1987.
- Shumska, S. S. "Finansovyi potentsial Ukrainy: metodolohiia vyznachennia ta otsinky" [The financial potential of Ukraine: methodology and evaluation]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2007): 55-64.

Пуліна Т. В.

ГЕНЕЗИС КЛАСТЕРНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

Метою статті є дослідження генезису створення кластерних об'єднань підприємств. Розглянуто генезис дефініцій кластера. Виявлено та проаналізовано складові, що визначають концепцію «кластер». Дослідниками багатьох країн світу пропонується значна кількість визначень терміну «кластер» саме в економічному напрямі, але на сьогодні єдиного, загальновизнаного визначення не існує. Проведено порівняльний аналіз класифікацій кластерних об'єднань підприємств. Визначено переваги та недоліки кластерного підходу як с позиції підприємств, так і з позиції керівництва регіональною економікою. Виділені особливості життєвого циклу кластерних об'єднань підприємств, який складається з підготовчої стадії та стадії комерціалізації. Проведено аналіз стадій створення кластерної структури. Під етапами створення кластера в більшості досліджень розглядається саме підготовча стадія, а стадія комерціалізації, яка складається з етапів: виходу на ринок під єдиним брендом; зростання; зрілості; кризи, – практично не розглядається. Враховуючи той факт, що головним результатом діяльності кластера є синергетичний ефект від співпраці, яка дає взаємну перевагу, а результати діяльності сприяють забезпеченню конкурентоспроможності підприємств кластера, регіональної і національної економіки, запропоновано авторське визначення кластера.

Ключові слова: генезис, промисловий кластер, інноваційний кластер, кластерне об'єднання підприємств, синергетичний ефект

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 21.

Пуліна Тетяна Веніамінівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 1601, Україна)

Email: tanya-pulina@yandex.ru

УДК 330. 322

Пуліна Т. В.

ГЕНЕЗИС КЛАСТЕРНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью статьи является исследование генезиса создания кластерных объединений предприятий. Рассмотрен генезис дефиниций кластера. Выявлены и проанализированы составляющие, определяющие концепцию «кластер». Исследователями из многих стран мира предлагается значительное количество определений термина «кластер» именно в экономическом направлении, но на сегодняшний день единственного общепризнанного определения не существует. Данный факт обусловлен значительным разнообразием кластерных структур. Проведен сравнительный анализ классификаций кластерных объединений предприятий. Определены преимущества и недостатки кластерного подхода как с позиции предприятий, так и с позиции руководства региональной экономикой. Выделены особенности жизненного цикла кластерных объединений предприятий, который состоит из подготовительной стадии и стадии коммерциализации. В большинстве исследований рассматривается именно подготовительная стадия, а стадия коммерциализации, которая состоит из этапов: выхода на рынок под единым брендом; роста; зрелости; кризиса – практически не рассматривается. Учитывая тот факт, что главным результатом деятельности кластера является синергетический эффект от взаимовыгодного сотрудничества, а результаты деятельности способствуют обеспечению конкурентоспособности предприятий кластера, региональной и национальной экономики, предложено авторское определение кластера.

Ключевые слова: генезис, промышленный кластер, инновационный кластер, кластерное объединение предприятий, синергетический эффект

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 21.

Пуліна Татьяна Вениаминовна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 1601, Украина)

Email: tanya-pulina@yandex.ru

UDC 330. 322

Pulina T. V.

GENESIS OF CLUSTER ASSOCIATIONS OF ENTERPRISES

The goal of the article is the study of genesis of creation of cluster associations of enterprises. It considers genesis of cluster definitions. It shows and analyses components that define the "cluster" concept. Researchers from many countries offer a significant number of definitions of the "cluster" term specifically in the economic direction, but there is no single generally accepted definition as of today. This fact is the result of a significant diversity of cluster structures. The article conducts a comparative analysis of classifications of cluster associations of enterprises. It identifies advantages and shortcomings of the cluster approach both from the position of an enterprise and from the position of a regional economy administration. The article marks out specific features of the life cycle of cluster associations of enterprises, which consists of the preparatory stage and stage of commercialisation. Majority of studies consider the preparatory stage and the stage of commercialisation, which consists of the following stages: entering market with a common brand, growth, maturity and crisis – is, practically, not considered. Taking into account the fact that the main result of cluster activity is the synergetic effect from mutually beneficial co-operation and activity results facilitate ensuring competitiveness of cluster enterprises, regional and national economies, the author gives own definition of a cluster.

Key words: genesis, industrial cluster, innovation cluster, cluster association of enterprises, synergetic effect

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 21.

Pulina Tetyana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 1601, Ukraine)

Email: tanya-pulina@yandex.ru

Вступ. Становлення нового технологічного укладу в тій чи іншій галузі потребує змін в існуючій організаційно-правовій структурі управління господарської системи.

Основною мезоекономічною ланкою нової господарської системи стає вже не галузь, а кластер – територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, які щільно

співпрацюють з науковими установами, фінансовими інститутами та органами місцевої влади, з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та економічного зростання регіону або галузі [1, с. 25].

Дослідженням кластерного підходу у розвитку господарських систем в останні роки присвячена велика кількість зарубіжних і вітчизняних публікацій. У наукових працях А. Маршалла, С. Розенфельда, М. Портера [2; 3; 4], розглядаються питання створення та інноваційного розвитку мережевих структур значної розмірності. У роботах С. Соколенка, М. Войнаренка, А. Міграняна [5; 1; 6] докладно досліджуються історичні аспекти та теоретичні основи створення кластерних об'єднань підприємств. Але питання щодо генезису дефініції кластера згадується лише епізодично.

Тому, **метою статті** є дослідження генезису створення кластерних об'єднань підприємств.

Термін «кластер» походить від англійської «cluster» – скупчення, збиратися групою, рій, гроно, купа [7, с. 110].

Даний термін використовується в багатьох галузях науки: математиці, інформаційних технологіях (ІТ), хімії, статистиці, лінгвістиці, астрономії, економіці та ін.

Організаційно-правові форми об'єднання підприємств, що відповідають сучасним мережевим структурам, відомі дуже давно. Найстаріший провідний світовий кластер, що існує у наш час, пов'язаний з виробництвом столових приладів – «Solingen» (Німеччина). Вперше про це виробництво згадувалось з 1348 року. Із середньовіччя також дійшли повідомлення про об'єднання дамаських і толедських зброярів, італійських виробників взуття.

Перші системні наукові дослідження мережевих виробничих структур на прикладі промислових районів Великої Британії викладені в книзі А. Маршалла «Принципи економічної науки», що вийшла наприкінці XIX століття [2, с. 67]. Хоча в його книзі і не фігурують сучасні спеціальні терміни, однак ясно, що в ній фактично розглядається кластер з досить великим поділом праці серед підприємств. Понад сто років тому А. Маршалл звернув увагу на синергетичний ефект, що досягається при об'єднанні і підвищенні спеціалізації підприємств.

Через сорок років американський вчений Д. Шумпетер розвинув теорію А. Маршалла, обґрунтувавши особливу роль незалежних економічних агентів (венчурних капіталістів), їх фінансову участь, що забезпечує більш швидкий розвиток кластерів [8].

Крім того, концепцію промислових районів, запропоновану А. Маршаллом, використала в своїх дослідженнях група італійських економістів на чолі з Дж. Бекаттіні. За результатами досліджень було визначено три промислових округи із значно різними рівнями економічної активності:

- перший округ, який мав назву «Перша Італія», розташовано на півночі Італії і на той час перебував у жорсткій економічній кризі;
- другий округ під назвою «Друга Італія», знаходився на півдні країни, відрізнявся дуже низькими показниками соціально-економічного розвитку і тому його називали «відсталий південь»;
- третій округ, відповідно, мав назву «Третя Італія». Він мав значні темпи соціально-економічного роз-

витку та відрізнявся підвищеною конкурентоздатністю [9].

Значний внесок у розвиток кластерного підходу в сучасній економіці зробив М. Портер. Найбільш важливим у дослідженнях М. Портера є визначення взаємозв'язку між розвитком кластерних структур та посиленням конкурентоспроможності країни. Також М. Портер довів, що перспективні конкурентні переваги створюються не ззовні, а на внутрішніх ринках.

Якщо М. Портер розглядав кластерні утворення на національному рівні, на рівні окремих галузей, то основоположник теорії «регіонального кластера» М. Енрайт в якості об'єкта дослідження розглядав регіональні відмінності в конкурентоспроможності всередині країни і географічний масштаб конкурентної переваги.

Саме М. Енрайт перший увів визначення «регіональний кластер», яке відображає специфіку застосування кластерного підходу в регіоні. За визначенням М. Енрайта, регіональний кластер – це промисловий кластер, де фірми-члени кластера перебувають в географічній близькості один від одного; регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, які працюють в одній або декількох споріднених галузях господарства [10, с. 88].

С. Розенфельд розвиває теорію регіональних кластерів, досліджує канали зв'язків між фірмами і пов'язаними з ними іншими організаціями, сприймаючи їх як суттєвий елемент кластерів. За С. Розенфельдом, регіональний кластер – це не тільки географічно окреслена концентрація взаємозалежних фірм, вони «повинні мати також канали для виробничих транзакцій, діалогу та комунікації між малими та середніми підприємствами» [3, с. 4].

У Радянському Союзі питанням ефективного об'єднання та підвищення спеціалізації підприємств приділялася значна увага шляхом планового створення територіально-виробничих комплексів (ТВК) та науково-виробничих об'єднань (НВО). Територіально-виробничий комплекс – це економічно обумовлене поєднання підприємств на певній території, взаємопов'язаних економічно (спільним використанням місцевих природних ресурсів, єдністю виробничої і соціальної інфраструктури) і технологічно (кооперування та комбінування виробництва).

На нашу думку, спільними характерними рисами ТВК і кластера є такі:

- економічна взаємопов'язаність і обумовленість підприємств, що входять до складу об'єднання;
- єдність і компактність території і загальна інфраструктура;
- відповідність набору підприємств природним економіко-географічним і транспортним умовам району чи регіону;
- вирішення об'єднанням підприємств однієї або декількох загально-регіональних або загальнодержавних завдань;
- використання методу енерговиробничих циклів (ЕВЦ).

Основні відмінності ТВК від кластера обумовлені плановою економікою, до яких належать:

- наявність державного плану створення ТВК;
- ініціатива створення ТВК тільки «зверху» і в плановому порядку;
- масове виробництво тільки однорідної продукції;
- обов'язкова вертикальна інтеграція підприємств від видобутку сировини до її повної переробки.

Основні відмінності кластера від ТВК обумовлені ринковою економікою, до яких належать:

- формування конкурентних переваг як окремого підприємства у складі кластера, так і кластера в цілому;
- необхідність збереження та поширення частки ринку підприємств кластера;
- обов'язкова наявність конкуренції всередині кластеру.

Значний внесок у розвиток кластерної теорії внесли радянські вчені економіко-географи А. П. Горкін, В. М. Гохман і Л. В. Смірнягін, у їх працях визначено фактори та умови розміщення промислового виробництва, визначена територіально-виробнича та територіально-організаційна структура промисловості [11].

Взаємозв'язок теорії кластерного механізму із сучасними концепціями інноваційного розвитку ще в 70-х рр. ХХ ст. було визначено в роботах французьких вчених К. ДеБрессона, І. Толенадо і Д. Сольє та інших іноземних авторів.

У розвиток даного підходу вчений К. ДеБрессон розробив методику оцінки міжгалузевих інноваційних потоків як основи формування кластерів, у рамках якого обґрунтовано принципи побудови міжгалузевого балансу щодо цілей аналізу закономірностей розподілу інноваційної активності видів економічної діяльності регіональної економіки [12].

І. Толенадо і Д. Сольє використовували поняття «фільєри» для опису груп технологічних секторів. Формування фільєрів пояснювалося залежністю одного сектора від іншого за технологічним рівнем. До того ж, «фільєри» дуже близькі за змістом до поняття «кластер», оскільки основою їх розвитку є необхідність створення технологічних зв'язків між галузями і секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг [6].

В наукових дослідженнях з кластерної тематики найчастіше зустрічаються визначення «промисловий кластер» [5; 13; 14] та «інноваційний кластер» [12; 13; 14] або іноді «промислово-інноваційний», чи «інноваційно-промисловий».

А. І. Бірюков визначає промисловий кластер як групу споріднених взаємопов'язаних галузей промислового комплексу, які найбільш успішно спеціалізуються у міжнародному розподілі праці [13, с. 9].

М. І. Соколенко вважає, що промисловий кластер – це група економічно пов'язаних фірм, інших юридичних осіб та інститутів, що знаходяться у територіальній близькості. Завдяки такому неформальному об'єднанню усі його учасники отримують низку виробничих переваг [5, с. 31].

С точки зору Е. М. Бергмана та Е. Дж. Фезера, це група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство у групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного члена фірми. Підприємства кластера об'єднують угоди купівлі-продажу або спільні технології, споживачі, канали розподілу [14].

У даних визначеннях промислових кластерів можна виділити наявність економічних зв'язків між членами кластерного об'єднання і, як результат, спільної взаємодії, підвищення конкурентоспроможності учасників кластера. Крім того, в розглянутих визначеннях промислового кластера інноваційна складова кластера та діяльність наукових установ як елемента кластерної системи практично не виділена.

Розглядаючи відомі визначення інноваційного кластера, можна чітко простежити роль науково-дослідної складової у діяльності кластерного об'єднання.

За визначенням А. І. Бірюкова, інноваційний кластер – це цілеспрямовано сформована група підприємств, що функціонують на базі центрів генерації наукових знань і бізнес-ідей, підготовки висококваліфікованих фахівців [12, с. 9].

А. А. Мігранян розглядає інноваційний кластер як «об'єднання різних організацій, що дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії й ринкового механізму, що уможливорює більш ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття й винаходи» [6].

А. Д. Олійник дає таке визначення інноваційного кластера: «стійка, упорядкована, добровільно об'єднана сукупність економічних суб'єктів, які здатні проектувати та виготовляти спеціалізовану конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію» [15].

Порівняльну оцінку інноваційних кластерів з іншими типами пропонує Е. Ф. Югас. З його точки зору, інноваційні кластери є більш конкурентним кластерним типом у порівнянні з іншими, тому що забезпечують не тільки створення інновацій, але й їх впровадження, що дає додаткові фінансові вигоди [16, с. 84].

На наш погляд, найбільш точно головну особливість інноваційного кластера виділив Є. А. Монастирний: «Інноваційний кластер включає в себе весь інноваційний ланцюжок від генерації наукових знань і формування на їх основі бізнес-ідей до реалізації товарної продукції на традиційних або нових ринках збуту» [17, с. 40].

Схожа класифікація інноваційних та промислових кластерів запропонована представниками Токійського інституту технологій С. Карвая і С. Ватанаби, яка заснована на поділі кластерів на два основних типи: індустріальний і інтелектуальний. Якщо продукція традиційна, то підприємства, які її виготовляють, відносять до розряду індустріальних кластерів. Інтелектуальні кластери добре адаптовані до сприйнятливості знань, утворюються навколо відомих університетських або дослідницьких центрів [18, с. 10].

Таким чином, якщо в основі продукції кластера містяться радикальні (базові) інновації, то кластер належить до інноваційного, а якщо поліпшуючі або модифікаційні інновації, – до промислового.

Окремі автори у своїх дослідженнях використовують термін «промислово-інноваційний кластер» (industrial-innovative cluster), не акцентуючи на рівні інноваційної складової кластера. З їхньої точки зору, інновації того чи іншого виду створюються та впроваджуються в будь-якому кластерному об'єднанні, і тому кожен кластер має той або інший ступінь

інноваційності. Наприклад, С. І. Рекорд визначає промислово-інноваційні кластери як поєднання виробничого потенціалу та інновацій, що і є необхідною умовою їх ефективності [19, с. 8].

Отже, узагальнивши існуючі підходи, можна говорити про кластер як систему взаємовигідних відносин різних організацій, а саме: промислових підприємств, компаній сфери послуг, фінансових установ, науково-дослідних центрів, учбових закладів, органів регіонального та державного управління, громадських організацій тощо. Всі вони отримують додаткові системні переваги, завдяки виникненню ефекту синергії від спільного співробітництва, що сприяє забезпеченню конкурентоспроможності підприємств кластера, інноваційному розвитку регіональної і національної економіки.

Крім того, необхідно відзначити, що масштаби кластерних утворень істотно залежать від специфіки основного процесу, що забезпечує створення кінцевого продукту.

Кожен кластер має свій цикл розвитку, який можна представити таким чином (рис. 1).

З позиції ефективності діяльності кластерної структури можна виділити стадію підготовчу, або організаційно-установчу і стадію комерціалізації. Як показує рис. 1.1, на підготовчій стадії кластерна структура прибутку не надає, позитивний фінансовий результат починається зі стадії комерціалізації.

Розглянемо етапи формування й розвитку кластера з позиції теорії систем як складну, соціотехнічну систему значної розмірності, що складається з окремих підсистем з великою кількістю прямих та зворотних зв'язків. Як відомо, будь-яка господарська система має свій життєвий цикл, що включає такі стадії: організаційно-установчу або підготовчу та стадію комерціалізації. Стадія комерціалізації складається з таких етапів: виходу на ринок, зростання, стабілізації та спаду (криза).

Розглянемо стадії створення кластерної структури більш докладно за допомогою табл. 1.

Під етапами створення кластера в більшості досліджень розглядається саме підготовча стадія [5; 6; 19; 20]. З нашої точ-

ки зору, в межах підготовчої частини можна виділити такі етапи: виникнення ідеї створення кластера; створення робочої групи однодумців, визначення попереднього складу керівництва кластера; розробка концепції проекту кластерного об'єднання підприємств; визначення складу учасників; формулювання бачення та місії кластера; формулювання мети створення кластера; аналіз сильних і слабких сторін; аналіз загроз та можливостей; внесення поправок до концепції проекту та розробка бренду кластера; вибір організаційно-правової форми; розробка стратегії розвитку; розробка конкурентної стратегії; проектування організаційної структури управління; розробка бізнес-плану.

Перший етап створення кластера починається із зародження ідеї кластерного об'єднання, оцінки ідеї та доведення її до зацікавлених сторін.

На другому етапі створюється робоча група з представників зацікавлених сторін, визначається попередній склад керівництва кластера.

На третьому етапі розробляється концепція проекту кластерного об'єднання та затверджується керівництвом кластера.

Далі, на четвертому етапі, визначається склад учасників, обґрунтовуються критерії, за якими у склад кластерного об'єднання приймаються нові учасники.

На п'ятому – потрібно визначити бачення перспективи майбутнього кластерного об'єднання та обґрунтувати формулювання місії кластера, яка визначить сенс та основну причину створення та розвитку даної структури.

Після визначення місії, на шостому етапі, розробляється головна мета та довгострокові цілі кластерного об'єднання підприємств.

Сьомий та восьмий етапи присвячено аналізу сильних та слабких сторін кластерного об'єднання на основі визначення сильних та слабких сторін його учасників. Аналіз загроз та можливостей з боку зовнішньої середовища здійснюється на основі дослідження ринкового середовища кластерного об'єднання, впливу політичних, економічних, соціальних та інших факторів. Для комплексного аналізу сильних та слабких

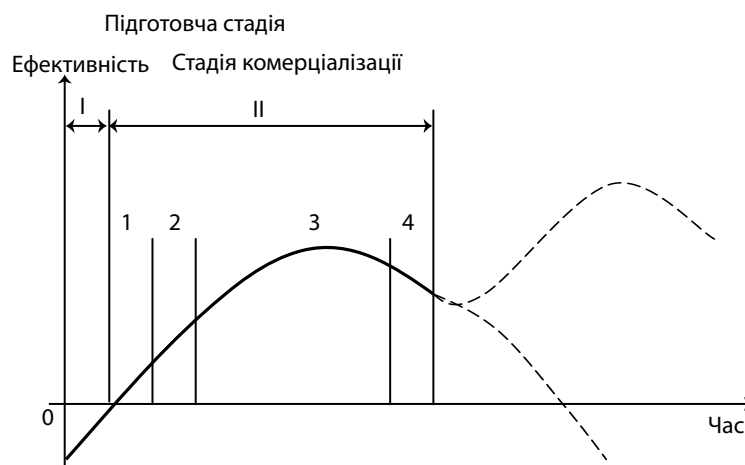


Рис. 1. Цикл розвитку кластерної структури

Стадії формування кластера

Стадії		Етапи	
I	Підготовка	1. Виникнення ідеї створення кластера.	
		2. Створення робочої групи однодумців, визначення попереднього складу керівництва кластера.	
		3. Розробка концепції проекту кластерного об'єднання.	
		4. Визначення складу учасників.	
		5. Формулювання бачення та місії кластера.	
		6. Формулювання мети створення кластера.	
		7. Аналіз сильних і слабких сторін.	
		8. Аналіз загроз та можливостей.	
		9. Внесення поправок до концепції проекту та розробка бренду кластера.	
		10. Вибір організаційно-правової форми.	
		11. Розробка стратегії розвитку.	
		12. Розробка конкурентної стратегії.	
		13. Проектування організаційної структури управління.	
		14. Розробка бізнес-плану	
II	Комерціалізація	Етапи	
		1. Вихід на ринок	Розповсюдження продукції кластера під єдиним брендом
		2. Зростання	Приєднання нових учасників, виведення на ринок нових продуктів, розширення частки ринку, поява нових конкурентів
		3. Зрілість	Утримання позицій, вдосконалення технологій, зниження витрат, створення нових продуктів, нових технологій, нових організаційно-правових форм
		4. Кризи або спаду	

сторін, загроз та можливостей потрібно застосовувати різноманітні інструменти стратегічного управління, наприклад, SWOT-аналіз, SPACE-аналіз.

На дев'ятому етапі, після дослідження сильних та слабких сторін, загроз та можливостей на основі їх комплексного аналізу можливо внесення поправок до концепції проекту кластера. Після того як концепція повністю сформується, розробляється бренд кластера та створюється бренд-бук. Кластерний бренд дозволяє краще ідентифікувати продукцію кластера серед товарів та послуг конкурентів, сприяє розвитку кластерного об'єднання, створює довгострокові конкурентні переваги,

Далі, на десятому етапі, потрібно визначитися з організаційно-правовою формою кластерного об'єднання. Серед існуючих кластерів найбільш поширеною організаційно-правовою формою є асоціація.

На одинадцятому – проводиться вибір типу організаційної структури управління кластерного об'єднання та проектується сама структура кластерної організації.

На наш погляд, для кластерного об'єднання потрібно обрати мережевий тип організаційної структури, який є сукупністю самостійних організацій та підприємств, пов'язаних між собою системою договірних відносин, діяльність яких координується керівництвом кластера. В такій мережевій структурі використовують активи учасників кластера, що

розташовані в різних точках ланцюга «проектування – виробництво – реалізація», а керівництво кластера виступає як координатор, який залучає наукові організації, виробничі підприємства, торгові компанії, фірми-постачальники, банківські установи до реалізації кластерної ідеї.

Далі, на дванадцятому етапі, обґрунтовується вибір стратегії розвитку. Стратегія розвитку – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її ринкових позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей, основним завданням яких є забезпечення впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності. Стратегія розвитку – довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку організації, спрямований на закріплення її ринкових позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей. Основним завданням стратегії розвитку є забезпечення впровадження інновацій та змін в організації шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

На тринадцятому етапі обґрунтовується вибір конкурентної стратегії. Сутність конкурентної стратегії полягає в завоюванні сильних довгострокових конкурентних позицій. Конкурентна стратегія є базою для обґрунтування можли-

востей реалізації загальної стратегії та визначає конкурентну позицію кластерного об'єднання підприємства і, відповідно, лінію поведінки в ринкових умовах.

Після вибору стратегії розвитку та конкурентної стратегії складається бізнес-план кластерного об'єднання, в якому обґрунтовуються кількісні показники створення та функціонування кластера.

Фінансові результати кластерної структури прогнозуються при складанні бізнес-плану в розділі «Фінансовий план» за допомогою складання інвестиційного проекту і визначення таких показників як чиста приведена вартість, внутрішня норма прибутковості, дисконтований термін окупності та ін. Прогнози розвитку кластера складаються з допомогою методів і моделей економіко-математичного моделювання.

Як відомо, створення кластера доповнює наявні сильні сторони підприємств, що входять у кластер, за рахунок появи нових можливостей, властивих власне кластеру як системі. Таким чином, кластер виступає як стимул економічного розвитку, створює додаткові інвестиційні можливості, забезпечує доступ до нових технологій, сприяє збільшенню обсягів виробництва, повному завантаженню виробничих потужностей, зниженню загальновиробничих витрат, зниженню трансакційних витрат при просуванні продукції.

На наш погляд, при дослідженні сильних і слабких сторін необхідно особливу увагу приділити створенню ланцюжка цінностей кластера, який складається з ланцюжків цінностей окремих підприємств кластера (рис. 2).

Допоміжна діяльність			
Планування	Фінансовий менеджмент	Кадровий менеджмент	Розвиток досліджень та розробок
Стратегічне управління кластером			
Матеріально-технічне забезпечення	Виробництво	Маркетингова діяльність	Сервісне обслуговування
Основна діяльність			

Рис. 2. Ланцюжок цінностей кластера

Якщо розглядати ланцюжок цінностей як взаємопов'язані бізнес-процеси, можна краще зрозуміти структуру витрат підприємств кластера і визначити їх основні елементи. Кожен вид діяльності в цьому ланцюжку пов'язаний з витратами і пов'язує, у свою чергу, активи. Співвідносячи виробничі витрати підприємств кластера та активи з кожним окремим видом діяльності в ланцюжку, можна оцінити витрати за ним. Витрати підприємств кластера при реалізації кожного бізнес-процесу можуть бути збільшені або скорочені під впливом двох типів факторів: структурних і виконавчих.

Надалі, за умови розвитку кластера, оптимізацію ланцюжка цінностей кластера необхідно проводити з допомогою реінжинірингу бізнес-процесів, виділяючи ключові бізнес-процеси, які необхідно піддати реінжинірингу в першу чергу.

На етапі виходу на ринок відпрацьовуються й удосконалюються вертикальні і горизонтальні зв'язки між підприємствами кластера, перерозподіляються витрати, оптимізується склад учасників кластерної структури. Головним завданням кластерного менеджменту на даній стадії є впровадження стратегії кластерного розвитку. Також, значна роль відводиться інформативній рекламі, головною метою якої є розповсюдження інформації про діяльність кластера, його цілі та завдання, створення та підтримка позитивного іміджу кластеру. На етапі виходу на ринок витрати на рекламу – значні. На стадії зростання до кластерної структури приєднуються нові учасники, збільшуються обсяги продажів у підприємств кластера, збільшується частка ринку кластера. Як правило, до кінця стадії росту конкуренція посилюється у зв'язку з тим, що виведений на ринок товар починає витіснятися конкурентами. Якщо ринок має значну місткість, фірми-конкуренти

розробляють аналогічні товари, навіть копії. Задля протидії необхідно вводити нові продукти або модифікації існуючих, виходити з товаром на нові сегменти ринку. На даному етапі особливе значення приділяється стимулюючій рекламі, збільшуються витрати на просування продукції підприємств кластера та бренду.

Мета кластерної структури на етапі зрілості – утримання позицій товару на ринку. Настає період, коли темпи зростання продажів поступово знижуються, збут та прибутки стабілізуються, на ринок виведений весь асортимент параметричного ряду товару. Більшість підприємств кластера акцентують увагу на зрілих продуктах, які забезпечують мінімальний ризик та стабільні прибутки.

Тому на цьому етапі підприємствам кластера треба враховувати такі фактори: розмір існуючого ринку; характеристики ринку; невикористані сегменти; конкуренція; можливість модифікації товару; задоволення каналів розповсюдження товарів; вплив товарів на імідж підприємств та ін.

Уповільнення темпів зростання збуту викликає збільшення запасів товарів на підприємствах кластера, що призводить до додаткових витрат та зростання конкурентної боротьби. На даній стадії для збільшення обсягів збуту використовуються такі засоби протидії конкурентам: розпродаж товарів за зниженими цінами, надання пільг при укладанні договорів купівлі-продажу, зростання рекламної діяльності, збільшення витрат на дослідницьку роботу із створення більш досконалих або нових продуктів. На даному етапі використовується нагадуюча реклама. Рекламування спрямовано на демонстрацію рентабельності покупки, інформування про пільгові умови придбання завдяки різним стимулюю-

чим засобам і на просування товару в сферу посередників. Важливим завданням керівництва стає лобювання інтересів учасників і пошук додаткових джерел пільгового фінансування та субсидій.

Для того, щоб стадія зрілості не перейшла у стадію спаду або кризи, необхідно впроваджувати нові продукти, нові технології, оптимізувати організаційну структуру управління. Небезпека цієї стадії для кластерної установи полягає в тому, що відбувається «спочивання на лаврах», коли керівництво вчасно не вносить інноваційних змін в діяльність підприємств і, як наслідок, втрачає ринкові можливості.

Етап спаду – період різкого падіння збуту продукції та прибутків від її реалізації. Стадія кризи або спаду призводить до ліквідації кластерного об'єднання підприємств. Причому, остання стадія зовсім не обов'язково повинна завершуватися «смертю» або ліквідацією підприємства. Цілком можливим вважається і варіант її «відродження» або «перетворення».

Аналізуючи основні етапи життєвого циклу кластерної структури можна виділити основні ключові компетенції або ключові чинники успіху конкретного кластеру. Саме набір ключових компетенцій дозволяє створити синергетичний ефект кластерної структури і забезпечити конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. На наш погляд, до внутрішніх та зовнішніх ключових компетенцій кластерної структури можна віднести такі:

Внутрішні:

- проектування та виробництво інноваційної продукції та технологій;
- ефективні бізнес-процеси по усьому ланцюжку цінностей кластера;
- наявність інтелектуального потенціалу;
- наявність бренду;
- значний розмір інноваційного потенціалу;
- наявність кваліфікованих кластер-менеджерів;
- використання субконтрактингу та аутсорсингу;
- розповсюдження знань та інновацій серед підприємств та організацій кластера.

Зовнішні:

- можливість доступу до інвестицій;
- лобювання інтересів кластера на різних рівнях регіональної влади;
- посилення економічних зв'язків між постачальниками та покупцями продукції кластера.

Для досягнення конкурентних переваг підприємства кластера повинні посісти таку позицію в ланцюжку цінностей, яка максимально відповідатиме їх ключовим компетенціям, та зосередитись на власних ключових компетенціях. Для розвитку кластера великого значення набувають такі сучасні інструменти управління як субконтрактинг та аутсорсинг, які дозволяють плідно співпрацювати підприємствам малого, середнього та великого бізнесу усередині кластерного об'єднання підприємств, що забезпечує повне завантаження виробничих потужностей та оптимізацію витрат на виробництво та збут продукції.

При створенні кластерних об'єднань значну роль відіграє наявність досвіду створення та управління кластерними структурами і кваліфікаційний рівень керівництва кластера. За останні два десятиліття з'явилася нова професія – кластер-менеджер. За даними досліджень в рамках проекту CEE-ClusterNetwork, який ставить за мету створення та розвиток мережі агенцій з розвитку інновацій та кластерних організацій у країнах Центральної та Східної Європи, до основних вимог, що ставляться до керівників кластерних об'єднань відносяться вміння застосовувати інструменти управління в таких областях: стратегічний менеджмент; знання галузевої специфіки діяльності підприємств кластера; проектний менеджмент; управління інноваціями; вміння працювати з інструментами регіональної політики інноваційного розвитку [21].

Таким чином, керівник повинен володіти знаннями та досвідом у галузі управління підприємствами і володіти інструментами регіонального управління.

Наявність фахівців, які здатні впроваджувати поточні проекти кластера та генерувати ідеї нових, є вирішальним фактором для успіху проектів кластерного розвитку.

Основним завданням управління кластером є розвиток спеціалізованих виробництв за найменшими сукупними витратами на обслуговування випуску та збуту продукції.

Ефективне управління кластерним об'єднанням підприємств призводить до подвійного синергетичного ефекту. По-перше, під час реалізації економічних зв'язків між підприємствами кластера, що призводять до оптимізації виробничих витрат, зменшення транзакційних витрат, збільшення прибутків підприємств кластера, поширення інновацій та знань. По-друге, ефективні кластерні структури виступають точками зростання регіональної економіки, що у свою чергу сприяє розвитку національної економіки. Крім того, кластери сприяють темпам запровадження інновацій, визначають їх напрямки і тим самим створюють фундамент для майбутнього економічного зростання як регіону, так і країни.

Висновки. Дослідниками багатьох країн світу пропонується значна кількість визначень терміну «кластер» саме в економічному напрямку, але на сьогодні єдиного, загально-визнаного визначення не існує. Це, насамперед, обумовлено значною різноманітністю кластерних структур за розміром, сферою виникнення, історичним досвідом створення кластерів в окремій країні тощо.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що генезис визначень кластера є орієнтацією на інноваційний розвиток, а кластери можна розглядати як основну організаційну форму сучасного економічного розвитку, яка обумовлена глобалізацією економіки, що забезпечує реальний синергетичний ефект.

Ефективність кластерної структури значною мірою залежить від результатів діяльності на кожному етапі життєвого циклу, який складається з двох стадій: організаційно-установчої та комерціалізації. До стадії комерціалізації входять такі етапи: вихід на ринок під єдиним брендом; зростання, стабілізації та спаду (кризи).

ЛІТЕРАТУРА

1. Войнаренко М. П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій : матеріали конф. 1–2 листоп. 2001 р. – К. : Спілка економістів України, 2001. – С. 25–33.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М. : Прогресс, 1993. – 994 с.
3. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies, Nr. 5, 1997. – pp. 3-23.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ.] – М. : «Международные отношения», 1993 – 896 с.
5. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці [Текст] / С. І. Соколенко – К. : Логос, 2004. – 848 с.
6. Миграян А. А. Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров в странах с переходной экономикой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://subcontract.ru/Docum/> <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>
7. The Oxford Russian Dictionary. English – Russian. Edited by P.Falla. Revised & updated throughout by C.Howlett. Oxford – Moscow, 1999 - 735 p.
8. Шумпетер И. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / И. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
9. Becattini G. From Marshall's to the Italian "Industrial districts". A Brief Critical Reconstruction [http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf]
10. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / Ed by E. Dirven, J. Groenewegen and S/ van Hoof. Utrecht, 1993. P. 87-102
11. Горкин А. П. География постиндустриальной промышленности (методология и результаты исследований/1973–2012 годы) / А. П. Горкин. – Смоленск: Ойкумена, 2012. – 348 с.
12. LeMay, J. Le reperage de grappes technologiques: une analyses de graphes orientes appliquee a des matrices technologiques / J. LeMay, Ch. DeBresson. – Montreal: CREDIT, 1988.-243 p.
13. Бирюков А. И. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологических отраслях промышленности (на примере ОПК России) : автореф. дис. на получение степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. И. Бирюков. – М.: 2007 – 40 с.
14. Bergman, E. M. and Feser, E. J. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications / E. M. Bergman, E. J. Feser. Regional Re-search Institute, WVU. – 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm>
15. Олійник А. Д. Методологічні основи формування інноваційних кластерних структур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/30.pdf
16. Югас Е. Ф. Інноваційний кластер як фактор конкурентоспроможності // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2010. – Вип. 31 – С. 84–88.
17. Монастырный Е. А. Инновационный кластер / Е. А. Монастырный // Инновации. – 2006. – №2. – С. 38–43.

REFERENCES

- Biriukov, A. I. . "Formirovanie innovatsionnykh klasterov v vysokotekhnologichnykh otrasliakh promyshlennosti (na primere OPK Rossii)" [Formation of innovative clusters in high-tech industries (for example, the Russian defense industry)]. avtoref. dis. . dokt. ekon. nauk: 08.00. 05. , 2007.
- Bergman, E. M., and Feser, E. J. "Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications" <http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter3.htm>.
- Borodina, E. A. "Klasternyy mekhanizm rosta konkurentosposobnosti ekonomicheskikh sistem" [The cluster growth mechanism of competitive economic systems]. Nauka. Innovatsii. Obrazovanie, no. 7 (2008): 139-157.
- Carvaja, C. A., and Watanabe, C. Lessons from Japan's Clustering Behavior Engines of the Emerging Economies in Asia Tokyo: Tokyo Institute of Technology, 2004.
- CMQ – Cluster manager qualification Austria: Ecoplus, 2009.
- Enright, M. "The Geographical Scope of Competitive Advantage" In Stuck in the Region? Changing scales for regional identity, 87-102. Utrecht, 1993.
- "From Marshall's to the Italian "Industrial districts": A Brief Critical Reconstruction" <http://www.competitiveness.org/newsletter/files/becattini.pdf>.
- Gorkin, A. P. Geografiya postindustrialnoy promyshlennosti (metodologiya i rezultaty issledovaniy/1973-2012 gody) [Geography post-industrial industry (methodology and results of studies / 1973-2012 years)]. Smolensk: Oykumena, 2012.
- LeMay, J., and DeBresson, Ch. Le reperage de grappes technologiques: une analyses de graphes orientes appliquee a des matrices technologiques Montreal: CREDIT, 1988.
- Migranian, A. A. "Teoreticheskie aspekty formirovaniia konkurentosposobnykh klasterov v stranakh s perekhodnoy ekonomikoy" [Theoretical aspects of the formation of competitive clusters in countries with economies in transition]. <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.
- Marshall, A. Printsipy ekonomicheskoy nauki [The principles of economics]. Moscow: Progress, 1993.
- Monastyrnyi, E. A. "Ynnovatsyonnyi klaster" [Innovation Cluster]. Ynnovatsyy, no. 2 (2006): 38-43.
- Oliinyk, A. D. "Metodolohichni osnovy formuvannia innovatsiinykh klasternykh struktur" [Methodological guidelines for the development of innovation cluster structures]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2009_5_1/30.pdf.
- The Oxford Russian Dictionary. English – Russian Oxford – Moscow, 1999.
- Porter, M. Mezhdunarodnaia konkurentsia [International competition]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1993.
- Rekord, S. I. Razvitie promyshlenno-innovatsionnykh klasterov v Evrope: evoliutsiia i sovremennaia diskussiia [The development of industrial innovation clusters in Europe: evolution and the modern debate]. St. Petersburg: SPbGUEF, 2010.
- Rosenfeld, S. A. "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development" European Planning Studies, no. 5 (1997): 3-23.
- Shumpeter, I. Teoriia ekonomicheskogo razvitiia: issledovaniia predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita i tsikla koniunktury [Theory of Economic Development: Studies of business profits,

18. Carvaja C. A. Lessons from Japan's Clustering Behavior Engines of the Emerging Economies in Asia / C. A. Carvaja, C. Watanabe. – Dynamics of Manufacturing Sectors in Japan Tokyo Institute of Technology, Japan, 2004. – 269 p.
 19. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С. И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
 20. Бородина Е. А. Кластерный механизм роста конкурентоспособности экономических систем [Текст] / Е. А. Бородина // Альманах «Наука. Инновации. Образование». – 2008. – № 7. – С. 139–157.
 21. CMQ – Cluster manager qualification. – Austria: Ecoplus, 2009. – 31 p.
- capital, credit, and cycle conditions]. Moscow: Progress, 1982.
- Sokolenko, S. I. Klasteri v hlobalnii ekonomitsi [Clusters in the global economy]. Kyiv: Lohos, 2004.
- Voinarenko, M. P. "Mekhanizmy adaptatsii klasternykh modelei do polityko-ekonomichnykh realii Ukrainy" [Mechanisms of adaptation of cluster models to the political and economic realities of Ukraine]. Svitovi ta vitchyzniani dosvid zaprovadzhennia novykh vyrobnychykh system (klasteriv) dlia zabezpechennia ekonomichnoho rozvytku terytorii. Kyiv: Spilka ekonomistiv Ukrainy, 2001. 25-33.
- Yuhas, E. F. "Innovatsiyni klaster iak faktor konkurentospromozhnosti" [Innovation cluster as a factor of competitiveness]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu, no. 31-C (2010): 84-88.
-

Седікова І. О.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ У СИСТЕМІ ЗБЕРІГАННЯ ТА ПЕРЕРОБКИ ЗЕРНА

У статті проаналізовано сучасний стан діючої системи отримання інформації суб'єктами зернового ринку. Проведений аналіз чинної системи отримання інформації підприємствами зберігання та переробки зерна показав, що вона не відповідає новим умовам. Були виявлені основні недоліки: відсутність достовірних матеріалів; нестача ринкової і науково-технічної інформації виробничого призначення; функціонування системи базується на застарілих паперових технологіях збору, обробки й розповсюдження інформації; не налагоджені контакти і не забезпечений обмін інформацією з міжнародними та національними центрами наукової, інформаційної та ділової активності в повному обсязі. Обґрунтована доцільність створення єдиної інформаційної системи зернового ринку. Розглянуто основні положення системної концепції захисту інформації від несанкціонованого доступу в автоматизованих інформаційних системах та визначено чотири базові підсистеми системи захисту інформації від несанкціонованого доступу.

Ключові слова: ринок зерна, інформаційні системи, підприємства зберігання та переробки зерна, захист інформації, несанкціонований доступ
Рис.: 2. Бібл.: 10.

Седікова Ірина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та логістики, Одеська національна академія харчових технологій (вул. Канатна, 112, Одеса, 65039, Україна)
Email: irina-sedikova@rambler.ru

УДК 35.073.515 / 477.62

Седикова И. А.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В СИСТЕМЕ ХРАНЕНИЯ И ПЕРЕРАБОТКЕ ЗЕРНА

В статье проанализировано современное состояние действующей системы получения информации субъектами зернового рынка. Проведенный анализ системы получения информации предприятиями хранения и переработки зерна показал, что она не отвечает современным условиям. Выявлены основные недостатки действующей системы: отсутствие достоверных материалов; недостаток рыночной и научно-технической информации производственного назначения; функционирование системы базируется на устаревших бумажных технологиях сбора, обработки и распространения информации; не налажены контакты, не обеспечен обмен информацией с международными и национальными центрами научной, информационной и деловой активности. Обоснована целесообразность создания единой информационной системы зернового рынка. Рассмотрены основные положения системной концепции защиты информации от несанкционированного доступа в автоматизированных информационных системах и определены четыре базовые подсистемы системы защиты информации от несанкционированного доступа.

Ключевые слова: рынок зерна, информационные системы, предприятия хранения и переработки зерна, защита информации, несанкционированный доступ
Рис.: 2. Библ.: 10.

Седикова Ирина Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и логистики, Одесская национальная академия пищевых технологий (ул. Канатная, 112, Одесса, 65039, Украина)
Email: irina-sedikova@rambler.ru

UDC 35.073.515 / 477.62

Sedikova I. O.

ROLE OF INFORMATION COMPONENT IN THE SYSTEM OF STORAGE AND PROCESSING OF GRAIN

The article analyses the modern state of the existing system of obtaining information by the grain market subjects. The conducted analysis of the system of obtaining information by grain storing and processing enterprises shows that it does not meet modern requirements. The article reveals main shortcomings of the existing system: absence of trustworthy materials; shortage of the market and scientific and technical information of production purpose; the system functioning is based on outdated hard-copy technologies of collection, processing and distribution of information; contacts are not established, exchange of information with international and national centres of scientific, information and business activity is not arranged. The article justifies expediency of creation of a common information system of the grain market. It considers main provisions of the system concept of protection of information from unauthorised access in automated information systems and identifies four basic subsystems of the system of protection of information from the unauthorised access.

Key words: grain market, information systems, grain storing and processing enterprises, protection of information, unauthorised access
Рис.: 2. Bibl.: 10.

Sedikova Iryna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Logistics, Odesa National Academy of Food Technology (vul. Kanatna, 112, Odessa, 65039, Ukraine)
Email: irina-sedikova@rambler.ru

Вступ. Україна є однією з найбільших виробників зерна в Європі, збираючи щорічно 40 – 53 млн тонн. За останні роки країна перетворилась на найбільшого експортера зерна. Зернова галузь має суттєвий потенціал розвитку, пов'язаний, перш за все, з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньої кількості кваліфікованої робочої сили. Значною проблемою сучасного українського зернового сектору є певна обме-

женість учасників ринку в різноманітній, різнобічній та достовірній ринковій інформації, що надходить з різних джерел.

Основні засади державної політики щодо формування та розвитку зернового ринку закладено у низці законодавчих актів, серед яких – Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні», який визначає державну політику щодо розвитку ринку зерна як пріоритетного сектору економіки агропро-

мислового комплексу України; Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» – гарантує цивілізований рух зерна, прозору ринкову інфраструктуру, зниження негативних наслідків сезонних і кон'юнктурних коливань цін на зерно, підвищення рівня рентабельності та стимулювання його виробництва, а також низка нормативно-правових актів щодо функціонування аграрного ринку, а саме: Укази Президента України від: 6.06. 2000 р. № 767/2000 «Про заходи щодо забезпечення формування і функціонування аграрного ринку»; 8. 08. 2002 р. № 694/2002 «Про заходи щодо розвитку аграрного ринку»; 19. 09. 2007 р. № 1158 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.». Незважаючи на наявність нормативно-правового забезпечення розвитку інфраструктури зернового ринку, в Україні її функціонування ще не забезпечує вільний прозорий рух продукції, а відсутність чіткої схеми реалізації «виробник – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживач» негативно впливає на цінову ситуацію на ринку, що досліджується, та не дає виробнику можливості отримати достатній дохід з вирощеної продукції. Об'єднання інформаційних ресурсів баз даних, пов'язаних зі станом та діяльністю учасників зернового ринку, є передумовою проведення всебічного аналізу діяльності гравців ринку та своєчасного прийняття превентивних управлінських рішень. Водночас, через ряд обставин, нерозв'язаними залишаються проблеми оперативного одержання (в тому числі в автоматизованому режимі) інформації з відповідних баз даних, необхідної для аналізу та оцінки заходів, щодо ефективного функціонування суб'єктів зернового ринку.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення реального стану щодо справ діючої системи отримання інформації суб'єктами зернового ринку, зокрема при торгівлі зерном, існуючих структур та сил, що впливають на функціонування об'єктів ринку, можливості виробників реагувати на сигнали ринку, можливості щодо підвищення ефективності каналів постачання. Визначення основної системи захисту інформації на підприємствах, які досліджуються.

Виклад основного матеріалу. Ефективність діяльності підприємств зберігання та переробки зерна у сучасних умовах залежить від якості управлінських рішень, що визначаються тим, наскільки вдало організовано рух інформаційних потоків як усередині підприємства, так і між підприємством та його зовнішнім середовищем. Вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення дієвої інформаційної системи, яка б забезпечувала неперервний процес збирання, оброблення, передавання та зберігання інформації. Для ефективного управління підприємством потрібно володіти великим обсягом різноманітної оперативної та об'єктивної інформації про структуру посівних площ, стан сільськогосподарських угідь, рослинності та ґрунтів, а також очікувану врожайність. Крім того, внаслідок зміни клімату (глобальне потепління) виникла необхідність перегляду існуючого агрокліматичного районування сільськогосподарських територій та стало актуальним питання корегування технологічних карт вирощування сільгоспкультур (оптимізація їх розміщення, корегування строків сівби та режимів зрощування).

У розвинених країнах світу (США, Канада, Австралія, країни ЄС) для інформаційного забезпечення сільськогосподарського менеджменту всіх рівнів широко використовують різноманітні інформаційні системи, такі як:

- системи моніторингу стану агроресурсів та прогнозування урожайності сільськогосподарських культур;
- системи забезпечення контролю якості сільськогосподарської продукції;
- системи оперативного управління та оптимізації продукційних процесів;
- інформаційно-довідкові системи маркетингової спрямованості;
- аналітичні та моделюючі системи відстеження розвитку надзвичайних ситуацій та їх впливу на виробництво, якість сільськогосподарської продукції та багато інших спеціалізованих інформаційних систем різноманітної спрямованості та рівня деталізації.

Проведений аналіз діючої системи отримання інформації підприємствами зберігання та переробки зерна показав, що вона не відповідає новим умовам. Були виявлені основні недоліки, а саме: відсутність одного з основних базових елементів інформаційної системи – достовірних матеріалів; нестача інформаційних ресурсів, в першу чергу ринкової і науково-технічної інформації виробничого призначення; домінуючі інформаційні потоки не спрямовані на обслуговування виробничих структур; функціонування системи базується головним чином на застарілих паперових технологіях збору, систематизації, обробки і розповсюдження інформації і не забезпечує необхідної оперативності; не налагоджені контакти і не забезпечений обмін інформацією з міжнародними та національними центрами наукової, інформаційної і ділової активності в тому обсязі, якого потребують сучасні процеси.

Для визначення реального стану справ щодо діючої системи отримання інформації учасниками ринку та якого виду інформації бракує для прийняття ефективних рішень, було проведено опитування учасників зернового ринку Одеської області. В опитуванні прийняли участь респонденти, що працюють в регіоні. Опитування охопило декілька цільових груп: виробники зерна, зернові склади, переробники, торговельні компанії, кредитно-фінансові установи, страхові компанії тощо (рис. 1).

Опитування показало різну поінформованість респондентів про зерновий ринок загалом і його учасників зокрема, але абсолютна більшість респондентів не володіє вичерпною і достатньою інформацією. Результати опитування показали, що учасники зернового ринку найменше поінформовані про світовий ринок зерна, майже 14 % респондентів взагалі не володіють такою інформацією, 40 % респондентів недостатньо поінформовані, 37 % поінформовані частково і лише 10 % володіють достатньою інформацією.

Рівень поінформованості про внутрішній зерновий ринок значно кращий, але 5 % респондентів зазначили, що володіють інформацією, 22 % володіють недостатньою інформацією, 50 % поінформовані частково, 23 % володіють достатньою інформацією. Наведені дані викривають неосяжне



Рис. 1. Учасники опитування

поле діяльності для проведення інформаційної роботи серед учасників зернового ринку.

Однією з умов ефективної і вдалої співпраці в межах ланцюга постачання зерна є високий рівень обізнаності всіх його учасників з вимогами партнерів та умовами співпраці з ними. В процесі пошуку і організації нових каналів постачання дуже важливо володіти інформацією і вміти реагувати на потреби ринку. Зважаючи на це, в ході опитування ми прагнули дослідити рівень обізнаності респондентів про учасників ланцюга постачання та їх потреби. Результати опитування показали, що майже 5 % респондентів не володіють інформацією про виробників, переробників, трейдерів та споживачів.

Найкраще респонденти поінформовані про виробників зерна: 28 % володіють достатньою інформацією, 44 % частково поінформовані і 24 % недостатньо поінформовані. Володіють достатньою інформацією про переробників зерна 24 % респондентів, 43 % поінформовані частково і 28 % недостатньо поінформовані. Про діяльність і вимоги трейдерів володіє достатньою інформацією 17 % респондентів, частково поінформовані 38 % і 40 % поінформовані недостатньо. Показовим є рівень обізнаності про споживачів зерна, які часто є кінцевою ланкою ланцюга постачання зерна. Лише 16 % респондентів володіють достатньою інформацією про українських споживачів і 9 % про споживачів зерна загалом, при цьому 38 % респондентів володіють недостатньою інформацією. Передбачаючи брак поінформованості респондентів, було вирішено визначити їх зацікавленість в отриманні додаткової інформації про своїх потенційних та/або існуючих партнерів.

Всі учасники опитування зазначили, що хотіли б знати більше про того чи іншого учасника (групу учасників) зернового ринку. Загальний розподіл інформаційних потреб респондентів про діяльність і можливості співпраці з іншими учасниками ланцюга постачання зерна наведено на рис. 2.

Показово, що майже 70 % респондентів потребують більшої інформації про партнерів, так чи інакше пов'язаних із реалізацією зерна – трейдерів / експортерів (19 %), кінцевих споживачів (24 %) та переробників (27 %). Про виробників зерна бажать знати більше 17 % респондентів, ще 12 % зацікавлені в інформації про діяльність державних органів.

Крім інформації про партнерів по ланцюгу постачання зерна, респонденти висловлюють певну потребу і в загальній ринковій інформації. Найбільшу зацікавленість викликають попит і цінова інформація (загалом 54 %). Умовами зберігання на зернових складах цікавляться 16 %. Не надто цікавою для респондентів є інформація про урядові програми з підтримки зернового ринку (12 %), що може свідчити про певне

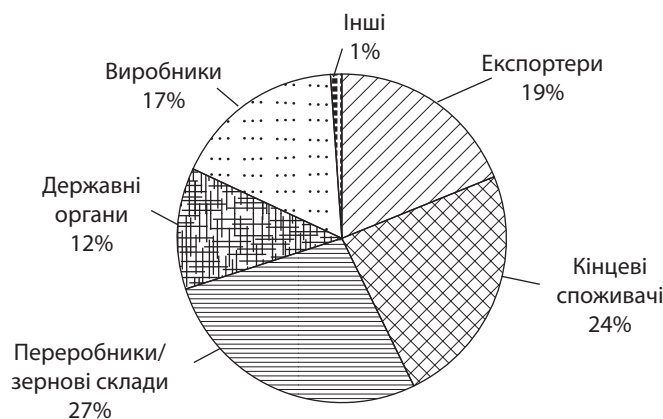


Рис. 2. Загальна потреба респондентів в інформації про інших учасників ринку

розчарування в державній політиці. Лише 10 % респондентів зацікавлені в інформації про умови постачання зернових до споживачів, що може свідчити про існування сталих і відпрацьованих партнерських відносин в ланцюгу постачання. При цьому лише 8 % респондентів хотіли б мати інформацію про баланси зернових, що може свідчити про недосконалість практики планування і прогнозування з використанням цієї інформації. В ході опитування дуже цікаво було дослідити використання респондентами тих чи інших напрямків та каналів збуту продукції. Результати опитування свідчать про використання декількох основних каналів збуту зерна. Вказані дані відображають лише частоту використання тих чи інших каналів і не відображають обсягів реалізації за цими каналами.

Слід зазначити, що реалізація зерна населенню має відношення, насамперед, до зерновиробників і дрібних індивідуальних локальних торговців, решта каналів використовується всіма учасниками ланцюга. Вибір каналу реалізації залежить від декількох факторів, перш за все ціни і стабільності відносин, по-друге, репутації партнера і, відповідно, рівня довіри. Крім цих критеріїв вибору каналу реалізації існують і інші.

Наприклад, зерновиробники надають перевагу роботі з оптовими компаніями (трейдерами / експортерами), адже вони часто беруть на себе транспортування зерна до місця призначення. Значна кількість зерновиробників зазначала, що і досі не завжди довіряють зерновим складам через зниження якості зерна, крім того, продаж зерновому складу чи переробному підприємству часто пов'язаний з транспортними витратами. Майже третина опитаних орієнтується в своїй діяльності на потреби переробних підприємств, 27 % – на кінцевих споживачів, 24 % – на трейдерів / експортерів, 16 % – на державу.

Для забезпечення взаємовигідної співпраці на зерновому ринку необхідно не тільки знати потреби і вимоги споживачів і партнерів, але і враховувати їх у своїй діяльності. За результатами опитування 57 % респондентів враховують або намагаються враховувати потреби споживачів, 40 % не враховують і 3 % частково або інколи враховують потреби споживачів. Таким чином, в концептуальному баченні вимальовується перспективна структура єдиної інформаційної системи зернового ринку, яка будується на співпраці державних органів, підприємницьких структур інформаційно-консультаційного сервісу та інформаційно-аналітичних служб підприємств (асоціацій, об'єднань), елементи інфраструктури якої взаємодіють на принципах асоційованого співробітництва.

При створенні єдиної інформаційної системи зернового ринку виникає гостра проблема – захисту інформації, яка становить державну та іншу, передбачену законом, таємницю, а також конфіденційної інформації, що є власністю держави або спрямована на забезпечення потреб та національних інтересів суспільства і держави.

Серед загроз, які можуть призвести до розголошення інформації, за своїми небезпечними наслідками особливе місце займають несанкціонований доступ (НСД) до інформації, яка обробляється та циркулює на підприємствах зберігання та переробки зерна та в інформаційно-телекомунікаційних системах, а також витік інформації технічними каналами. Під НСД звичайно розуміється доступ до інформації, що порушує встановлену в інформаційній системі політику розмежування

доступу. Під технічними каналами розглядаються канали побічних електромагнітних випромінювань і наводок, акустичні канали, оптичні канали та інші [1]. Захист від НСД може здійснюватися в різних складових інформаційної системи: прикладне та системне програмне забезпечення (ПЗ); апаратна частина серверів та робочих станцій; комунікаційне обладнання та канали зв'язку; периметр інформаційної системи.

Для захисту інформації на рівні прикладного та системного ПЗ використовуються: системи розмежування доступу до інформації; системи ідентифікації та автентифікації; системи аудиту та моніторингу; системи антивірусного захисту.

Для захисту інформації на рівні апаратного забезпечення використовуються: апаратні ключі, системи сигналізації; засоби блокування пристроїв та інтерфейс вводу-виводу інформації.

В комунікаційних системах використовуються такі засоби мережевого захисту інформації: міжмережеві екрани (англ. Firewall) – для блокування атак із зовнішнього середовища (Cisco PIX Firewall, Symantec Enterprise Firewall™, Contivity Secure Gateway та Alteon Switched Firewall від компанії Nortel Networks). Вони керують проходженням мережевого трафіку відповідно до правил (англ. policies) захисту. Як правило, міжмережеві екрани встановлюються на вході мережі і розділяють внутрішні (приватні) та зовнішні (загального доступу) мережі; системи виявлення втручань (англ. Intrusion Detection System) – для виявлення спроб несанкціонованого доступу як ззовні, так і всередині мережі, захисту від атак типу «відмова в обслуговуванні» (Cisco Secure IDS, Intruder Alert та NetProwler від компанії Symantec). Використовуючи спеціальні механізми, системи виявлення вторгнень здатні попереджувати шкідливі дії, що дозволяє значно знизити час простою внаслідок атаки і витрати на підтримку працездатності мережі; засоби створення віртуальних приватних мереж (англ. Virtual Private Network) – для організації захищених каналів передачі даних через незахищене середовище (Symantec Enterprise VPN, Cisco IOS VPN, Cisco VPN concentrator). Віртуальні приватні мережі забезпечують прозорість для користувача сполучення локальних мереж, зберігаючи при цьому конфіденційність та цілісність інформації шляхом її динамічного шифрування; засоби аналізу захищеності – для аналізу захищеності корпоративної мережі та виявлення можливих каналів реалізації загроз інформації (Symantec Enterprise Security Manager, Symantec NetRecon). Їх застосування дозволяє попередити можливі атаки на корпоративну мережу, оптимізувати витрати на захист інформації та контролювати поточний стан захищеності мережі.

Захист інформації від її витоку технічними каналами зв'язку забезпечується такими засобами та заходами: використанням екранованого кабелю та прокладкою проводів та кабелів в екранованих конструкціях; встановленням на лініях зв'язку височастотних фільтрів; побудовою екранованих приміщень («капсул»); використанням екранованого обладнання; встановленням активних систем шумлення; створенням контрольованої зони [2, с.128].

Функціонування системи технічного захисту інформації здійснюється з урахуванням необхідності забезпечення гарантії відповідності рівня захищеності інформації вимо-

гам нормативних документів. При цьому необхідну якість робіт з технічного захисту інформації можна забезпечити за умови залучення спеціалістів, які мають відповідну фахову підготовку та досвід роботи, при відповідному технічному оснащенні.

Обов'язковою умовою забезпечення захисту інформації, яка циркулює в інформаційно-телекомунікаційних системах та на об'єктах інформаційної діяльності, є одержання об'єктивної оцінки рівня захищеності інформації. Це здійснюється через систему державної експертизи та атестації. Ефективність робіт з технічного захисту інформації може бути досягнуто за умови застосування захищених засобів обробки інформації та засобів її захисту, які мають відповідні сертифікати та експертні висновки. Для цього зазначені засоби, які надходять на український ринок і споживачі яких належать до сфери державного управління, проходять перевірку на відповідність вимогам технічного захисту інформації в Українській державній системі сертифікації продукції УкрСЕПРО, а також через державну експертизу у сфері технічного захисту інформації.

Важливе місце в системі технічного захисту інформації відіграє державний контроль за її функціонуванням, який здійснюється Інспекцією Департаменту шляхом проведення контрольно-інспекторських перевірок виконання вимог нормативно-правових актів у сфері технічного захисту інформації.

Згідно з критерієм безпеки комп'ютерних систем TCSEC США (1983 р.), інакше відомому як «Оранжева книга», захищеність інформації в будь-якій комп'ютерній системі в цілому оцінювалась за трьома її класами: клас C2 – мінімальний рейтинг захищеності від несанкціонованого доступу, клас B2 – відносно стійкий захист від несанкціонованого доступу, клас B3 – стійкий захист від несанкціонованого доступу [2, с. 215]. Згідно європейському критерію безпеки інформаційних технологій ITSEC (1991 р.) її країн – розробників (Німеччина, Франція, Англія, Нідерланди) захищеність інформації в будь-якій комп'ютерній системі в цілому оцінювалась також за трьома її класами: клас FC-2 – мінімальний рейтинг захищеності від несанкціонованого доступу, клас FB-2 – відносно стійкий захист від несанкціонованого доступу, клас FB-3 – стійкий захист від несанкціонованого доступу [2, С. 215; 3, С. 20]. У подальшому пріоритетність захисту від загроз несанкціонованого доступу одержала подальший розвиток в Єдиних міжнародних критеріях CCITSE (1996 – 1997 роки), потім в міжнародних стандартах ISO 15408, ISO 17799 [4 – 7]. Серед міжнародних нормативно-правових документів особливе місце по вагомості займає Конвенція Ради Європи про кіберзлочинність. У цій концепції особисто виділяються чотири групи суспільно небезпечних діянь, які вимагають міжнародного співробітництва і контролю [8 – 10]. Це злочини проти конфіденційності, цілісності і доступності комп'ютерних даних і систем; злочини, пов'язані з використанням комп'ютерів; злочини, пов'язані з порушенням авторських і суміжних прав на інтелектуальну власність тощо.

В Україні в 1999 р. було вперше введено в дію вітчизняний пакет із п'яти нормативних документів з питань технічного захисту інформації (ТЗІ) комп'ютерних систем від несанкціонованого доступу.

1. НДС ТЗІ 1.1-002-99 «Загальні положення щодо захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу». В цьому нормативному документі визначаються та регламентуються: постановка проблеми захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу за основними напрямками захисту; концепція забезпечення захисту інформації: основні загрози інформації; політика безпеки інформації; комплекс засобів захисту і об'єктів комп'ютерної системи; визначення несанкціонованого доступу; модель порушника; основні принципи забезпечення захисту інформації: планування захисту і керування системою захисту; основні принципи керування доступом (безперервний захист, атрибути доступу, довірче й адміністративне керування доступом, забезпечення персональної відповідальності); послуги безпеки; гарантії безпеки; основні принципи реалізації програмно-технічних засобів: функції і механізми захисту; реалізація комплексу засобів захисту; концепція диспетчера доступу.
2. НД ТЗІ 2.5-004-99 «Критерії оцінки захищеності інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу». В цьому нормативному документі визначаються та регламентуються критерії: побудови та структури захищеності інформації; конфіденційності (довірча, адміністративна, повторне використання об'єктів, аналіз прихованих каналів, конфіденційність при обміні); цілісності (довірча, адміністративна, відкат, цілісність при обміні); доступності (використання ресурсів, стійкість до відмов, гаряча заміна, відновлення після збоїв); спостереженості (реєстрація, ідентифікація та автентифікація, достовірний канал, розподіл обов'язків, цілісність комплексу засобів захисту, самотестування, ідентифікація й автентифікація при обміні, автентифікація відправника, автентифікація отримувача); гарантій (архітектура, середовище розробки, послідовність розробки, середовище функціонування, документація, випробування комплексу засобів захисту).
3. НД ТЗІ 2.5-005-99 «Класифікація автоматизованих систем і стандартні функціональні профілі захищеності оброблюваної інформації від несанкціонованого доступу». В цьому нормативному документі визначаються та регламентуються: класифікація автоматизованих систем за трьома їх класами (клас 1 – персональна ЕОМ, клас 2 – локальна обчислювальна мережа), клас 3 – глобальна обчислювальна мережа); функціональні профілі захищеності (визначення і призначення, семантика профілю, стандартні профілі); стандартні функціональні профілі захищеності для АС класу 1, 2, 3.
4. НД ТЗІ 3.7-001-99 «Методичні вказівки щодо розробки технічного завдання на створення комплексної системи захисту інформації (КЗСІ) в автоматизованій системі». В цьому нормативному документі визначаються та регламентуються: загальні вимоги до

розробки технічного завдання на створення комплексної системи захисту інформації в автоматизованій системі (порядок розробки і зміст технічного завдання); вимоги до змісту розділів технічного завдання (загальні відомості, мета і призначення КСЗІ, загальна характеристика автоматизованої системи і умов її функціонування, вимоги до КСЗІ в частині захисту від НСД та в частині захисту від витоку інформації технічними каналами); вимоги до складу проектної та експлуатаційної документації; етапи виконання робіт; порядок внесення змін і доповнень до технічного завдання; порядок проведення випробувань КСЗІ.

5. НД ТЗІ 1.1-003-99 «Термінологія в галузі захисту інформації в комп'ютерних системах від несанкціонованого доступу». В цьому нормативному документі визначаються та регламентуються основні терміни і поняття: властивості інформації і загрози; створення і експлуатація захищених систем; принципи, послуги і механізми забезпечення безпеки.

ЛІТЕРАТУРА

1. Захист інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/
2. Ільницький А. Ю. Базова модель експертної системи оцінки безпеки інформації в комп'ютерних системах органів внутрішніх справ України: [монографія] / А. Ю. Ільницький, В. В. Шорошев, І. Л. Близнюк. – К.: Вид-во НАВСУ, 2003. – 316 с.
3. Шорошев В. В. Рекомендации по обеспечению безопасности конфиденциальной информации согласно европейским «Критериям оценки безопасности информационных технологий ITSEC» / В. В. Шорошев // Бизнес и безопасность. – 1998. – № 3. – С. 20 – 21.
4. Стандарт ISO/IEC 17799: 2000 (BS 7799). Практичні рекомендації з керування інформаційною безпекою.
5. Стандарт ISO/IEC 15408: 2000. Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT security. – Part 1: Introduction and general model.
6. Стандарт ISO/IEC 15408: 2000. Information technology – Security techniques Evaluation criteria for IT security. – Part 2: Security functional requirements.
7. Стандарт ISO/IEC 15408: 2000. Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT security. – Part 3: Security assurance requirements.
8. Шорошев В. В. Модель угроз для локальных вычислительных сетей по рекомендациям Конвенции Совета Европы о киберпреступности / В. В. Шорошев // Зв'язок. – 2005. – № 4. – С. 37 – 42.
9. Близнюк И. Л. Классификация угроз для компьютерных данных и систем по рекомендациям Конвенции о киберпреступности Совета Европы / И. Л. Близнюк // Бизнес и безопасность. – 2005. – № 1. – С. 36 – 39.
10. Шорошев В. В. Модели угроз компьютерным данным и системам за Конвенцією Ради Європи про кіберзлочинність / В. В. Шорошев, І. Л. Близнюк // Наук. Вісн. НАВСУ. – 2005. – № 6. – С. 119 – 128.

Висновок. Проведене дослідження дало змогу проаналізувати сучасний стан діючої системи отримання інформації суб'єктами зернового ринку. Встановлено що, діюча система отримання інформації підприємствами зберігання та переробки зерна не відповідає новим умовам. Були виявлені основні недоліки, а саме: відсутність одного з основних базових елементів інформаційної системи – достовірних матеріалів; нестача ринкової і науково-технічної інформації виробничого призначення; функціонування системи базується головним чином на застарілих паперових технологіях збору, обробки і розповсюдження інформації; не налагоджені контакти і не забезпечений обмін інформацією з міжнародними та національними центрами наукової, інформаційної і ділової активності в повному обсязі. Обґрунтована доцільність створення єдиної інформаційної системи зернового ринку. Розглянуто основні положення системної концепції захисту інформації від несанкціонованого доступу в автоматизованих інформаційних системах та визначено чотири базові підсистеми системи захисту інформації від несанкціонованого доступу.

REFERENCES

- Blizniuk, I. L. "Klassifikatsiia ugroz dlia kompiuternykh dannykh i sistem po rekomendatsiiam Konventsii o kiberprestupnosti Soveta Evropy" [Classification of threats to computer data and systems on the recommendations of the Convention on Cybercrime of the Council of Europe]. *Biznes i bezopasnost*, no. 1 (2005): 36-39.
- Ilitskiy, A. Yu., Shoroshev, V. V., and Blyzniuk, I. L. *Bazova model ekspertnoi systemy otsinky bezpeky informatsii v komp'iuternykh systemakh orhaniv vnutrishnikh sprav Ukrainy* [The base model of the expert system safety assessment information in computer systems of internal affairs of Ukraine]. Kyiv: NAVSU, 2003.
- "Information technology – Security techniques – Evaluation criteria for IT security" Standart ISO/IEC 15408: 2000.
- "Praktychni rekomendatsii z keruvannya informatsiinoiu bezpekoiu" [Practical recommendations for information security management]. Standart ISO/IEC 17799: 2000 (BS 7799).
- "Security techniques Evaluation criteria for IT security" Standart ISO/IEC 15408: 2000. Information technology.
- Shoroshev, V. V. "Rekomendatsii po obespecheniiu bezopasnosti konfidentsialnoy informatsii soglasno evropeyskim "Kriteriiam otsenki bezopasnosti informatsionnykh tekhnologiy ITSEC"" [Recommendations to ensure the security of confidential information in accordance with European "Criteria for Information Technology Security Evaluation ITSEC"]. *Biznes i bezopasnost*, no. 3 (1998): 20-21.
- Shoroshev, V. V. "Model uhroz dlia lokalnykh vychyslytelnykh setei po rekomendatsiiam Konventsiiy Soneta Evropy o kyberprestupnosti" [The threat model for local area networks on the recommendations of the Council of Europe Convention on Cybercrime]. *Zv'iazok*, no. 4 (2005): 37-42.
- Shoroshev, V. V., and Blyzniuk, I. L. "Modeli zahroz komp'iuternym danym i systemam za Konventsiieiu Rady IEvropy pro kiberzlochynnist" [Models threats to computer data and systems for the Council of Europe Convention on Cybercrime]. *Naukovyi Visnyk NAVSU*, no. 6 (2005): 119-128.
- uk.wikipedia.org/wiki/

Тимощук О. М., Мельник О. В.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ РІЧКОВИХ ПОРТІВ

У статті визначена роль річкових портів в логістичному ланцюзі постачань транспортної системи України. На основі розробленої логістичної стратегії передбачено створення річкових логістичних центрів (РЛЦ) на базі річкових портів з високим рівнем логістичної привабливості, які стануть організаторами доставки вантажів на певному етапі товароруку та зв'язуючою логістичною ланкою на стику транспортних елементів системи постачань. У статті було побудовано механізм реалізації логістичної стратегії річкового логістичного центру, який являє собою сукупність взаємопов'язаних систем логістичного забезпечення (систем управління процесом перевезення, інформаційного забезпечення, вибору оптимальних технологічних схем в порту і оптимальної взаємодії суміжних видів транспорту), методів управління (організаційних, економічних, техніко-технологічних, правових), логістичних принципів та технологій, дозволить досягти ефективної реалізації логістичної стратегії річкового порту. Запропоновано створення окремої комерційної структури – інформаційного логістичного центру (ІЛЦ), який би взяв на себе обов'язки по створенню єдиного інформаційного простору, що забезпечить інформаційне супроводження логістичного руху вантажів, прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: річковий логістичний центр (РЛЦ), механізм реалізації, логістична стратегія, логістичне забезпечення

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Тимощук Олена Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри, кафедра перевезень і маркетингу, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

Мельник Ольга Володимирівна – старший викладач, кафедра перевезень і маркетингу, Київська державна академія водного транспорту ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного (вул. Фрунзе, 9, Київ, 04071, Україна)

Email: olga-melnik@list.ru

УДК 656.012.34

Тимощук Е. Н., Мельник О. В.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ РЕЧНЫХ ПОРТОВ

В статье определена роль речных портов в логистической цепи поставок транспортной системы Украины. На основе разработанной логистической стратегии предусмотрено создание речных логистических центров (РЛЦ) на базе речных портов с высоким уровнем логистической привлекательности, которые станут организаторами доставки грузов на определенном этапе товародвижения и связующим логистическим звеном на стыке транспортных элементов системы (систем управления процессом перевозки, информационного обеспечения, выбора оптимальных технологических схем обработки грузов в порту и оптимального взаимодействия смежных видов транспорта), методов управления (организационных, экономических, технико-технологических, правовых), логистических принципов и технологий, позволит достичь эффективной реализации логистической стратегии речного порта. Предложено создание отдельной коммерческой структуры – информационного логистического центра (ИЛЦ), который обеспечит информационное сопровождение логистического движения грузов и принятие оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: речной логистический центр (РЛЦ), механизм реализации, логистическая стратегия, логистическое обеспечение

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Тимощук Елена Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра перевозок и маркетинга, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)

Мельник Ольга Владимировна – старший преподаватель, кафедра перевозок и маркетинга, Киевская государственная академия водного транспорта им. гетмана Петра Конашевича-Сагайдачного (ул. Фрунзе, 9, Киев, 04071, Украина)

Email: olga-melnik@list.ru

UDC 656.012.34

Tymoshchuk O. M., Melnyk O. V.

FORMATION OF THE MECHANISM OF REALISATION OF THE LOGISTICS STRATEGY OF RIVER PORTS

The article identifies the role of river ports in the logistical chain of supplies of the transportation system of Ukraine. It envisages to use the developed logistics strategy for creation of river logistics centres on the basis of river ports with a high level of logistical attractiveness, which would become organisers of cargo delivery at a certain stage of movement of goods and a connecting logistical link at the junction of transport elements of the system (systems of managing the process of transportation, information support, selection of optimal technological schemes of cargo treatment in the port and optimal interaction of adjacent types of transport), methods of management (organisational, economic, technical and technological, and legal), logistical principles and technologies, which would allow achievement of effective realisation of the logistics strategy of a river port. The article offers to create a separate commercial structure – information logistics centre, which would ensure information support of the logistical movement of goods and optimal managerial decision making.

Key words: river logistics centre, mechanism of realisation, logistics strategy, logistics provision

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Tymoshchuk Olena M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Transportation and Marketing, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

Melnyk Olga V. – Senior Lecturer, Department of Transportation and Marketing, Kyiv State Maritime Academy named after Hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyy (vul. Frunze, 9, Kyiv, 04071, Ukraine)

Email: olga-melnik@list.ru

Постановка проблеми. Створення логістичної системи в Україні з подальшою інтеграцією в Європейську транспортну систему визначає нові вимоги до взаємодії різних видів транспорту в транспортних вузлах [1, с. 76]. З розвитком нових технологій транспортування, впровадженням інтегрованих перевезень змінюється роль річкових портів, які повинні стати центрами в логістичних ланцюгах руху вантажів, перетворюючись на річкові логістичні центри (РЛЦ). Формування річкового логістичного центру на базі річкового порту потребує розробки логістичної стратегії порту та механізму її реалізації.

Аналіз останніх досліджень. Вивченням та аналізом розробки та реалізації логістичних стратегій для морських та річкових портів займалися С. В. Архангельский, В. І. Арсенова, С. Д. Воронцова, М. Ю. Григорак, В. Л. Зюзін, А. В. Ефремова, А. Ю. Карпова, В. Н. Костров, С. В. Милославська, П. В. Нікітін, В. С. Нікіфоров та інші. Але сучасні умови потребують нових підходів в розробці логістичної стратегії річкових портів та механізму її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Ознакою трансформації української економіки в економіку ринкового типу є формування конкурентного середовища, наявність якого вимагає від транспортних підприємств цілеспрямованих дій із забезпечення конкурентних переваг. Як свідчить досвід зарубіжних країн, ключовими факторами економічного зростання транспортних підприємств є застосування логістичних підходів до управління їх розвитком [5, с. 91]. Низька конкурентоспроможність діяльності підприємств річкового транспорту потребує застосування нової економічної політики, сучасних методичних підходів щодо розробки стратегій їх розвитку для успішного конкурування на транспортному ринку.

Створення річкових логістичних центрів (РЛЦ) на основі річкових портів забезпечить динамічне функціонування транспортної структури України, узгодженість діяльності всіх видів транспорту в річковому порту, портове обслуговування вантажного та інформаційного потоків, підвищить конкурентоспроможність річкових портів. Річкові порти знайдуть своє місце в логістичному ланцюзі постачань: стануть організатором доставки вантажів на певному етапі товароруку, та зв'язуючою логістичною ланкою на стикуванні транспортних елементів системи постачань.

Для реалізації логістичної стратегії річкового порту з високим рівнем логістичної привабливості на шляху перетворення в РЛЦ потрібний відповідний механізм її реалізації. Такий механізм слід розглядати як сукупність організаційних і економічних складових, які дозволяють узгоджувати функціонування всіх елементів логістичної стратегії порту. Під час побудови ефективного механізму логістичної стратегії річкового порту найвищого рівня необхідно здійснити наступні заходи: реалізувати техніко-технологічні схеми узгодженої роботи річкового логістичного центру; сформувати систему інформаційного забезпечення; побудувати економіко-математичну модель генерування альтернативних варіантів обробки вантажів в порту; використати інноваційні логістичні технології. Механізм реалізації логістичної стратегії порту найвищого рівня відобразимо на рис. 1.

У механізмі реалізації логістичної стратегії відповідно до принципів логістичного управління необхідно чітко дотриму-

ватися такої послідовності дій: визначення цілей управління РЛЦ, які є стратегічно обґрунтованими, здійснення заходів щодо забезпечення узгодженої роботи різних видів транспорту за допомогою засобів та інструментів механізму, забезпечення умов, що впливають на роботу РЛЦ.

У ланцюгу дій має бути оперативний і зворотній зв'язок, який забезпечить відповідність фактичних показників із нормативними (запланованими). Необхідними компонентами механізму є системи логістичного забезпечення, які включають: створення економіко-математичної моделі генерування альтернативних варіантів обробки вантажів в порту; система управління процесом перевезення, інформаційне забезпечення, система розподілу фінансових потоків; вибір оптимальних маршрутів транспортування, вибір оптимальних технологічних схем обробки вантажів в порту; наявність портових потужностей обробки вантажу; відповідність потужностей суміжних видів транспорту; надання додаткових послуг; система стандартизації, система безпеки перевезень; система економічної оцінки, прогнозування, контролю.

У механізмі реалізації логістичної стратегії річкового порту важливе місце, на нашу думку, має займати людський фактор, що забезпечить прозору стандартизацію всіх елементів механізму. Важливе значення у механізмі відводиться мотивації та контролю. Суб'єкти механізму визначають ступінь впливу на ефективність реалізації логістичної стратегії, яка враховує зовнішнє середовище та внутрішні можливості.

Підвищення ефективності роботи річкового логістичного центру залежить від форм взаємодії різних видів транспорту в інтегрованих перевезеннях [8, с.108]. В залежності від форми їх взаємодії можуть змінюватись показники роботи РЛЦ. Класифікація показників, які можна оптимізувати за допомогою запропонованого механізму реалізації логістичної стратегії, наведена у табл. 1.

Механізм реалізації логістичної стратегії порту повинен забезпечувати реалізацію цілеспрямованих дій, що управляють перетворенням річкового порту на річковий логістичний центр. Використання запропонованого механізму реалізації логістичної стратегії РЛЦ дозволить покращити більшу частину показників.

Під час побудови ефективного механізму логістичної стратегії річкового порту необхідно здійснити наступні заходи: забезпечити організаційно-економічні схеми узгодженої роботи річкового логістичного центру; сформувати систему інформаційного забезпечення; побудувати оптимізаційну модель логістичного забезпечення РЛЦ; використати інноваційні логістичні технології. Створення річкового логістичного центру на базі річкового порту дозволить отримати результати в наступних напрямках (рис. 2).

Велике значення серед цих напрямків має інформаційне забезпечення [7, с. 679].

Автоматизована система управління РЛЦ створюється на базі широкого застосування економіко-математичних методів, електронної обчислювальної техніки, системи Internet-Intranet. Використання цих методів дозволяє не тільки автоматизувати процеси управління технологічним перевантажувальним процесом в РЛЦ, але і керувати товарорухом в ланках загального логістичного ланцюга транспортування [2, с. 88].

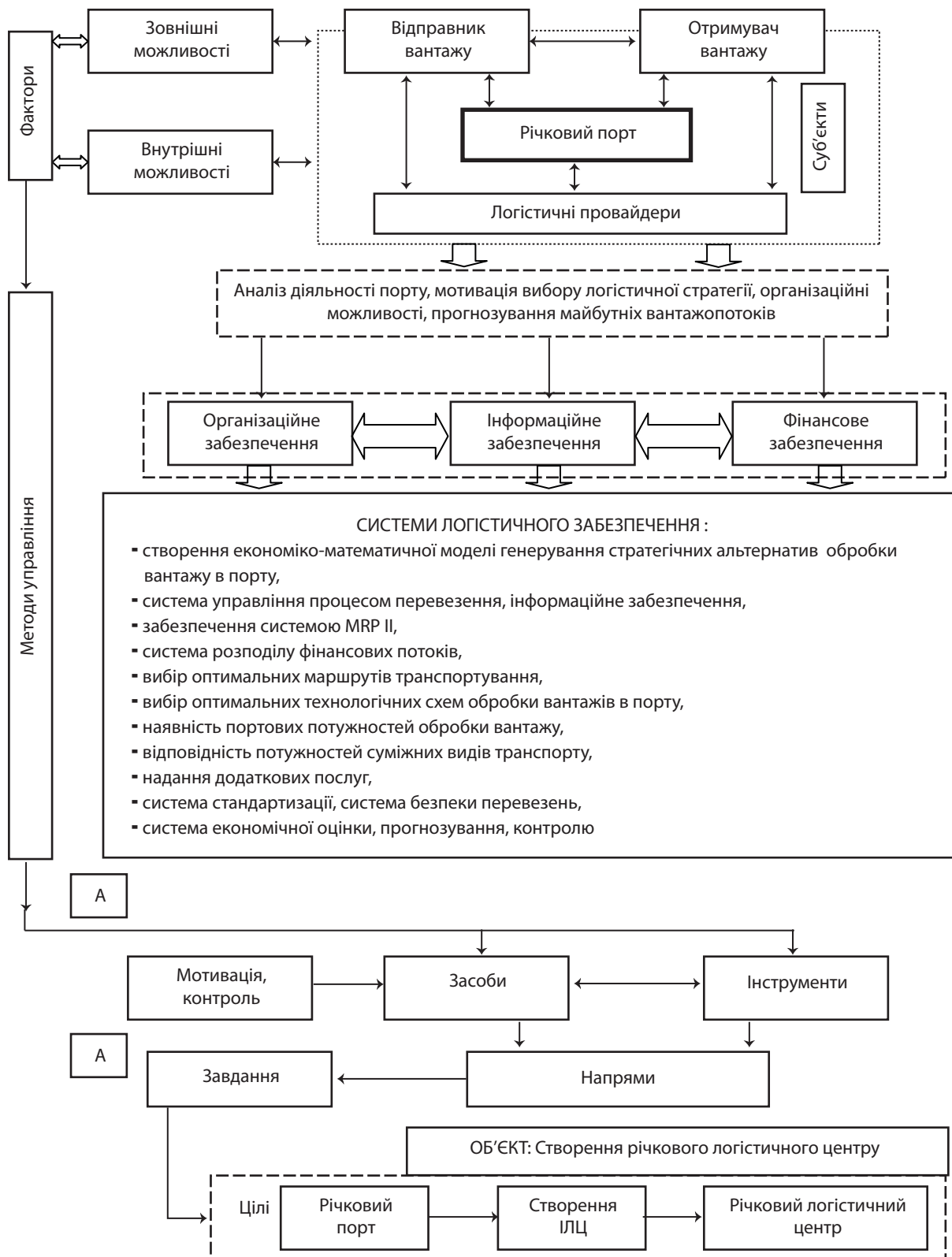


Рис. 1. Механізм реалізації логістичної стратегії порту найвищого рівня

Серед перспектив подальшого впровадження інформаційних систем і технологій в управлінні транспортними процесами та поставками товарів слід назвати наступні:

- інформаційна інтеграція на транспорті на основі Internet-Intranet і телематичних проектів з метою за-

безпечення глобального транс'європейського моніторингу руху товарів;

- вдосконалення внутрішнього і зовнішнього документообігу в торгових, транспортних, обслуговуючих компаніях та контролюючих організаціях на

Класифікація показників роботи РЛЦ, які можливо оптимізувати

Напрями оптимізації	Показники роботи РЛЦ
Технічний	<p><i>Зменшення кількості часу для обробки вантажів за рахунок:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. вибору оптимального типу вантажного місця; 2. вибору типу механізованих ліній для вантажно-розвантажувальних робіт; 3. забезпечення наявності вільного причалу для обробки вантажу; 4. наявності необхідної ємності складів; 5. достатньої кількості вагонів для розвантаження та під'їзних залізничних колій. 6. наявності механізованих портових потужностей
Технологічний	<p><i>Удосконалення технології обробки вантажів за рахунок:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. вибору оптимальної номенклатури вантажів та розміру вантажних партій; 2. розрахунку оптимальних інтервалів часу доставки вантажів; 3. тривалості обороту рейсу та рухомого залізничного складу; 4. використання вантажопід'ємності та вантажомісткості рухомого складу; 5. вибору схеми перевантажувальних робіт в пунктах перевалки оптимальними партіями; 6. збільшення інтенсивності вантажних робіт; 7. удосконалення схеми навантаження та розвантаження вантажів; 8. збільшення інтенсивності перевантажувальних робіт; 9. оптимізації технологічної межі концентрації механізованих ліній; 10. оптимізації чисельності робітників, які обслуговують одну механізовану лінію
Економічний	<p><i>Удосконалення тарифної політики за рахунок:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. встановлення оптимальних тарифів на перевезення, перевантаження і зберігання вантажів; 2. зменшення експлуатаційних витрат на перевезення та зберігання вантажів; 3. зменшення вартості основних виробничих фондів; 4. зменшення вартості оборотних коштів, що містяться в вантажах; 5. заохочення та штрафи за затримку обробки рухомого складу та зберігання вантажів.
Організаційний	<p><i>Удосконалення оперативних управлінських та організаційних рішень за рахунок:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. підвищення рівня наукової організації праці управління та виробництва; 2. здійснення оперативного планування, аналізу та обліку руху вантажів; 3. організації перспективного планування руху вантажів в інтегрованих перевезеннях; 4. проведення режиму економії
Комерційно-правовий	<p><i>Удосконалення комерційно-правових відносин за рахунок:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. удосконалення порядку взаєморозрахунків при неповній доставці вантажів; 2. встановлення порядку взаєморозрахунків при порушенні строків доставки вантажів, при доставці вантажів не в повному обсязі; 3. запровадження єдиних технологічних норм доставки вантажів для всіх учасників доставки «від дверей до дверей»; 4. забезпечення надійності доставки

основі єдиного стандарту XML (Extensible Markup Language);

- вирішення проблем простою транспорту на кордонах шляхом активного впровадження технологій «Зелена митниця», заснованих на електронному документообігу;
- інформаційна інтеграція вантажовідправників і транспортно-обслуговуючих компаній на платформі технологій Internet-Intranet.

Введення електронного документообігу для спрощення і прискорення «паперових» процедур впливає безпосередньо на швидкість доставки вантажу, а також на формування відкритого інформаційного простору для перевізників та ван-

тажовідправників [6, с. 32]. Це дає змогу надавати інформацію вантажовідправникам про доступний транспорт, вартості фрахту, а логістичним посередникам - давати заявки на фрахт та користуватися інформацією перевізників.

В епоху новітніх інформаційних технологій потоки інформації зростають, а також зростає динаміка технологічних та економічних процесів, але час для аналізу цих процесів скорочується. Тому використання автоматизованого аналізу для прийняття оптимальних управлінських рішень дає потрібні переваги.

Під час побудови ефективного механізму реалізації логістичної стратегії порту для його перетворення в РЛЦ необхідно виконати такі задачі:

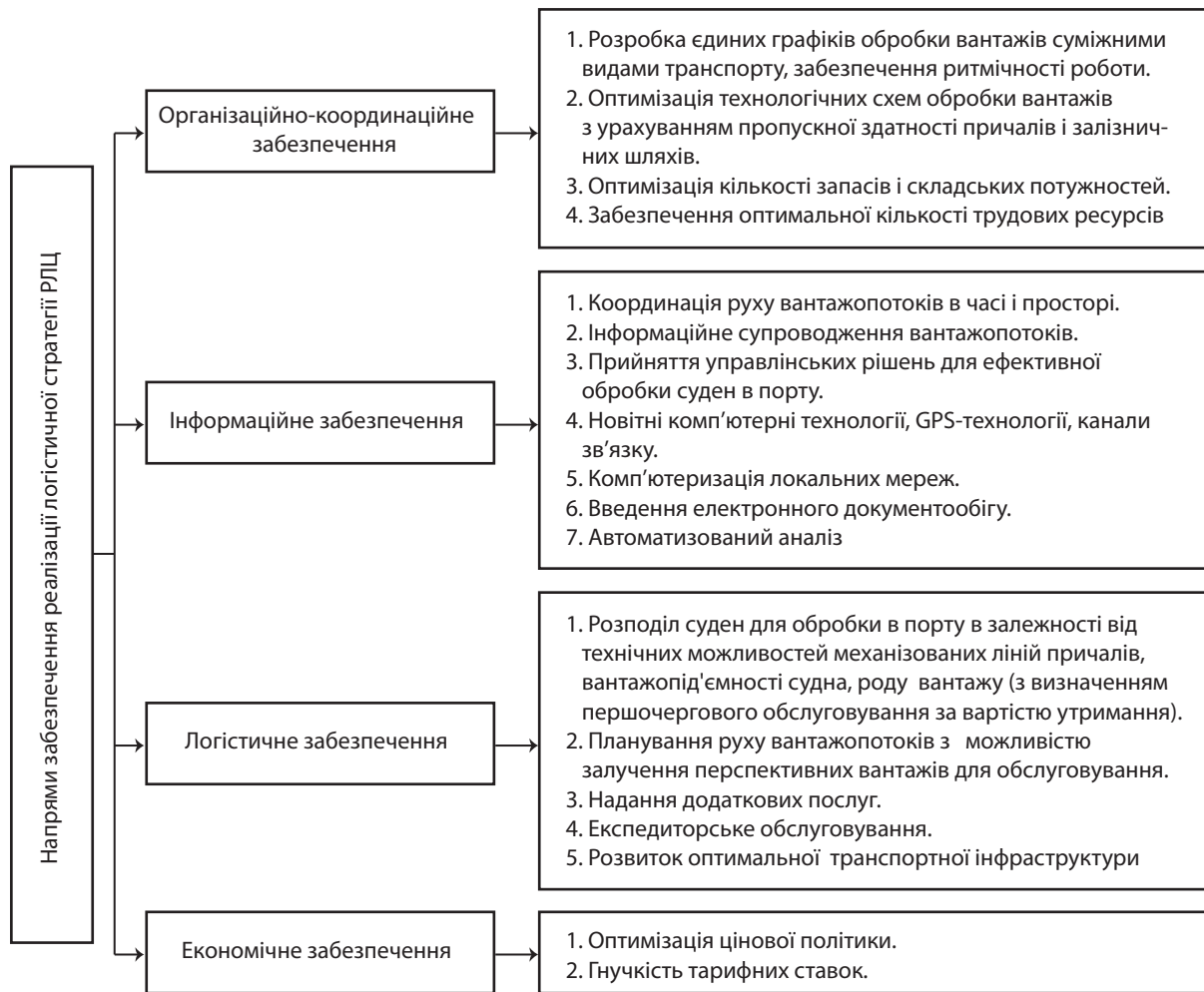


Рис. 2. Напрями забезпечення реалізації логістичної стратегії РЛЦ

- розробити та впровадити оптимальну організаційно-економічну взаємодію суб'єктів, які входять до складу РЛЦ [3, с. 175];
- завдяки створенню інформаційно-логістичного центру побудувати єдиний інформаційний простір, який забезпечить інформаційне супроводження логістичного руху вантажів, прийняття управлінських рішень для ефективної обробки суден в порту;
- впровадити новітні комп'ютерні технології, GPS технології та канали зв'язку, провести комп'ютеризацію локальних мереж, ввести електронний документообіг;
- оптимізувати транспортну інфраструктуру РЛЦ для ефективної взаємодії суміжних видів транспорту при логістичній обробці вантажів в річковому порту;
- залучати перспективні вантажопотоки для обслуговування, шляхом планування руху вантажопотоків з можливістю надання додаткових послуг, експедиторське обслуговування;
- оптимізувати цінову політику, використовуючи гнучкі тарифні ставки.

Механізм реалізації логістичної стратегії порту буде можливим при дотриманні наступних принципів:

- узгодженість інформаційних, матеріальних, технічних та фінансових характеристик РЛЦ;
- складові елементи РЛЦ розглядаються, як взаємопов'язані та взаємодіючі елементи єдиної логістичної системи;
- створена логістична система РЛЦ повинна відповідати принципам стійкості та адаптивності (реагувати на зміни факторів зовнішнього середовища, враховуючи внутрішні можливості).

Одним з основних елементів, які визначають ефективність механізму, є комплекс систем логістичного забезпечення РЛЦ.

Передусім, необхідно створити економіко-математичну модель генерування стратегічних альтернатив обробки вантажу в порту, яка базується на критеріях мінімізації часових, фінансових витрат та витрат трудових ресурсів, дозволяє синхронізувати роботу суміжних видів транспорту у транспортному вузлі та сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

Створення системи управління процесом перевезення супроводжується інформаційним забезпеченням. Автоматизована система управління РЛЦ створюється на базі широ-

кого застосування економіко-математичних методів, електронної обчислювальної техніки, системи Internet-Intranet. Використання цих методів дозволяє не тільки автоматизувати процеси управління технологічним перевантажувальним процесом в РЛЦ, але і керувати товарорухом в ланках загального логістичного ланцюга транспортування. Нові інформаційні технології являють собою не тільки систему методів і способів збору, зберігання і обробки інформації, але і, що найважливіше, взаємодію товаровідправників, товароотримувачів, системи транспорту, флоту. Така взаємодія здійснюється в реальному масштабі часу і в умовах динамічного оновлення інформації. Це впливає безпосередньо на швидкість доставки вантажу, а також на формування відкритого інформаційного простору для перевізників та вантажовідправників. Це дає змогу надавати інформацію вантажовідправникам про доступний транспорт, вартості фрахту, а логістичним посередникам – давати заявки на фрахт та користуватися інформацією перевізників [4, с. 195]. Головна задача використання інформаційної системи – це об'єднання всіх підрозділів річкового логістичного центру (РЛЦ) через створену інфраструктуру, що дозволить кожному учаснику процесу здійснювати зв'язок з іншими об'єктами загального виробничого процесу.

Пропонується створення окремої комерційної структури – інформаційного логістичного центру (ІЛЦ), яка б взяла на себе обов'язки по оперативному збору інформації, її подальшій обробці, систематизації, аналізу і, нарешті, надання її потенційному користувачеві на комерційній основі.

Мета створення ІЛЦ на базі РЛЦ:

- підвищення конкурентоспроможності річкового порту, на базі якого створюється РЛЦ;
- організація вільного доступу будь-яких зацікавлених осіб та організацій до інформації по транспортному комплексу, із застосуванням сучасних інформаційних технологій;
- розширення ринку транспортних послуг за рахунок автоматизації доступу споживачів до інформації про транспортні, транспортно-експедиторські, агентські та інші компанії, які їх надають;

ЛІТЕРАТУРА

1. Винников В. В., Быкова Е. Д., Винников С. В. Логистика на водном транспорте: Навч. посібник. – Одеса: Фенікс, 2004.
2. Костюченко Л. М., Танцюра Е. В., Зайончик Л. Г., Воркут А. И., Кононенко И. В., Ковалев В. А., Небожатко Я. А. Логистика – технология транспортного процесса. – К.: Кий, 2000. – 358 с.
3. Никифоров В. С. Мультимодальные перевозки и транспортная логистика. – М.: Транслит, 2007. – 272 с.
4. Персианов В. А., Милославская С. В. Смешанные железнодорожно-водные перевозки. – М.: Транспорт, 1988. – 231 с.
5. Плужников К. И. Глобализация производства и распределения транспортных услуг. – М.: Транслит, 2008. – 320 с.
6. Примачев Н. Т., Примачев А. Н. Торговые порты в системе международных транспортно-экономических связей в торговом судоходстве. – Одесса: Автограф, 2008. – 284 с.

▪ інформаційне узгодження роботи транспортних організацій, споживачів і вантажовідправників.
Задачі, які вирішуються в інформаційному логістичному центрі, можна представити в наступному вигляді:

- планування та створення розподільчої транспортно-логістичної мережі;
- планування вантажопотоків в річковому логістичному центрі (РЛЦ),
- короткострокове календарне планування та поповнення замовлень.

Системи логістичного забезпечення РЛЦ визначають методичний інструментарій, а саме напрями, методи та засоби забезпечення логістизації річкового порту.

Логістичні інструменти дозволяють визначитись суб'єктам механізму (складовим РЛЦ) щодо пріоритетності напрямів логістичного забезпечення обробки вантажів, що в свою чергу спрямовано на вирішення поставлених завдань та досягнення цілей.

Використання запропонованих механізмів реалізації логістичної стратегії річкових портів із урахуванням системи організаційних і економічних елементів, що забезпечують узгоджене, взаємопов'язане і взаємодіюче функціонування всіх елементів річкових логістичних центрів, дозволить досягти поставлених цілей в логістичному русі вантажів із максимальною економічною ефективністю.

Висновок. Сформований механізм реалізації логістичної стратегії річкового логістичного центру, який являє собою сукупність взаємопов'язаних систем логістичного забезпечення (систем управління процесом перевезення, інформаційного забезпечення, вибору оптимальних технологічних схем в порту і оптимальних суміжних видів транспорту), методів управління (організаційних, економічних, техніко-технологічних, правових), логістичних принципів та технологій, дозволить досягти ефективної реалізації логістичної стратегії річкового порту. А це дозволить в майбутньому змінити роль портів і перетворити їх з обслуговуючих елементів на центральні в логістичному транспортному процесі і сприятиме інтеграції України в європейську економіку.

REFERENCES

- Kostiuchenko, L. M., Tantsiura, E. V., and Zaionchuk, L. H. Lohistyka – tekhnolohiia transportnoho protsesu [Logistics – transport process technology]. Kyiv: Kyi, 2000.
- Nikiforov, V. S. Multimodalnye perevozki i transportnaia logistika [Multimodal transport and transport logistics]. Moscow: TransLit, 2007.
- Persianov, V. A., and Miloslavskaja, S. V. Smeshannye zheleznodorozhno-vodnye perevozki [Mixed rail and water transportation]. Moscow: Transport, 1988.
- Pluzhnikov, K. I. Globalizatsiia proizvodstva i raspredeleniia transportnykh uslug [The globalization of production and distribution of transport services]. Moscow: TransLit, 2008.
- Primachev, N. T., and Primachev, A. N. Torgovye porty v sisteme mezhdunarodnykh transportno-ekonomicheskikh svyazey v torgovom sudokhodstve [Trading ports in international transport

7. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
8. Телегин А. В., Костров В. Н., Ничипорук А. О., Никитин А. А. Транспортное экспедирувание. – Н. Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО; ВГАВТ, 2010. – 400 с.

and economic relations in the commercial shipping industry]. Odessa: Avtograf, 2008.

Sergeev, V. I. Korporativnaia logistika [Corporate logistics]. Moscow: INFRA-M, 2005.

Telegin, A. V., Kostrov, V. N., and Nichiporuk, A. O. Transportnoe ekspedirovanie [Forwarding]. Nizhny Novgorod: FGOU VPO; VGAVT, 2010.

Vynnykov, V. V., Bykova, E. D., and Vynnykov, S. V. Lohystyka na vodnom transporte [Logistics in water transport]. Odesa: Feniks, 2004.

УДК 338.45

Філіппов М. І., Гавришук Т. Б.

ВПРОВАДЖЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано світовий досвід впровадження кластерної моделі діяльності підприємств. Розглядаються основні передумови створення та перспективи діяльності кластерів галузі легкої промисловості в Україні. Обґрунтовано застосування кластерного підходу в Україні, який є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Надані пропозиції щодо удосконалення державної політики розвитку інноваційних кластерів для підвищення конкурентоспроможності економіки та забезпечення входження України в коло економічно розвинутих країн світу.

Ключові слова: кластери, державна політика, інноваційна діяльність, легка промисловість

Табл.: 2. *Бібл.:* 8.

Філіппов Михайло Іванович – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту організацій, Міжрегіональна академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

Гавришук Тетяна Богданівна – аспірант, кафедра зовнішньоекономічної діяльності, Міжрегіональна академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

Email: 27078888@mail.ru

УДК 338.45

Филиппов М. И., Гавришук Т. Б.

ВНЕДРЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье проанализирован мировой опыт внедрения кластерной модели деятельности предприятий. Рассматриваются основные предпосылки создания и перспективы деятельности кластеров отрасли легкой промышленности в Украине. Обосновано применение кластерного подхода в Украине, который является необходимым условием для возрождения отечественного производства, повышения эффективности инновационного развития регионов, достижения высокого уровня экономического развития и конкурентоспособности. Даны предложения по совершенствованию государственной политики развития инновационных кластеров для повышения конкурентоспособности экономики и обеспечения входжения Украины в круг экономически развитых стран мира.

Ключевые слова: кластеры, государственная поддержка, инновационная деятельность, легкая промышленность

Табл.: 2. *Библ.:* 8.

Филиппов Михаил Иванович – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента организаций, Межрегиональная академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

Гавришук Татьяна Богдановна – аспирант, кафедра внешнеэкономической деятельности, Межрегиональная академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

Email: 27078888@mail.ru

UDC 338.45

Filippov M. I., Gavryshchuk T. B.

INTRODUCTION OF THE CLUSTER MODEL OF ORGANISATION OF ACTIVITY OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

The article analyses the world experience of introduction of the cluster model of activity of enterprises. It considers main prerequisites of creation and prospects of activity of clusters in light industry in Ukraine. It justifies application of the cluster approach in Ukraine, which is a necessary condition for revival of the domestic production, increase of efficiency of innovation development of regions and achievement of a high level of economic development and competitiveness. It provides proposals on improvement of the state policy of development of innovation clusters for increase of competitiveness of economy and ensuring entry of Ukraine into the circle of economically developed countries of the world.

Key words: clusters, state support, innovation activity, light industry

Tabl.: 2. *Bibl.:* 8.

Filippov Mykhaylo I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management of Organizations, Interregional Academy of Personnel Management (vul. Frometivska, 2, 03039, Ukraine)

Gavryshchuk Tetyana B. – Postgraduate Student, Department of Foreign Economic Activity, Interregional Academy of Personnel Management (vul. Frometivska, 2, 03039, Ukraine)

Email: 27078888@mail.ru

7. Сергеев В. И. Корпоративная логистика. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
8. Телегин А. В., Костров В. Н., Ничипорук А. О., Никитин А. А. Транспортное экспедирувание. – Н. Новгород: Изд-во ФГОУ ВПО; ВГАВТ, 2010. – 400 с.

and economic relations in the commercial shipping industry]. Odessa: Avtograf, 2008.

Sergeev, V. I. Korporativnaia logistika [Corporate logistics]. Moscow: INFRA-M, 2005.

Telegin, A. V., Kostrov, V. N., and Nichiporuk, A. O. Transportnoe ekspedirovanie [Forwarding]. Nizhniy Novgorod: FGOU VPO; VGAVT, 2010.

Vynnykov, V. V., Bykova, E. D., and Vynnykov, S. V. Lohystyka na vodnom transporte [Logistics in water transport]. Odesa: Feniks, 2004.

УДК 338.45

Філіппов М. І., Гавришук Т. Б.

ВПРОВАДЖЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано світовий досвід впровадження кластерної моделі діяльності підприємств. Розглядаються основні передумови створення та перспективи діяльності кластерів галузі легкої промисловості в Україні. Обґрунтовано застосування кластерного підходу в Україні, який є необхідною умовою для відродження вітчизняного виробництва, підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів, досягнення високого рівня економічного розвитку та конкурентоспроможності. Надані пропозиції щодо удосконалення державної політики розвитку інноваційних кластерів для підвищення конкурентоспроможності економіки та забезпечення входження України в коло економічно розвинутих країн світу.

Ключові слова: кластери, державна політика, інноваційна діяльність, легка промисловість

Табл.: 2. Бібл.: 8.

Філіппов Михайло Іванович – кандидат економічних наук, професор, кафедра менеджменту організацій, Міжрегіональна академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

Гавришук Тетяна Богданівна – аспірант, кафедра зовнішньоекономічної діяльності, Міжрегіональна академія управління персоналом (вул. Фрометівська, 2, Київ, 03039, Україна)

Email: 27078888@mail.ru

УДК 338.45

Филиппов М. И., Гавришук Т. Б.

ВНЕДРЕНИЯ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

В статье проанализирован мировой опыт внедрения кластерной модели деятельности предприятий. Рассматриваются основные предпосылки создания и перспективы деятельности кластеров отрасли легкой промышленности в Украине. Обоснованно применение кластерного подхода в Украине, который является необходимым условием для возрождения отечественного производства, повышения эффективности инновационного развития регионов, достижения высокого уровня экономического развития и конкурентоспособности. Даны предложения по совершенствованию государственной политики развития инновационных кластеров для повышения конкурентоспособности экономики и обеспечения входжения Украины в круг экономически развитых стран мира.

Ключевые слова: кластеры, государственная поддержка, инновационная деятельность, легкая промышленность

Табл.: 2. Библ.: 8.

Филиппов Михаил Иванович – кандидат экономических наук, профессор, кафедра менеджмента организаций, Межрегиональная академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

Гавришук Татьяна Богдановна – аспирант, кафедра внешнеэкономической деятельности, Межрегиональная академия управления персоналом (ул. Фрометовская, 2, Киев, 03039, Украина)

Email: 27078888@mail.ru

UDC 338.45

Filippov M. I., Gavryshchuk T. B.

INTRODUCTION OF THE CLUSTER MODEL OF ORGANISATION OF ACTIVITY OF LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES OF UKRAINE

The article analyses the world experience of introduction of the cluster model of activity of enterprises. It considers main prerequisites of creation and prospects of activity of clusters in light industry in Ukraine. It justifies application of the cluster approach in Ukraine, which is a necessary condition for revival of the domestic production, increase of efficiency of innovation development of regions and achievement of a high level of economic development and competitiveness. It provides proposals on improvement of the state policy of development of innovation clusters for increase of competitiveness of economy and ensuring entry of Ukraine into the circle of economically developed countries of the world.

Key words: clusters, state support, innovation activity, light industry

Tabl.: 2. Bibl.: 8.

Filippov Mykhaylo I. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management of Organizations, Interregional Academy of Personnel Management (vul. Frometivska, 2, 03039, Ukraine)

Gavryshchuk Tetyana B. – Postgraduate Student, Department of Foreign Economic Activity, Interregional Academy of Personnel Management (vul. Frometivska, 2, 03039, Ukraine)

Email: 27078888@mail.ru

Вступ. В умовах структурної перебудови економіки України одним із найважливіших завдань є формування промислової політики на основі кластерного підходу. Державна підтримка промислових кластерів повинна бути спрямована на розвиток взаємовідносин між органами державного управління й товаровиробниками.

Механізми розвитку такої форми організації діяльності, як кластер легкої промисловості України, варто розглядати у тісному взаємозв'язку із сучасними законами конкурентної боротьби та з урахуванням специфіки регіонального аспекту в глобальній економіці. Світова практика 1990-х років свідчить про високу економічну результативність діяльності значної кількості різноманітних кластерів, підтверджуючи їх конкурентні переваги порівняно з традиційними формами організації бізнесу. Тому обґрунтованим є запровадження кластерів легкої промисловості і в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням кластерної моделі організації діяльності підприємств присвячені праці таких зарубіжних та вітчизняних вчених: М. Портера, Н. Волкової, В. Бондаренко, М. Герасимчука, О. Єфімова, Т. Сахо, С. Соколенка, Г. Хасаєва, Т. Цихан та інших. Аспекти інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості України висвітлюють у своїх працях М. Войнаренко, О. Волков, А. Гречан, Ю. Звягінцева, С. Ілляшенко, О. Лабурцевої, О. Луговського, О. Малиш, І. Тарасенко та інші.

На даний момент, незважаючи на велику кількість досліджень у галузі легкої промисловості, залишається недостатньо опрацьованою проблема вибору та обґрунтування кластерної моделі організації діяльності підприємств легкої промисловості України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних аспектів впровадження кластерної моделі організації діяльності підприємств легкої промисловості України.

Результати. Легка промисловість України – багатогалузевий комплекс народного господарства, що включає 17 підгалузей, які виготовляють широкий спектр товарів (зокрема, тканини, одяг, взуття, шкіргалантерею та шкіряні товари, фурнітуру, фарфоровий посуд, іграшки тощо). Виробництво забезпечують 10 тис. підприємств, персонал яких налічує 150 тис. осіб, що становить 7% загальної чисельності промислово-виробничого персоналу.

Зважаючи на вищезазначене, враховуючи значну соціальну роль галузі як провідного роботодавця, а також надзвичайно високу орієнтацію на кінцевого споживача, легку

промисловість можна назвати стратегічною з позиції забезпечення високої якості життя населення країни.

Але занепад галузі, на даний час, неможливо заперечувати. Пов'язаний він із такими проблемами, як різке скорочення сировинної бази та залежність від імпортованої сировини; високий рівень собівартості вітчизняних товарів легкої промисловості; відсутність у значної частини підприємств ефективного управління тощо.

Кількість підприємств легкої промисловості, що займалися інноваційною діяльністю незначна і відзначається різними коливаннями по роках, про що свідчать дані табл. 1. Це негативно позначається на якості продукції, що випускається, на задоволенні споживчого попиту і змушує підприємства працювати за давальницькими схемами з передачею готової продукції іноземним замовникам [6, с. 61]. Серед виробничих чинників, які гальмують інноваційну діяльність, в першу чергу можна виділити невисокий інноваційний потенціал підприємств легкої промисловості, брак інформації про нові технології, практично повну відсутність інформації про ринки збуту і недостатні можливості для кооперування з іншими підприємствами і організаціями.

Тенденція щодо зменшення кількості інноваційно активних підприємств легкої промисловості зумовила як абсолютне, так і відносне скорочення обсягів реалізованої інноваційної продукції цих підприємств у загальному обсязі промислової продукції.

Частка реалізованої інноваційної продукції, що є новою тільки для підприємства, від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в 2011 році – 96,8%, а продукція, що є новою тільки для ринку склала – 3,2% [6, с. 62].

Аналізуючи табл. 2, можна спостерігати суттєве зменшення з кожним роком реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості. В 2010 році в порівнянні з 2000 роком вона скоротилася на 239980,7 тис. грн. Найбільшу частку в 2008 – 2010 роках займала реалізована інноваційна продукція, що є новою тільки для підприємства. В 2008 році її частка займала 89,6%, 2009 році – 91,2%, а у 2010 році – 96,6%. Обсяги продукції, поставленої на експорт, зростають до 2009 року, а в 2010 році зменшується майже в половину і складає 39864,6 тис. грн [6, с. 62].

Таким чином, частка нової інноваційної продукції для ринку значно менша як за обсягами реалізації, так і за кількістю підприємств, які її випускають, що свідчить про низьку інноваційну активність.

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості інноваційно активних підприємств України, шт.

Галузь	Рік					
	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Легка промисловість:	74	76	66	58	63	82
Текстильне виробництво	57	65	58	52	55	68
Виробництво виробів зі шкіри	17	11	8	6	8	14

Джерело: [6, с.62].

Обсяг реалізованої інноваційної продукції легкої промисловості України (тис. грн)

Показник	Рік					
	2000	2001	2005	2008	2009	2010
Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн.	367542,0	320219,7	107404,5	95591,6	120963,3	127561,3
В тому числі: продукція, що зазнала суттєвих змін	139540,9	102841,6	62269,0	нова для ринку 9848,8 нова для під-ва 85742,8	нова для ринку 10550,8 нова для під-ва 110412,5	нова для ринку 4223,4 нова для під-ва 123337,9
Із загального обсягу поставлено на експорт	12036,2	142473,6	41558,0	48559,7	60065,1	39864,6

Джерело: [6, с.62].

Сьогодні перед Україною постає гостра проблема активізації інноваційної діяльності, зокрема і в галузі легкої промисловості, викликана як специфічним станом економіки, так і низкою ресурсних обмежень, що впливають з вимого до перспективної динаміки економічного розвитку. Дедалі більшого значення у формуванні інноваційності окремих територіальних утворень в Україні і набувають кластерні структури.

Обґрунтована М. Портером [4, с. 185] (1990) теорія національної, регіональної та місцевої конкурентоспроможності, що поставила до центру уваги кластерну модель господарювання, практично одразу була схвалена і взята на озброєння як економістами-теоретиками, так і практиками. Згідно з цією теорією, на сьогодні провідну роль в розвитку підприємств відіграють кластери (від англ. «cluster» – гроно, букет, блок, пакет, або група, скупчення людей чи предметів) як «окремі «будівельні блоки» інноваційної економіки». Кластеризація являє собою процес концентрування за ознакою територіальної близькості підприємств із споріднених сфер економіки.

Доцільність кластерних формувань як умови конкурентоспроможності пояснюється цілою низкою їхніх переваг, а саме: кращий доступ до ринків збуту, спеціалізованих поставальників, кваліфікованої робочої сили, технологічних рішень та ін.; велика гнучкість, економія на масштабах виробництва синергетичний ефект; підвищення інвестиційної привабливості та здібностей сприйняття інновацій; зниження трансакційних витрат та зростання продуктивності ресурсів; зміцнення власного конкурентного статусу учасників та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Кластери в економічній літературі визначаються як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих поставальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом. Кластери включають окрім виробників, також значну кількість різного роду підприємницьких структур, важливих у конкурентній боротьбі – поставальників

нових технологій, додаткових послуг, спеціальних засобів, інфраструктури, ресурсів тощо. Багато кластерів включають також урядові установи, університети, центри стандартизації, різноманітні асоціації, які забезпечують спеціалізоване навчання, освіту, інформацію, наукові дослідження, технічну підтримку.

Досвід багатьох розвинутих країн свідчить, що ключовими перевагами реалізації кластерної політики у промисловості є [8]:

- структурна перебудова промислового сектору завдяки зростанню частки наукоємних та високотехнологічних виробництв, що вимагає посилення ролі держави у забезпеченні послідовності та ефективності реалізації всіх стадій інноваційного процесу від НДДКР до комерціалізації та виводу на ринок нової продукції з високою доданою вартістю;
- зростання інноваційної активності промислових підприємств завдяки розвитку кооперації між науково-дослідним та виробничим секторами, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, залученню висококваліфікованих кадрів через розширення зовнішніх зв'язків підприємств, розвитку аутсорсингу та зростанню інвестиційної привабливості підприємств-членів мережевих структур;
- усунення диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів та розвиток міжрегіональних зв'язків через забезпечення державної підтримки створення та розвитку регіональних та міжрегіональних кластерів у галузях, які мають найвищий потенціал виробництва продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішніх ринках.

З метою виявлення найістотніших факторів конкурентоспроможності кластерів фахівцями Гарвардського університету було проведено аналіз приблизно 800 кластерів з 50 країн (як розвинутих, так і тих, що розвиваються). У результаті дослідження було виявлено, що для 44% кластерів з найвищим

рівнем конкурентоспроможності вирішальним фактором є якість і спеціалізація ресурсів, для 25% – умови попиту, для 11% – рівень розвитку пов'язаних та підтримуючих галузей, для 13% – це умови для стратегій і конкуренції в кластері, для решти – це вплив уряду та випадкові події. Отже, найчастіше основним фактором, що забезпечує реалізацію переваг кластерної моделі, є якість ресурсів [7, с. 168].

Згідно з дослідженнями, понад 28% підприємств і на території ЄС визнали свою приналежність до кластерів. У тих 10 країнах, які були прийняті в ЄС останніми, частка таких підприємств становить у середньому лише 9%. Цікаві факти: понад 67% литовських підприємств працюють у середовищі кластерів; найвищий рівень кластеризації зафіксовано у Великобританії, де в середньому 8 з 10 підприємств класифіковані як належні до кластера. За твердженням фахівців, найвідчутнішою перевагою кластерного підприємства є те, що воно має змогу запросити висококваліфікованих працівників та обмінюватися ринковою інформацією з партнерами. Вважається, що перебування в кластері стимулює дух підприємництва, полегшує налагодження зв'язків для здійснення тих чи інших проектів і т. д. Кластерні підприємства відзначаються високою інноваційністю [8].

Світовий досвід свідчить про те, що і в сфері легкої промисловості є ефективний шлях розвитку, який пролягає через територіальні галузеві кластери. Успішною можна вважати практику формування швейних кластерів у другій половині ХХ ст. в Італії, Туреччині, ОАЕ, Китаї. Кластерна політика в цих країнах стимулює високий рівень конкуренції і в той же час дозволяє зберегти свої позиції не тільки великим компаніям, але і дрібним учасникам ринку. Висока територіальна концентрація постачальників, виробників, сервісних компаній, оптових і роздрібних операторів у сфері швейної продукції дозволяє кластерній формі галузевого бізнесу отримувати достатню вигоду, що мотивує їх подальший розвиток.

Необхідність створення в легкій промисловості таких інституційних структур, як кластери, зумовлена низкою обставин [6, с. 65]:

По-перше, легка промисловість має значні потенційні можливості для розвитку. Однак спостерігається в останній час повільне затухання інноваційної діяльності.

По-друге, на багатьох підприємствах, з одного боку, через скрутне фінансове становище, а з іншого, – через роботу за давальницькою сировиною, яка не потребує здійснення досліджень ринку та організації збуту товарів, ліквідовано відділи маркетингу, які, поряд з іншим, мають займатися дослідженнями ринку для впровадження інновацій.

По-третьє, в Україні є регіони, де між підприємствами існують тісні технологічні зв'язки, що опираються на регіональну спеціалізацію, кваліфіковану робочу силу, існуючий споживчий попит на продукцію та відповідні наукові організації.

По-четверте, в галузі працюють переважно малі підприємства. В 2011 р. їхня частка в загальній кількості підприємств становила 87%. Для багатьох малих підприємств кластерна форма організації – це можливість вижити за умов відкритих ринків.

По-п'яте, всі українські підприємства легкої промисловості відчувають значні проблеми з фінансуванням інноваційної діяльності. В розвинених країнах репутація, що формується в процесі успішного співробітництва в межах кластера, перетворилася для фірми в цінний актив, який враховують на фінансових ринках.

По-шосте, в зв'язку зі вступом України в СОТ легка промисловість зазнає істотного впливу, оскільки посилилась конкурентна боротьба, поглибилися інтеграційні зв'язки. Застосування кластерного підходу є позитивним ще й тому, що, будучи загальноприйнятим в найбільш розвинених промислових країнах, він сприятиме досягненню більшого взаєморозуміння з лідерами світового бізнесу.

Перший крок до впровадження кластерів в легкій промисловості України зроблено в Хмельницькій області, де створено швейний кластер, який об'єднує 24 швейних та трикотажних підприємств, будинки моделей Технологічного університету Поділля, Інституту моделювання і конструювання одягу та два Професійно-технічні училища [3, ст. 158; 2, ст. 89]. Спільна діяльність у швейному кластері полягала в наступному: спільне придбання матеріалів та фурнітури; укладення загальних комерційних угод; організація навчальних семінарів на актуальні теми; організація консалтингової допомоги; спільна участь у різних виставках, фестивалях і показах мод для населення і потенційних замовників продукції; організація постійного обміну досвідом; створення загальної торговельної марки і знаку якості; створення Регіонального Центру Моді; створення сучасної системи комунікацій як між учасниками кластера, так і для інформування внутрішнього та світового ринку про продукцію кластера.

Розвиток кластера легкої промисловості (швейного кластера) сприяв створенню близько 3 тис. нових робочих місць [1, ст. 2]. Сьогодні на ринки м. Хмельницький надходить 75 % продукції кластера. Можна сподіватися, що кількість кластерів та їх потенціал в легкій промисловості буде зростати.

Зокрема, є можливість і потреба створення льняного кластера в Поліських областях. До складу такого кластера, безумовно, повинні входити сільськогосподарські підприємства, для вирішення проблеми сировини, яка сьогодні є найбільш актуальною в цій підгалузі, адже в останнє десятиріччя посівні площі льону-довгунця скоротилися в 7,5 рази. Саме тому занепали льонозаводи, яких на Поліссі нараховувалося близько 40 загальною потужністю 100 – 120 тис. т. волокна за рік. Деякі заводи вже зараз самостійно намагаються рухатися в напрямі створення кооперативних зв'язків. Так, наприклад, Ємільчинський льонозавод для вирішення сировинної проблеми співпрацює з сільськогосподарськими підприємствами, надаючи їм мінеральні добрива, насіння льону, виконуючи посівні роботи тощо. Крім того, в цьому регіоні розміщені два великих льонокомбінати у містах Рівне та Житомир, загальна потужність яких 100 млн кв. м. тканин технічного та побутового призначення. Регіон має виробничі потужності, що здатні переробити всю вироблену в країні лляну сировину, а також має достатньо високий науково-технічний потенціал галузевої та вузівської науки. Значний ринок споживання

продукції з льону обумовлений тим, що вона застосовується в текстильній, легкій, медичній, машинобудівній, будівельній галузях, а також торгівлі та сфері послуг. У попередні роки 80% виробленого в Україні волокна експортувалося в Росію, країни Балтії, Великобританію, Італію, Угорщину, сьогодні майже весь цей ринок втрачено. Для відновлення втрачених позицій є можливість залучення нових технологій, розроблених вітчизняними вченими. Зокрема, існує національна промислова технологія переробки не тільки довгого, а й короткого волокна з одержанням катоніну на базі модернізації прядильного та ткацького обладнання. Широке використання лляного катоніну у виробництві дає можливість скоротити закупівлю бавовни та значно знизити стратегічну й фінансову залежність України від її імпорту [3, с. 159].

Збереження існуючої моделі розвитку промислового сектору України з орієнтацією на низькотехнологічне виробництво та експорт може призвести до подальшого нарощування технологічного відставання від розвинутих країн та зниження конкурентних позицій національної економіки. Тому сьогодні являється важливою державна стратегія інноваційного розвитку промислових підприємств України. Пріоритетним завданням державної політики на сучасному етапі є здійснення комплексу заходів щодо збалансованого розвитку усіх підсистем національної інноваційної системи, підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, кваліфікований персонал, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості [8].

Державна політика підтримки розвитку інноваційних кластерів полягає у:

- розробленні та затвердженні законодавчої та нормативно-правової бази;
- сприянні розвитку інноваційної інфраструктури, створенні або призначенні організацій, відповідальних за реалізацію кластерної політики держави;
- розробленні ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади, у т. ч. через систему електронного урядування та створення онлайн-послуг;
- здійсненні досліджень перспектив розвитку кластерів та розробленні на їхній основі кластерних програм та системи оцінювання результатів функціонування кластерів.

Заходи стимулювання інноваційного розвитку легкої промисловості України [6, ст. 65]:

1. Податковим кодексом запроваджено терміном на 10 років звільнення від оподаткування прибутку підприємств легкої промисловості, які виготовля-

ють продукцію на внутрішній ринок, для нарощування виробництва та стимулюванню вітчизняних виробників здійснювати переорієнтацію з давальницької схеми роботи на виробництво товарів для внутрішнього ринку.

2. З метою розв'язання системних галузевих проблем та стимулювання інноваційної діяльності у легкій промисловості розроблено комплекс пропозицій, що увійшли до програмних документів: стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобальних викликів; концепція розвитку національної інноваційної системи; державної програми економічного і соціального розвитку України на 2011 рік, 2012 рік та перспективи до 2015 року; державної цільової програми імпортозаміщення; державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 рр.

Таким чином, в легкій промисловості України є перспективи виходу з кризового стану в інноваційній діяльності завдяки кластеризації. Для поживлення цього процесу необхідна державна структура розвитку підприємств легкої промисловості.

Висновок.

Світовий досвід підтверджує, що об'єднання зусиль підприємств у зазначених напрямках можна здійснювати, зокрема, за географічним принципом у формі організації кластерів. У сучасній світовій економіці вони посідають домінуючі позиції, порівняно з ізольованими підприємствами чи галузями, оскільки участь в їхній діяльності створює певні конкурентні переваги для учасників.

Переваги кластерної моделі організації діяльності національних підприємств легкої промисловості з урахуванням можливості виходу та закріплення на зовнішніх ринках є очевидними. При цьому довготермінова стратегія розвитку кластерів легкої промисловості повинна визначитися в тісному контакті органів державної влади та ключових підприємств промислового бізнесу. Тому важливим аспектами є розробка та вдосконалення законодавчої бази організації кластерів легкої промисловості в Україні, становлення системи навчання і підготовки спеціалістів зі створення і впровадження кластерної моделі у сфері легкої промисловості з урахуванням потреб та перспектив розвитку регіонів, а також створення системи навчання і перекваліфікації фахівців для роботи на підприємствах у рамках кластерів легкої промисловості.

Перспективи подальших наукових досліджень полягають у розробці організаційно-економічного механізму формування та державної підтримки кластерів легкої промисловості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анненкова О. В., Пономаренко Є. В. Формування промислових кластерів як інструмент структурної перебудови економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.archive.nbu.gov.ua/>
2. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – СПб.: АСМИ, 2005. – 270 с.
3. Паливода О. М. Інституційне забезпечення інноваційного розвитку легкої промисловості // Інноваційно-інвестиційна модель розвитку економіки – Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://82.207.112.221/dudchenko/>
4. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
5. Прушківська Е. В., Богма О. С. Аналіз найбільш перспективних для створення на території Запорізького регіону кластерів // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 2. – С. 26 – 31.
6. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України // Інноваційна економіка. – 2012. – №9 (35). – С. 60–67.
7. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры. Украинский контекст. – К.: Логос, 2002. – 647 с.
8. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/article/>

REFERENCES

- Annenkova, O. V., and Ponomarenko, Ie. V. "Formuvannya promyslovykh klasteriv iak instrument strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy" [Formation of industrial clusters as a tool for economic restructuring in Ukraine]. archive. nbuv. gov. ua.
- Palyvoda, O. M. "Instytutysiine zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku lehkoj promyslovosti" [Institutional support of innovative development of light industry]. <http://82.207.112.221/dudchenko/>.
- Porter, M. Konkurentsia [Competition]. Moscow: Viliams, 2000.
- Prushkivska, E. V., and Bohma, O. S. "Analiz naibilsh perspektyvnykh dlia stvorennia na terytorii zaporizkoho rehionu klasteriv" [Analysis of the most promising for the creation of the territory of Zaporizhzhya region clusters]. Ekonomichnyi visnyk NHU, no. 2 (2007): 26-31.
- Sirenko, K. Yu. "Perspektyvy rozvytku innovatsiinoi diialnosti lehkoj promyslovosti Ukrainy" [Prospects for the development of light industry innovation Ukraine]. Innovatsiina ekonomika, no. 9 (35) (2012): 60-67.
- Sokolenko, S. I. Proizvodstvennye sistemy globalizatsii: seti, aliantsy, partnerstva, klasteri. Ukrainskiy kontekst [Globalization of production systems: networks, alliances, partnerships, clusters. Ukrainian context]. Kyiv: Logos, 2002.
- "Shchodo derzhavnoi polityky pidtrymky rozvytku innovatsiinnykh klasteriv u promyslovosti Ukrainy" [As for public policies that support the development of innovative industrial clusters in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/article/>.
- Volkova, N. N., and Sakhno, T. V. Promyshlennye klasteri [Industrial clusters]. P.: ASMI, 2005.

Хмеленко Г. Г., Хмеленко О. В.

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УГОД ЗІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ

Розкрито сутність процесів злиття та поглинання, охарактеризовано їх види, проаналізовано позитивні та негативні наслідки даних процесів. Узагальнено основні методи оцінки ефективності процесів злиття та поглинання. Проаналізовано динаміку, структуру та ефективність діяльності банків з іноземним капіталом в Україні. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності регулювання процесів злиття та поглинання в Україні, розроблено алгоритм оцінки та аналізу портфеля банківських продуктів в умовах консолідації банківських установ.

Ключові слова: злиття, поглинання, консолідація, банк з іноземним капіталом, ефективність консолідаційних процесів

Рис.: 4. Табл.: 7. Бібл.: 5.

Хмеленко Галина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічного аналізу, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: corado55@yandex.ru

Хмеленко Олексій Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: 80505003790@mail.ru

УДК 336.71

Хмеленко Г. Г., Хмеленко А. В.

РАЗРАБОТКА МЕР ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ В УКРАИНЕ

Раскрыта суть процессов слияния и поглощения, охарактеризованы их виды, проанализированы позитивные и негативные последствия данных процессов. Обобщены основные методы оценки эффективности процессов слияния и поглощения. Проанализирована динамика, структура и эффективность деятельности банков с иностранным капиталом в Украине. Предложены меры по повышению эффективности регулирования процессов слияния и поглощения, разработан алгоритм оценки и анализа портфеля банковских продуктов в условиях консолидации банковских учреждений.

Ключевые слова: слияние, поглощение, консолидация, банк с иностранным капиталом, эффективность консолидационных процессов

Рис.: 4. Табл.: 7. Библ.: 5.

Хмеленко Галина Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: corado55@yandex.ru

Хмеленко Алексей Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: 80505003790@mail.ru

UDC 336.71

Khmelenko G. G., Khmelenko O. V.

DEVELOPMENT OF MEASURES ON INCREASE OF ECONOMIC SECURITY OF MERGER AND ACQUISITION TRANSACTIONS IN UKRAINE

The article shows the essence of merger and acquisition processes, characterises their types, analyses positive and negative consequences of these processes. It generalises main methods of assessment of effectiveness of merger and acquisition processes. It analyses dynamics, structure and effectiveness of activity of the banks with foreign capital in Ukraine. It offers measures on increase of effectiveness of regulation of merger and acquisition processes and develops an algorithm of assessment and analysis of the portfolio of bank products under conditions of consolidation of banking institutions.

Key words: merger, acquisition, consolidation, bank with foreign capital, effectiveness of consolidation processes

Рис.: 4. Табл.: 7. Bibl.: 5.

Khmelenko Galyna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: corado55@yandex.ru

Khmelenko Oleksiy V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: 80505003790@mail.ru

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим розвитком тісних взаємозв'язків між національними господарствами, перетворенням кожного з них в органічну складову світового господарства. Зростання міжнародного поділу праці, що базується на деталізації та спеціалізації, створило умови для розвитку між-

народної виробничої кооперації. Поряд з об'єднанням ресурсів та можливостей на рівні підприємницької діяльності відбувається і консолідація фінансових ресурсів, яка перш за все стосується банківської системи. Поштовхом для активізації процесів консолідації банківського капіталу, окрім пошуку нових джерел коштів та ринків для діяльності, є

також обмін досвідом у сфері менеджменту та співпраця в області розробки нових банківських продуктів та послуг.

З огляду на подібні мотиви, вітчизняні банківські установи доволі часто розглядають іноземних інвесторів як більш перспективних та досвідчених і надають їм перевагу у процесах злиття та поглинання. Таким чином, частка іноземного капіталу у загальному обсязі капіталу банків України невинно зростає, а отже підвищується і його вплив на функціонування банківської системи зокрема та економіки країни в цілому. Світовий досвід свідчить про те, що реалізація процесів злиття та поглинання має як позитивні, так і негативні наслідки, а тому потребує не лише регулювання та контролю, а й забезпечення ефективності діяльності новостворюваної установи.

Для досягнення позитивного результату необхідно по-перше, виявити існуючі недоліки та проблеми, які виникають під час процесів злиття та поглинання. По-друге, визначити шляхи їх вирішення та розробити конкретні заходи щодо подолання існуючих недоліків. По-третє, впровадити розроблені заходи та дослідити результати їх впровадження з метою визначення наступних цілей та завдань.

Вивченням особливостей процесів злиття та поглинання банківських установ у країні та світі, впливу іноземного капіталу на економіку України в цілому та банківську систему зокрема займалися такі вчені, як Г. Р. Балянт, С. Д. Богма, Т. А. Васильєва, З. М. Васильченко, А. В. Грицаєнко, Я. О. Гусєв, М. І. Диба, О. М. Діденко, І. М. Месеєчко, Т. В. Однороженко, В. В. Пилипенко, Ю. Ю. Присяжник, Д. М. Самчук, О. І. Фітель та інші. Т. А. Васильєва та С. Д. Богма досліджували ризики консолідаційних процесів у банківській системі України. Я. О. Гусєв вивчав вплив іноземного капіталу на банківську систему, порівнюючи світовий досвід із вітчизняними реаліями. Г. Р. Балянт та І. М. Месеєчко аналізували ефективність діяльності іноземних банків на вітчизняному ринку.

Проте досі не було проведено комплексного аналізу ефективності діяльності банків з іноземним капіталом в Україні та не запропоновано заходів щодо підвищення ефективності процесів злиття та поглинання, а тому дане питання потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення ступеня впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України, розробка практичних рекомендацій щодо підвищення якості регулювання діяльності банків з іноземним капіталом та вдосконалення системи підтримки прийняття рішень в умовах злиття та поглинання установ на основі комплексної оцінки ефективності їх функціонування.

З огляду на існуючі недоліки та загрози необхідним є посилення ролі держави у регулюванні процесу входження іноземного капіталу в український банківський сектор. Проблема регулювання діяльності іноземних банків набуває винятково важливого значення в умовах України.

Важливими проблемами стратегічного характеру перед регуляторами іноземних банків є [1]:

- проблема діалектики стратегії та тактики;
- проблема невизначеності майбутнього;
- подвійна агентська проблема.

Проблема діалектики стратегії та тактики пов'язана із суперечністю між принципами регулювання та короткостроковими потребами економічного розвитку, для задоволення яких регулятор вимушений йти на порушення чи зміну декларованих довгострокових орієнтирів.

Суттєва проблема стратегічного державного планування в Україні – концентрація на методах (вступ до СОТ, кредитування в МВФ, інтеграція в ЄС, посилення співпраці з Російською Федерацією тощо) замість чіткого і безумовного слідування до основних цілей вищого порядку. Внаслідок руйнації ієрархії цілей Україна потрапляє в залежність від стратегічних рішень інших держав, міжнародних організацій та транснаціональних корпорацій. Зокрема, у сфері національного регулювання іноземних банків впроваджуються правила, які носять не стільки внутрішній характер, скільки пов'язані із зовнішніми вимогами. Це призводить до фрагментарності, порушення цілісності правового поля. Регулятори втрачають стратегічний простір для маневрування, звужуються рамки прийняття тих рішень, які були б пріоритетними в першу чергу для національної економіки [1].

Рішення даної проблеми полягає в утвердженні узгоджених макроекономічних цілей вищого порядку та державному контролі за дотриманням обраного курсу реформ.

Проблема невизначеності майбутніх процесів експансії та поведінки іноземних банків ускладнює адекватну оцінку стратегій регулювання іноземних банків.

Від сценарію майбутньої експансії іноземного капіталу залежить характер регулювання. Якщо домінуватиме тенденція проникнення нових іноземних інвесторів через появу нових іноземних банків, регуляторам слід сконцентруватись на етапі започаткування діяльності іноземних банків, щоб не допустити фінансово слабкі установи з поганою репутацією. Якщо відбуватиметься експансія іноземного капіталу через розширення частки існуючих іноземних банків, регуляторам слід фокусуватися на контролі за дотриманням чесної конкуренції та регулюванні специфічних аспектів діяльності [1].

Другий сценарій є більш ймовірним та актуальним. Приділення уваги процесам консолідованого нагляду та моніторингу фінансової стійкості іноземних банків є необхідним і з огляду на слабку розробленість у порівнянні з правилами започаткування діяльності.

Подвійна агентська проблема поглиблюється внаслідок інституційної слабкості регуляторів та систем корпоративного управління банків. Декларовані стратегічні цілі замінюються прихованими індивідуальними цілями державних та корпоративних зацікавлених сторін внаслідок асиметрії інформації, низького рівня знань банківських клієнтів та міноритарних акціонерів, слабкості механізмів захисту їхніх прав. Негативний вплив подвійної агентської проблеми на розвиток банківської системи України полягає в тому, що зацікавлені сторони намагаються підтримувати ілюзію руху до стратегічної мети, одночасно максимізуючи власну корисність шля-

хом реалізації тактичних рішень, що шкодять інтересам суб'єктів з нижчим рівнем повноважень, дійсних прав чи контролю.

В умовах посилення агентського конфлікту, навіть ідеально продумана стратегія регулювання іноземних банків стає неефективною через деформацію механізму її реалізації. Відтак, зниження моральних ризиків та агентських про-

блем на корпоративному та державному рівні – першочергове завдання для системи державного регулювання і нагляду за іноземними банками.

Вітчизняні та зарубіжні вчені [1–3] виділяють три основні стратегічні підходи держави до реагування на виклики глобалізації в цілому та регулювання іноземних банків зокрема (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегічні підходи до регулювання діяльності іноземних банків

Назва підходу	Прихильники підходу	Сутність підходу
Ліберальний	П. Ромер, Дж. Акерлоф	Втручання в економіку спричинює кризові явища в господарстві, а урядові інтервенції та обмежуючі заходи посилюють проблему морального ризику і знижують переваги ефективної ринкової системи, що здатна до саморегуляції, а тому банківська система має бути відкритою для приливу іноземного капіталу, а обмеження повинні усуватися
Протекціоністський	П. Кругман, Дж. Стігліц, Дж. Тобін	Національна економіка уразлива до негативних наслідків фінансової глобалізації, а тому транскордонні рухи іноземного капіталу мають обмежуватися, а діяльність нерезидентів – жорстко регулюватися
Змішаний	І. Б. Івасів, Р. В. Корнилюк	Створення системи регулювання та нагляду іноземного капіталу на рівні з вітчизняним, однак з посиленням функції моніторингу генерованих банками ризиків. Особливої ваги за змішаного підходу набуває контроль за транскордонним рухом капіталу та ліквідністю, вимоги до формування банківських резервів, фінансова прозорість, а також система консолідованого нагляду, без якої в умовах глобалізації національні регулятори позбавлені можливості контролювати транзакції зарубіжних материнських банків

І. Б. Івасів та Р. В. Корнилюк вважають, що з огляду на зовнішньоекономічний курс України та потреби банківської системи України в зовнішніх фінансових ресурсах та технологіях, найбільш оптимальним видається третій стратегічний підхід до регулювання іноземних банків, який дозволяє мінімізувати загрози і максимізувати переваги транскордонного припливу капіталу. З іншого боку, даний шлях найскладніший, оскільки передбачає постійне балансування між полюсами лібералізму та протекціонізму.

Відповідно до існуючих підходів, регулювання діяльності іноземних банків в Україні може здійснюватися на основі трьох принципів: «принципу національного режиму», «принципу взаємності» та «принципу верховенства національних інтересів» (рис. 1) [4].

«Принцип взаємності» означає врахування як національних інтересів, так і інтересів іноземного інвестора, створення умов для залучення іноземних інвестицій. Під «принципом національного режиму» розуміють протекціоністську економічну політику держави, блокування діяльності іноземних інвесторів. Під «принципом верховенства національних інтересів» необхідно розуміти, що політика регулювання діяльності іноземних банків повинна спиратися на верховенство політичних та економічних пріоритетів країни без врахування «умов взаємності» та характеризуватися активним застосуванням обмежувальних заходів по відношенню до іноземних інвесторів. У світовій практиці перелічені три принципи регулювання діяльності банків

з іноземним капіталом є своєрідними «полюсами», які реалізуються у сполученні з перевагою одного з цих підходів.

Стратегічним вектором банківського сектору України повинна стати її інтеграція в світовий фінансовий простір, проте збільшення відкритості вітчизняного ринку банківських послуг має супроводжуватися адекватною політикою держави щодо зменшення ризиків використання «принципу верховенства національних інтересів».

В рамках стратегії регулювання ключовим завданням для НБУ має бути визначення системи пріоритетних цілей регулювання іноземних банків і безумовне слідування до них з можливістю модифікації стратегії відповідно до мінливих умов середовища. В. Геєць та Т. І. Міщенко виділяють три основні напрямки діяльності для створення фінансово потужного та конкурентоспроможного банківського сектору, як основи запобігання негативного впливу з боку іноземних банків:

- рекапіталізацію;
- організаційні зміни у напрямі підвищення ролі державних банків, регіональних банків та посилення спеціалізації окремих банків;
- стимулювання банків до підвищення ефективності ведення бізнесу (банки мають змістити акценти системи показників ефективності від розширення частки ринку до якості доходів та ефективності витрат).

До основних стратегічних напрямів регулювання та нагляду у секторі іноземних банків слід віднести:



Рис. 1. Принципи регулювання діяльності іноземних банків

- регулювання процедури приходу іноземного інвестора в банківську систему України (допуск виключно фінансово надійних інвесторів та уточнення відповідних критеріїв відбору; удосконалення критеріїв відбору країн походження капіталу; встановлення вимог щодо розкриття і перевірки цілей входження іноземного капіталу);
- регулювання та нагляд за діяльністю іноземного банку (постійний моніторинг ризиків іноземних банків на індивідуальній та консолідованій основі з використанням індексної методики; посилені наглядові заходи щодо іноземних банків, що демонструють аномальні значення рівнів фінансового ризику чи потенціалу впливу; контроль за рівнем корпоративного управління, фінансовою прозорістю банків);
- регулювання реорганізації та припинення діяльності іноземного банку (створення чітких і прозорих процедур для реорганізації банків згідно міжнародних стандартів; забезпечення прав вкладників та кредиторів іноземного банку, що припиняє діяльність; недопущення суттєвих відтоків капіталу за кордон унаслідок ліквідації іноземних банків).

На думку деяких вчених, режим допуску та подальша присутність іноземних банків в банківській системі України повинні мати низку суттєвих тимчасових обмежень. Заходи протекціоністського характеру для національної економіки транзитивного типу повинні захищати вітчизняні банківські установи від конкуренції та поглинання з боку

транснаціональних банків. Рівень цього захисту повинен мати поступову тенденцію до зниження.

Забезпечення фінансової безпеки держави під впливом транснаціоналізації банківського сектору має здійснюватися на трьох рівнях (рис. 2).

Держава в особі органів виконавчої влади бере на себе вирішення проблем загальнонаціонального характеру; комерційні фінансові установи повинні забезпечувати зростання ефективності діяльності фінансової системи в цілому шляхом підвищення власної ефективності діяльності; законодавчі та регулятивні органи мають регулювати доступ та визначати умови входження іноземного капіталу до українського банківського сектору.

Серед регулятивних заходів, рекомендованих вченими для застосування у достатньо відкритій банківській системі України, можна знайти ряд протекціоністських заходів та обмежень:

- обмеження частки іноземного капіталу в банківській системі;
- обмеження присутності іноземного державного капіталу;
- обмеження частки іноземців в органах управління банків;
- квотування банківських інвестицій з однієї і тієї ж країни;
- обмеження частки іноземців в органах управління банків;
- підтримка вітчизняних банків;

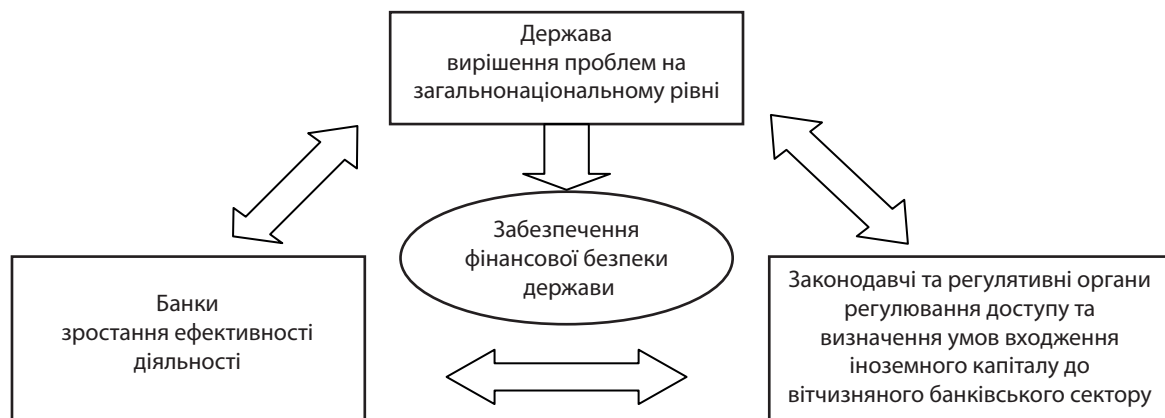


Рис. 2. Забезпечення фінансової безпеки держави в умовах припливу іноземного капіталу [5]

- обмеження притоку іноземного капіталу за міжнародним рейтингом інвестора чи країни базування, у тому числі заборона для банків з офшорних зон;
- сприяння розвитку банків з державним капіталом та збільшення їхньої частки у банківській системі, шляхом до капіталізації;
- включення в зобов'язання іноземних банків надання пільгових кредитів компаніям АПК, високотехнологічного сектору економіки, або сфери малого та середнього бізнесу;
- посилення обов'язкового нормативу максимального розміру кредиту, виданого одному інсайдеру виключно для банків з участю іноземного капіталу.

Частина прихильників ідеї обмеження припливу і функціонування іноземного банківського капіталу в Україні обґрунтовує свої жорсткі рекомендації необхідністю укріплення національного фінансово-кредитного ринку протягом певного інкубаційного періоду. На їхню думку, лібералізація здатна принести позитивний ефект лише після підвищення конкурентоспроможності банківської системи України. Відтак, постає необхідність впровадження «м'якіших» інструментів регуляторного впливу на сектор іноземних банків, які, в свою чергу, були б ефективнішими за існуючі.

В окремих екстрених випадках застосування арсеналу обмежуючих регуляторних заходів може бути виправданим, тому їх не варто повністю відкидати. Такими екстремними можуть бути ситуації, пов'язані з різким виведенням капіталу за кордон, нав'язуванням іноземними банками дій, що суперечать національним інтересам чи різким погіршенням фінансового стану іноземних банків.

Утім, замість загальних обмежуючих або дискримінаційних заходів стосовно групи банків з іноземним капіталом, слід проводити адекватну оцінку існуючої ситуації у банківській системі, зміцнювати готовність до захисту національних інтересів, розвивати систему вчасного виявлення конкретних індивідуальних, а не загальних ризиків

групи іноземних банків. Поглиблення аналізу та врахування українськими регуляторами специфіки іноземних банків залишаються вкрай актуальними, однак не повинні перетворюватись на сегрегацію і подальшу дискримінацію усієї групи банків, що належать нерезидентам.

НБУ та іншим суб'єктам регулювання іноземного банківського капіталу доречніше діяти за принципом «сталеві руки в оксамитовій рукавичці»: дозволяючи, однак контролюючи процес експансії іноземних банків. Адже звинувачення зовнішніх агентів чи обставин у власних проблемах – це ознака безвідповідальності та безпорадності перед дією зовнішніх факторів, що не сумісне з суттю ефективного національного регулювання та нагляду. На даному етапі розвитку банківської системи потрібно максимально використовувати вигоди від присутності іноземних інвесторів, одночасно мінімізуючи ризики шляхом встановлення ефективної, а не формальної, системи регулювання, що базується на принципах транскордонного консолідованого нагляду.

З метою утвердження фінансової безпеки держави в умовах зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України вітчизняними вченими пропонується комплекс заходів (рис. 3).

Загальні заходи регулювання включають в себе заходи, здійснювані на макроекономічному рівні та направлені на вдосконалення економічної та фінансової систем в цілому. До організаційних відносяться заходи, які передбачають створення нових та розвиток існуючих методів управління, оцінки та нагляду за діяльністю банків з іноземним капіталом в Україні. Галузеві заходи стосуються змін всередині банківської системи, забезпечення умов її ефективного функціонування.

Побудова ефективної системи регулювання іноземних банків є ключовим та необхідним завданням на шляху до мінімізації ризиків та негативного впливу діяльності іноземних банківських установ на банківський сектор України, а тому набуває важливого значення і потребує

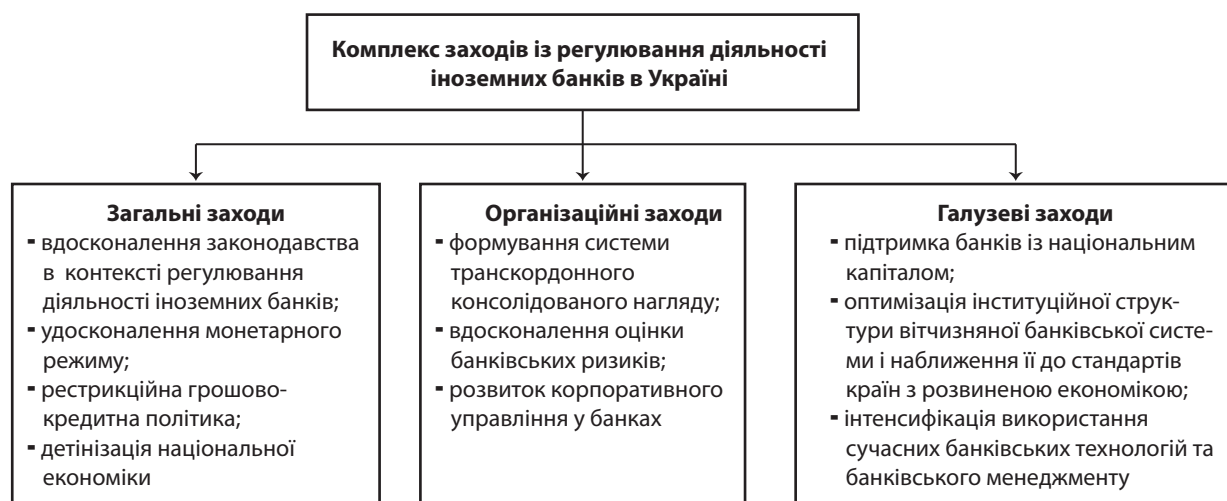


Рис. 3. Комплекс заходів із регулювання діяльності іноземних банків в Україні

невідкладного вирішення. Реалізація комплексу запропонованих макроекономічних, організаційних та галузевих заходів сприятиме зниженню ризиків, притаманних іноземному банківському капіталу та укріпленню стабільності банківської системи України. В той час як жорсткі протекціоністські методи регулювання обмежуючого та дискримінаційного характеру по відношенню до іноземних банків є такими, що суперечать інтеграційному зовнішньополітичному курсу України та внутрішнім економічним потребам у підвищенні капіталізації, ліквідності, транспарентності та обсягів іноземних інвестицій, а тому застосування подібних заходів має бути мінімальним.

Процес злиття та поглинання у банківській системі є складним та містким. В результаті такого процесу відбувається консолідація ресурсів, оптимізація власних активів банків відповідно до ринкової ситуації. Для більшості організацій такі угоди є важливим засобом здійснення корпоративної стратегії, одним з головних шляхів досягнення конкурентних переваг. Шляхом злиття та поглинання невеликих банків вирішується також проблема підвищення капіталізації.

Сучасні тенденції на світовому ринку банківських послуг свідчать, що головна увага провідних західних банків сфокусована, в першу чергу, на зміні структури та іміджу банку. Так з'являються нові організаційні структури, змінюється методологія взаємовідношень з клієнтами та принципи управління офісами, менеджерам відділень надаються окремі додаткові повноваження та права.

Сьогодні в банківській сфері помічається зменшення частки традиційних операцій банків, натомість спостерігається зростання частки нових, згідно з потребами клієнтів. З одного боку, виникнення нових банківських послуг зумовлено активним розвитком економіки та збільшенням попиту на них з боку суб'єктів економіки. З іншого боку, їх пропозиція підштовхує до більшої взаємодії фінансових інститутів, суб'єктів фінансового та реального секторів економіки. У свою чергу це підтримує активне зростання підприємницької діяльності та розвиток національної економіки. Таке становище характерне і для економік розвинутих країн, і економік країн, що розвиваються.

Внаслідок об'єднання двох різних банків, керівництво стикається з необхідністю внесення змін у всі сфери діяльності банку – від організації до контролю. Так само переглядається і портфель наявних банківських продуктів. За допомогою зміни асортименту продуктів та послуг керівники банків змінюють структуру їх фінансових ресурсів задля збільшення власного капіталу та прибутку, проникнення на нові ринки, створення сприятливих умов у фінансовій сфері.

Постійний розвиток банківської системи призводить до того, що клієнти банків вже віддають перевагу у розміщенні коштів не на депозитах, а їх вкладанням у цінні папери, які характеризуються вищою дохідністю та ліквідністю. З метою отримання додаткового фінансування, корпорації та фірми віддають першість не банківським кредитам, а випуску власних цінних паперів. Таким чином, доходи банків від кредитування зменшуються, проте розширюється

діапазон банківських послуг, з'являються нові. Як наслідок, процентні видатки банків зменшуються, а натомість відбувається пошук нових джерел непроцентних доходів банків.

Аналіз інноваційних змін в банках із зарубіжним капіталом вказує на зростаючу інтенсивність використання зон самообслуговування клієнтів, що дозволяє суттєво знизити навантаження на фахівців операційно-касового залу банку і, відповідно, скоротити кількість операціоністів і касирів, що виконують рутинні операції, і збільшити число менеджерів, які займаються обліково-позиковими, консалтинговими та іншими видами послуг.

Організаційно-економічні механізми забезпечення ефективності злиття та поглинання, а також діяльності створеного об'єднання, базуються переважно на суб'єктивних баченнях і досвіді суб'єктів, які ухвалюють рішення про здійснення угоди. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває удосконалення управління ресурсами та функціями банків з ціллю підвищення ефективності прийняття рішень, у тому числі, з питань оптимізації портфеля банківських продуктів.

У вирішенні даної проблеми на перше місце виходить застосування інформаційних технологій. Новітні інформаційні системи та технології стали невід'ємною складовою сучасного банку, без яких він не зможе нормально функціонувати у сучасному глобалізованому світі, де практично усі трансакції здійснюються в електронній формі. Активному розвитку інформаційних та комунікаційних технологій у банківському секторі сприяли процеси злиття та поглинання, оскільки внаслідок злиття та поглинання відбувається введення новітніх інформаційних технологій і у поглинутому банку, що сприяє уніфікації банківських інформаційних систем і мереж.

Сучасні інформаційні технології надають можливість банкам організувати дистанційні канали дистрибуції своїх послуг, таких як «клієнт-банк», Інтернет-банкінг, відеобанкінг, телефонний банкінг (телебанкінг), мобільний банкінг, SMS-банкінг, Web-money, мережі банкоматів (АТМ) та ін. Дистанційні банківські послуги забезпечують цілодобове обслуговування клієнтів з будь-якого регіону країни без потреби фізичного візиту до банку. Популярність електронної банківської системи зумовлена тим, що скорочуються розрахункові витрати, а також вона характеризується великою зручністю у використанні. Тому така форма розрахунків розвивається набагато швидше, ніж традиційні розрахунки.

Розвиток технологій призвів до того, що навіть установи, які не належать до банківських, можуть надавати деякі банківські послуги.

У зв'язку з цим банки намагаються зменшити витрати, щоб ціни на їхні послуги залишалися конкурентоспроможними. Проте виникає дилема: з одного боку, банки стараються скоротити витрати на послуги, а з іншого – введення новітніх інформаційних технологій вимагає значних витрат на них. З цієї метою багато економістів, банкірів пропонують банкам, а особливо в умовах кризи, використовувати аутсорсинг ІТ-послуг, який дозволяє значно скоротити бан-

ківські витрати на інформаційні технології. Проте і в даному випадку виникає проблема, яка пов'язана із питанням конфіденційності інформації щодо діяльності банку, який користується послугами ІТ-компанії, чи закріплені права та відповідальність сторін на законодавчому рівні і т. д.

А втім, як свідчить практика економічно розвинутих країн, на введення сучасних інформаційних технологій банки витрачають 9 – 11 % доходу, і навіть більше. Такі інвестиції банків у інформаційно-комунікаційні технології мають вважатися як стратегічно важливі інвестиції.

Таким чином, головним напрямом в банківській діяльності стане те, що більшість операцій банку з клієнтами будуть перенесені із реального світу у світ віртуальний через використання різноманітних каналів дистанційного банківського обслуговування. Ті банки, які не будуть застосовувати інноваційні технології, а натомість використовувати застарілі технології, ризикують просто припинити свою діяльність на ринку. Крім того, використання не просто новітніх технологічного прогресу, а найновіших досягнень науки, менеджменту, технологій нададуть можливість країнам, що розвиваються, не просто догнати розвинуті держави, але й можливо і перегнати їх у найближчому майбутньому по багатьох вагомим показникам. Отже, від правильного вибору стратегії і тактики банківської діяльності, ефективного використання наявних фінансових ресурсів, умілого застосування інноваційних технологій залежить майбутній успішний розвиток фінансових інститутів сучасного глобалізованого світу. І провідна роль належить саме інформаційно-комунікаційним технологіям.

Отже, якщо нова система підтримки прийняття рішень повинна бути створена відповідно до визначених вимог, то процес оптимізації банківських продуктів за умови злиття та поглинання банків буде більш ефективним, потребуватиме менше трудових, матеріальних, фінансових ресурсів та часу на виконання поставлених завдань.

Процес оптимізації портфеля банківських продуктів новостворюваного банку полягає у перегляді існуючих продуктів та вибору з них найбільш якісних, вигідних та привабливих для клієнта. Для оцінки банківських продуктів можна застосувати експертний аналіз на основі методу аналізу ієрархій. Проте оцінка має бути проведена комплексно – як з точки зору банку, так і за критеріями клієнта, адже банк завжди намагається знизити витрати, тоді як клієнт навпаки – максимізувати власний дохід.

Для використання даного методу необхідно розробити механізм його застосування саме до процесу оптимізації портфеля банківських продуктів. Метод аналізу ієрархій передбачає визначення пріоритетності того чи іншого предмета чи явища. У даному випадку це стосується як безпосередньо досліджуваних банківських продуктів, так і критеріїв їх оцінки. Тому здійснення оцінки за допомогою даного методу потребує розробки послідовного алгоритму дій (рис. 4).

Наступним етапом аналізу є визначення критеріїв оцінки обраних банківських продуктів, які є важливими для керівництва банку, та тих, що мають значення для клієнтів. Далі визначається значимість обраних критеріїв, тобто від-

бувається їх ранжирування від більш до менш важливих. Наприклад, під час оцінки кредитних програм для банку важливими є висока дохідність у короткі строки, надійність клієнта, для споживача – рівень відсоткової ставки, сума кредиту, строки та умови надання. На вибір критеріїв певним чином впливає економічна ситуація в країні в цілому. Так, наприклад, в період падіння цін на ринку нерухомості меншою популярністю будуть користуватися іпотечні кредити і для клієнтів будуть більш важливими умови споживчого та інших видів кредитування.

Після визначення критеріїв та їх пріоритетності відбувається безпосередньо оцінка банківських продуктів та обчислюється підсумкова значимість кожного з них з точки зору банку та з точки зору клієнта. Таким чином, на основі порівняння двох отриманих результатів, стає можливим обрання найбільш привабливих та вигідних із існуючих банківських продуктів.

Даний метод оцінки має наступні переваги:

- він дозволяє відійти від суб'єктивної оцінки, оскільки враховує не лише інтереси банку, а й загальну економічну ситуацію та інтереси клієнтів банку;
- даний метод слугує аналітичною основою для прийняття рішення та спирається на точні кількісні оцінки;
- він є універсальним для оцінки будь-якого банківського продукту;
- він є достатньо простим та зручним, не потребує значних витрат коштів та часу на проведення дослідження;
- може бути основою для розробки системи підтримки прийняття рішень.

Отже, процес прийняття рішень в умовах злиття та поглинання банків є достатньо складним через необхідність об'єднання різних систем менеджменту та стилів управління різних керівників. А тому, даний процес має спиратися на об'єктивну аналітичну основу оцінки предметів та явищ у діяльності банківської установи. Одним із універсальних методів оцінки є метод аналізу ієрархій, який може бути застосований до процесу оптимізації портфеля банківських продуктів, що є звичним в умовах консолідації різних банків, об'єднання їх ресурсів та подальшого сумісного функціонування. Також даний метод може бути застосований як база для розробки нового програмного продукту в області підтримки процесу прийняття рішень керівниками банківських установ, адже інформаційні технології вже активно діють в усіх сферах банківської діяльності і можуть також бути використані задля вдосконалення системи управління.

Застосування запропонованого методу для оптимізації портфеля банківських продуктів приведено на прикладі банків Групи UniCredit.

На сьогоднішній день в Україні Група UniCredit представлена двома фінансовими організаціями: ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Унікредит Банк», які працюють як дві окремі юридичні особи і з 1 вересня 2011 р. працюють під однією торговельною маркою «UniCredit Bank». Перспектива подальшого об'єднання двох банків в одну юридичну осо-

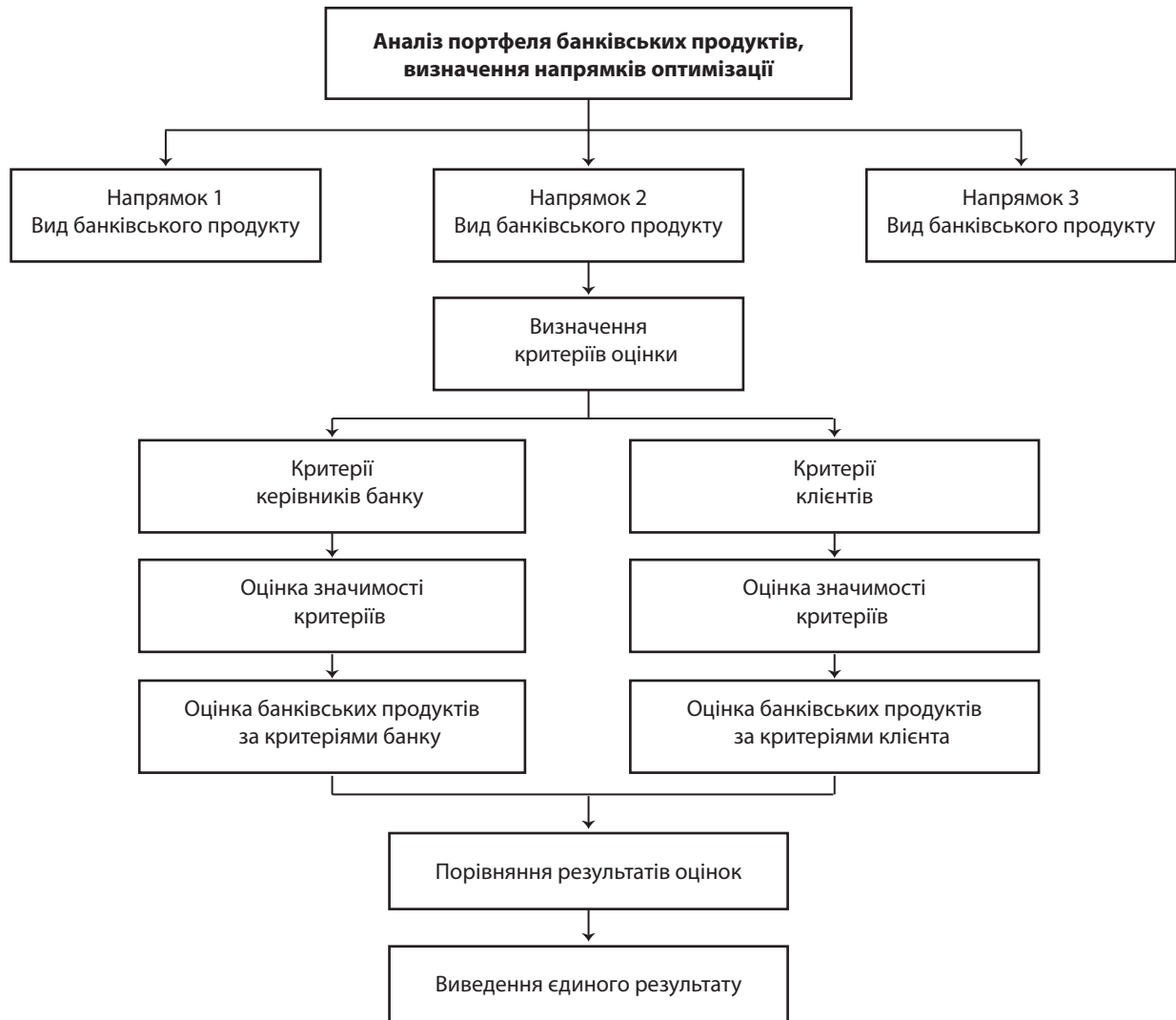


Рис. 4. Алгоритм процесу оптимізації портфеля банківських продуктів

бу і під єдиний бренд є стратегічною метою Групи, яка спрямована на посилення присутності бренду UniCredit на українському ринку. Тому доцільним бути розглянути портфель банківських продуктів двох даних банків та визначити можливості його оптимізації за умов майбутнього злиття.

На основі даних балансів ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Унікредит Банк» можна зробити висновок, що за 2012 р. обсяги залучених коштів банків істотно зменшились. Подібна ситуація у ПАТ «Укрсоцбанк» пояснюється відтоком вкладів банків, юридичних осіб та депозитів фізичних осіб на вимогу. Щодо ПАТ «Унікредит Банк» ситуація аналогічна, відбулося зменшення обсягів залучених коштів за всіма видами клієнтів та строками розміщення вкладів. Це свідчить про необхідність оптимізації депозитного портфеля банків, особливо за умови їх об'єднання та подальшої сумісної діяльності.

ПАТ «Укрсоцбанк» пропонує своїм клієнтам 9 постійно діючих депозитних програм – депозити Класичний, Тижневий, Чемпіон, Класичний новий, Активний, Ощадний +, Капітал, Прогресивний, Цільовий.

ПАТ «Унікредит Банк» має у своєму депозитному портфелі 6 пропозицій – депозити Гарантовані відсотки, Строковий, Доходний, Зростаючий, Довгостроковий, Мобільний.

Визначимо критерії оцінки досліджуваних депозитів, які мають значення для клієнта і які важливі для банку. Обираючи депозит, вкладник більш за все цікавиться розміром відсоткової ставки, строком розміщення коштів та умовами користування коштами, а саме – можливістю зняття та поповнення рахунку.

Для банку ці умови також є важливими разом із іншими, такими, як валюта вкладу, мінімальна сума розміщення, умови сплати відсотків, можливість дострокового вилучення клієнтом коштів та наявність механізму капіталізації.

Проте усі ці критерії мають різний ступінь значення як для банку, так і для клієнта, а отже не однаково впливають на визначення найкращого з депозитів. Результати оцінки критеріїв клієнта наведені у табл. 2.

Отже, найбільш суттєвим із критеріїв оцінки депозитів для клієнта є розмір відсоткової ставки (питома вага даного критерію – 0,55), на другому місці – можливість попо-

Таблиця 2

Аналіз критеріїв оцінки депозитів клієнтом

Критерії	%	строк	можливість зняття коштів	можливість поповнення	Середнє геометричне	Питома вага
%	1,00	4,00	6,00	3,00	2,912951	0,558303
строк	0,25	1,00	2,00	0,50	0,707107	0,135526
можливість зняття коштів	0,17	0,50	1,00	0,33	0,408248	0,078246
можливість поповнення	0,33	2,00	3,00	1,00	1,189207	0,227926
				Сума	5,217513	1

внення вкладу. Найменш суттєвим критерієм для клієнта є можливість часткового зняття коштів (питома вага – 0,078). Тобто клієнт, вирішивши відкрити депозит, налаштований зберігати та примножувати власні кошти і в останню чергу розглядає можливість вилучення вкладу.

Оцінка значимості коефіцієнтів є суб'єктивною, оскільки залежить від суджень особи, що приймає рішення, а тому необхідно визначити, чи є дані судження узгоджені-

ми, а значення оцінок співвідносними та пов'язаними між собою. Для визначення ступеня узгодженості даної матриці розраховуємо індекс узгодженості (табл. 3).

Матриця вважається узгодженою, якщо відношення індексу узгодженості до еталонного значення не перевищує 10%. Таким чином, дана матриця є узгодженою, оскільки відношення індексу узгодженості до еталонного значення дорівнює 1,15%.

Таблиця 3

Розрахунок індексу узгодженості матриці

Сер. геом.	Питома вага	Aw	Лямбда
2,9129	0,5583	2,253657	4,03662
0,7071	0,1355	0,545555	4,02548
0,4082	0,0782	0,315034	4,026216
1,1892	0,2279	0,919815	4,035587

Лямбда сер.	4,03
Індекс узгодженості	0,01
Еталонне значення	0,90
Відношення	1,15%

Найбільш важливими для банку критеріями є розмір відсоткової ставки (0,22), умови сплати відсотків (0,19), можливість поповнення вкладу (0,17) та строк його розміщення (0,14); найменш важливою є мінімальна сума вкладу (0,03). Тобто банк оцінює вартість залучених ресурсів та умови розрахунку за них, а також розраховує на перспективу збільшення обсягів залучених коштів та на довгий строк користування ними. Індекс узгодженості матриці наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати розрахунку індексу узгодженості матриці

Лямбда сер.	9,97
Індекс узгодженості	0,12122
Еталонне значення	1,45
Відношення	8,36%

Таким чином, дана матриця є узгодженою, оскільки відношення індексу узгодженості до еталонного значення дорівнює 8,36%.

Далі необхідно оцінити наявні депозитні програми за критеріями клієнта та за критеріями банку шляхом попар-

ного порівняння депозитів за кожним окремим критерієм. Оцінюючи депозитні програми, клієнт віддаватиме перевагу високим відсоткам за короткі строки та гнучким умовам користування коштами. Результати оцінки клієнтом депозитів за критерієм оптимальності наведено у табл. 5.

Виходячи з табл. 5, найпривабливішими для клієнтів є депозити Чемпіон (0,1233), Активний (0,1029) та Класичний (0,094), найменш привабливими – Тижневий (0,0273), Класичний новий (0,0367) та Доходний (питома вага - 0,0492).

Керівництво банку, оцінюючи депозити, надаватиме перевагу низьким відсотковим ставкам (дешевшим ресурсам) та довшим строкам розміщення, а отже – можливості довшого користування залученими коштами. Крім того важливими факторами є можливість збільшити обсяг залучених коштів. Визначаємо підсумкові оцінки депозитів з позиції керівництва банку (табл.6).

Отже, найбільш вигідними для банку є депозити Мобільний (0,1013), Довгостроковий (0,08271), Цільовий (0,08919) та Ощадний + (0,0844); найменш вигідними – Доходний (0,04696), Капітал (0,04257) та Прогресивний (0,03582).

Об'єднаємо отримані результати оцінок депозитів за критеріями клієнта та за критеріями банку та визначимо,

Таблиця 5

Підсумкова оцінка депозитів за критеріями клієнта

Оцінка критеріїв	0,558302	0,13552	0,078245	0,227926	Підсумкові оцінки альтернатив за критерієм оптимальності
Альтернативи	%	строк	можливість зняття коштів	можливість поповнення	
Класичний	0,15	0,03	0,04	0,02	0,094320069
Тижневий	0,03	0,01	0,04	0,02	0,027335574
Чемпіон	0,16	0,02	0,04	0,12	0,123308515
Класичний новий	0,04	0,04	0,04	0,02	0,036766514
Ощадний +	0,02	0,18	0,13	0,12	0,07089341
Активний	0,13	0,02	0,04	0,11	0,102991453
Капітал	0,05	0,14	0,06	0,02	0,057771043
Прогресивний	0,08	0,09	0,04	0,02	0,062448408
Цільовий	0,02	0,09	0,04	0,12	0,053223042
Гарантовані відсотки	0,07	0,02	0,06	0,02	0,053223399
Строковий	0,09	0,04	0,10	0,02	0,067550393
Доходний	0,06	0,03	0,10	0,02	0,04927429
Зростаючий	0,06	0,03	0,04	0,12	0,06457525
Довгостроковий	0,04	0,09	0,04	0,12	0,063047782
Мобільний	0,01	0,17	0,21	0,12	0,073270859
				Сума	1

Таблиця 6

Підсумкова оцінка депозитів за критеріями банку

Оцінка критеріїв	0,22	0,14	0,03	0,04	0,19	0,05	0,07	0,17	0,10	Підсумкові оцінки альтернатив за критерієм оптимальності
Альтернативи	%	строк	мін. сума вkladу	валюта	умови виплати %	можливість дострокового повернення	можливість зняття коштів	можливість поповнення	капіталізація	
Класичний	0,02	0,07	0,06	0,08	0,10	0,12	0,08	0,02	0,03	0,05606
Тижневий	0,08	0,16	0,06	0,03	0,03	0,12	0,08	0,02	0,03	0,06869
Чемпіон	0,02	0,10	0,21	0,03	0,05	0,12	0,08	0,12	0,03	0,06895
Класичний новий	0,06	0,05	0,11	0,08	0,10	0,02	0,08	0,02	0,03	0,06032
Ощадний +	0,15	0,01	0,02	0,08	0,04	0,04	0,02	0,12	0,17	0,08440
Активний	0,02	0,15	0,02	0,03	0,04	0,02	0,09	0,11	0,03	0,06252
Капітал	0,05	0,02	0,02	0,08	0,04	0,03	0,05	0,02	0,08	0,04257
Прогресивний	0,03	0,03	0,04	0,08	0,03	0,02	0,09	0,02	0,03	0,03582
Цільовий	0,12	0,03	0,06	0,08	0,07	0,04	0,09	0,12	0,13	0,08919
Гарантовані відсотки	0,04	0,10	0,12	0,08	0,12	0,02	0,05	0,02	0,03	0,06262
Строковий	0,03	0,06	0,06	0,08	0,13	0,12	0,03	0,02	0,03	0,0583
Доходний	0,04	0,08	0,06	0,08	0,03	0,12	0,03	0,02	0,03	0,04696
Зростаючий	0,05	0,08	0,06	0,08	0,10	0,12	0,09	0,12	0,03	0,07944
Довгостроковий	0,07	0,03	0,06	0,08	0,10	0,04	0,09	0,12	0,13	0,08271
Мобільний	0,23	0,01	0,02	0,08	0,03	0,04	0,02	0,12	0,18	0,1013
									Сума	1

як саме банку необхідно оптимізувати власний депозитний портфель. Результати сумарної оцінки депозитних програм банків наведено у (табл. 7).

Таблиця 7

Сумарна оцінка депозитних програм

Депозити	Оцінка банком	Оцінка клієнтом	Сумарна оцінка
Класичний	0,056061617	0,094320069	0,150381685
Тижневий	0,068690607	0,027335574	0,096026181
Чемпіон	0,068957161	0,123308515	0,192265676
Класичний новий	0,060322892	0,036766514	0,097089405
Ощадний +	0,084409955	0,07089341	0,155303365
Активний	0,062523113	0,102991453	0,165514565
Капітал	0,042578025	0,057771043	0,100349069
Прогресивний	0,035829739	0,062448408	0,098278147
Цільовий	0,089195927	0,053223042	0,142418969
Гарантовані відсотки	0,062628848	0,053223399	0,115852247
Строковий	0,058352279	0,067550393	0,125902672
Доходний	0,046963201	0,04927429	0,09623749
Зростаючий	0,079446079	0,06457525	0,144021329
Довгостроковий	0,082718095	0,063047782	0,145765876
Мобільний	0,101322464	0,073270859	0,174593323

Виходячи з табл. 6, найменш привабливим для клієнтів та одночасно найменш вигідним для банку є депозит Доходний. Тому у перспективі доцільно виключити його із депозитного портфелю. Однозначно вигідними для установи та дуже привабливими для клієнтів є депозити Чем-

піон, Мобільний, Активний, Ощадний +, Довгостроковий та Зростаючий. Вони мають залишитись у складі нового портфеля.

Дуже вигідним для банку та достатньо привабливим для клієнта є депозит Цільовий, тому він також має бути включений до портфеля. Також до портфеля депозитів доцільно включити вклад Класичний, оскільки він є дуже привабливим для клієнта та достатньо вигідним для банку.

Депозити Тижневий та Класичний новий є дуже вигідними для банку, проте не користуються популярністю у клієнтів, а тому доцільно розглянути можливість заміни даних депозитів більш привабливими для клієнтів або повного їх виключення із депозитного портфеля. Депозит Прогресивний навпаки є дуже привабливим для клієнтів, проте не дуже вигідним для банку. Банк має або позбутися його, або регулювати кількість залучених коштів саме за цією програмою.

Депозити Капітал, Гарантовані відсотки та Строковий отримали середні оцінки, а тому можуть бути переглянуті та вдосконалені шляхом зміни умов (розміру відсоткової ставки, строків, умов користування коштами та ін.).

Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність у банків проблем з організацією поточної оцінки власної діяльності та ефективності роботи ресурсів.

Підвищити ефективність діяльності можливо за допомогою застосування комплексної оцінки портфеля банківських продуктів за методом аналізу ієрархії та його оптимізації на основі отриманих результатів аналізу.

В подальшому доцільною є розробка програмного продукту, що забезпечуватиме підтримку в прийнятті рішень не лише з питань оптимізації портфеля банківських продуктів, а й щодо інших сфер діяльності банківської установи. Застосування даних рекомендацій дозволить адаптувати діяльність банків з іноземним капіталом до вітчизняних умов та досягти позитивних наслідків від реалізації процесів злиття та поглинання у банківській системі України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Івасів І. Б., Корнилюк Р. В. Стратегічні аспекти регулювання діяльності іноземних банків в Україні / І. Б. Івасів, Р. В. Корнилюк // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 17. – С. 82–101.
2. Akerlof G. A., Romer P. M. Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit. / G. A. Akerlof, P. M. Romer // Brookings Papers on Economic Activity, 2. – 1993. – pp. 1–60 and 70–74.
3. Блог Пола Кругмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.krugman.blogs.nytimes.com.
4. Присяжний Ю. Ю. Злиття та поглинання комерційних банків: механізми реалізації і принципи застосування / Ю. Ю. Присяжний // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 206–214.
5. Філонова І. Б. Вплив іноземного капіталу на фінансову безпеку України / І. Б. Філонова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2 (11). – С. 178–183.

REFERENCES

- Akerlof, G. A., and Romer, P. M. "Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit" Brookings Papers on Economic Activity, 1993.
- "Blog Paul Krugman" [Paul Krugman's blog]. <http://www.krugman.blogs.nytimes.com>.
- Filonova, I. B. "Vplyv inozemnoho kapitalu na finansovu bezpeku Ukrainy" [The impact of foreign capital on the financial security of Ukraine]. Visnyk Universytetu bankivskoi spravy NBU, no. 2 (11) (2011): 178-183.
- Ivasiv, I. B., and Kornyluk, R. V. "Stratehichni aspekty rehulivannia diialnosti inozemnykh bankiv v Ukraini" [Strategic aspects of the regulation of foreign banks in Ukraine]. Finansy, oblik i audyt, no. 17 (2011): 82-101.
- Prisyazhnyk, Yu. Yu. "Zlyttia ta pohlynnannia komertsiiynykh bankiv: mekhanizmy realizatsii i pryntsyipy zastosuvannia" [Mergers and acquisitions of commercial banks: mechanisms of implementation and application principles]. Naukovy visnyk NLTU Ukrainy, no. 20.7 (2010): 206-214.

Шемякіна Н. В.

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті проведено дослідження стану фінансового забезпечення розвитку промисловості в сучасних умовах і обґрунтовано основні шляхи удосконалення та перспективи інвестиційного фінансування технічного розвитку виробничого потенціалу. Методологічними засадами дослідження стали класичні положення і фундаментальні праці зарубіжних і вітчизняних вчених, статистичні показники, результати авторських досліджень проблем фінансування технічного розвитку промисловості. На засадах проведеного аналізу стану фінансування промислового розвитку в Україні, потенціальних джерел фінансових ресурсів розвитку виробничого потенціалу (прибутку, амортизації, коштів фінансових установ, лізингу), стану державної фінансової підтримки технічного розвитку промислового сектора та з урахуванням провідного досвіду країн світу обґрунтовано основні шляхи удосконалення фінансового забезпечення розвитку промисловості, які базуються на: орієнтації на сучасну модель ресурсного забезпечення оновлення виробництва із залученням всіх потенційних інвестиційних джерел; державно-приватному співфінансуванні інвестиційних проектів розвитку виробництва; децентралізації державної підтримки шляхом використання різних каналів фінансової підтримки процесів розвитку промисловості; формуванні ринкової інфраструктури забезпечення фінансування інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості.

Ключові слова: фінансове забезпечення, промисловість, розвиток, джерела фінансування

Рис.: 1. *Бібл.:* 13.

Шемякіна Наталя Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, провідний науковий співробітник, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Университетська, 77, Донецьк, 83048, Україна)

Email: nshemiakina@mail.ru

УДК 330.3

Шемякина Н. В.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье проведено исследование состояния финансового обеспечения развития промышленности в современных условиях и обоснованы основные пути совершенствования и перспективы инвестиционного финансирования технического развития производственного потенциала. Методологической основой исследования стали классические положения и фундаментальные труды иностранных и отечественных ученых, статистические показатели, результаты авторских исследований проблем финансирования технического развития промышленности. На основе проведенного анализа состояния финансирования промышленного развития в Украине, потенциальных источников финансовых ресурсов развития производственного потенциала (прибыли, амортизации, средств финансовых учреждений, лизинга), состояния государственной финансовой поддержки технического развития промышленного сектора и с учетом современного опыта зарубежных стран обоснованы основные пути совершенствования финансового обеспечения развития промышленности. Предлагаемые пути совершенствования финансового обеспечения развития промышленности основаны на: ориентации на современную модель с привлечением всех потенциальных инвестиционных источников; государственно-частном софинансировании инвестиционных проектов развития производства; децентрализации государственной поддержки путем использования различных каналов поддержки процессов развития промышленности; формировании рыночной инфраструктуры обеспечения финансирования инновационно-инвестиционного процесса в промышленности.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, промышленность, развитие, источники финансирования

Рис.: 1. *Библ.:* 13.

Шемякина Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Университетская, 77, Донецк, 83048, Украина)

Email: nshemiakina@mail.ru

UDC 330.3

Shemyakina N. V.

WAYS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL PROVISION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT

The article conducts the study of the state of financial provision of industrial development under modern conditions and justifies main ways of improvement and prospects of investment financing of technical development of the production potential. Classical theses and fundamental works of foreign and domestic scientists, statistical indicators and results of author's studies of the problems of financing of technical development of industry became the methodological basis of the study. Using the conducted analysis of the state of financing the industrial development in Ukraine, potential sources of financial resources of development of the production potential (profit, depreciation, means of financial institutions and leasing), condition of the state financial support of technical development of the industrial sector and taking into account the modern experience of foreign countries, the article justifies main ways of improvement of the financial provision of industrial development. The proposed ways of improvement of financial provision of industrial development are based on: orientation at the modern model with attraction of all potential investment sources; state-private co-financing of investment projects of production development; de-centralisation of the state support through the use of various channels of support of the processes of industrial development; and formation of the market infrastructure of ensuring of financing of the innovation and investment process in industry.

Key words: financial provision, industry, development, sources of financing

Рис.: 1. *Bibl.:* 13.

Shemyakina Natalya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Leading Researcher, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (vul. Unyversytetska, 77, Donetsk, 83048, Ukraine)

Email: nshemiakina@mail.ru

Вступ. Підвищення рівня забезпеченості фінансовими ресурсами промислового сектору ставлять серед найважливіших завдань економічного розвитку як провідні розвинуті країни світу, так і країни, що розвиваються [1; 6].

Як відзначається в останніх європейських документах [1; 2], з урахуванням поточних економічних умов і невизначеності перспектив, саме фінансування розвитку промисловості та інноваційної діяльності є шляхом подальшого економічного зростання. Державне фінансування повинно підтримувати достатній рівень фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності. Державний бюджет асигнувань або витрати на НДДКР (GBAORD) під час кризи збільшився приблизно на 9% у країнах ОЕСР, з найбільшими інвестиціями в інфраструктуру і бізнес (кредитні гарантії для малих фірм, повернення НДДКР податкових кредитів, державні закупівлі тощо). Це частково компенсується зниженням витрат бізнесу зниженням загальних НДДКР витрат ОЕСР у 2009 р., але не настільки великій кількості, як це було б в іншому випадку.

Незважаючи на світові тенденції, в Україні спостерігається зниження технічного і технологічного рівня промисловості. Стратегічні питання промислового розвитку вітчизняного виробництва тривалий час відходили на другий план, поступаючись місцем поточним проблемами. В цілому, приділялася недостатня увага технічному розвитку підприємств як на рівні самих підприємств, так і на державному рівні.

Вагомий внесок у дослідження проблем фінансового забезпечення розвитку промисловості зроблено українськими та закордонними вченими. Проблемам теорії, методології і практиці фінансування розвитку економіки присвячено труди вітчизняних (О. Амоша, О. Алімов, М. Герасимчук, М. Іванов, О. Орлов, В. Хобта, М. Чумаченко) і зарубіжних економістів (М. Djonk, L. Gitman, R. Kotter, F. Modigliani, С. Mayer, E. Rid, P. Rouze, W. Sharpe). Але аналіз стану дослідження процесів фінансового забезпечення розвитку промисловості в сучасних умовах системних дисбалансів дозволяє дістати висновку, що ряд питань теоретичного та прикладного характеру залишаються невирішеними. Взагалі, відсутня цілісна концепція фінансування розвитку промисловості у новому інституціональному середовищі післякризового розвитку. Потребує удосконалення інструментарій використання власних коштів промислових підприємств і банківських кредитів на інвестиційні цілі. Всі ці аспекти потребують подальших досліджень, теоретичного узагальнення й методичного обґрунтування, конкретизації для сучасних умов розвитку промисловості України.

Виклад основного матеріалу. Реалізація виробничого потенціалу промислового виробництва залежить від стану та умов фінансового забезпечення інвестування розвитку промисловості. Фінансова криза в Україні призвела до згорання інвестиційної активності та зупинення усіх джерел фінансування технічного оновлення промислового сектору.

У цілому фінансове забезпечення промислової сфери має складну структуру, елементами якої є: сукупність

джерел фінансування; форми фінансування методи та інструменти акумуляції грошових надходжень і їхнього вкладення в інвестиційні проекти і цільові програми; механізми контролю за інвестиціями у інноваційні проекти, включаючи систему зворотності, оцінку ефективності їх використання тощо [3; 27]. При цьому мають бути врахованими й рівні регулювання – підприємницький, регіональний, галузевий, національний, міждержавний, глобальний. В умовах ринкових відносин фінансування промислової діяльності має свою специфіку і виступає як складовий елемент фінансової політики держави.

Система фінансування промислової діяльності є складним переплетенням форм і джерел фінансування. Так, основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування промислової діяльності в Україні, є:

- державні інвестиційні ресурси, які виділяються на державному і регіональному рівнях (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій, майно державної власності);
- інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів. Сюди ж входять і власні кошти підприємств, а також кредитні ресурси комерційних банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків.

Для економіки України актуальними залишаються проблеми формування фінансових інвестиційних ресурсів, які забезпечать необхідні темпи відтворення, на що безпосередній вплив надає рівень розвитку національної кредитно-фінансової системи. На сучасному етапі найбільш загальною тенденцією в розвитку фінансів є перетворення фінансової системи на самостійну інфраструктурну галузь, яка чинить все більш помітний вплив на економічну ситуацію в кожній окремо взятій країні і в світі в цілому [4]. Однак, як відзначають у своїх дослідженнях вітчизняні вчені, незважаючи на появу нових об'єктів та суб'єктів на національному інвестиційному ринку і розвиток фінансової інфраструктури як середовища акумуляції та розподілу інвестицій, залишається невирішеною проблема фінансування інвестиційного процесу з урахуванням інституціональних особливостей української економіки [5]. Сьогодні перед нашою країною стоять задачі досягнення відповідності сучасним вимогам до рівня конкурентоспроможності, створення сприятливого інвестиційного клімату, включення в процеси глобалізації та інтеграції. Необхідні якісні перетворення економічної системи неможливі без розвитку інвестиційної діяльності, яка залежить від стану, обсягів та якості капіталу в країні. Цей капітал не може бути сформований без допомоги ефективної кредитно-фінансової системи, що має на увазі, в тому числі, функціональність різних джерел фінансування інвестицій, за допомогою яких фінансова система вбудовується в господарські процеси, забезпечує фінансування реального сектора економіки,

і тим самим впливає на рівень соціально-економічного розвитку в країні.

Розвиток інвестиційної діяльності є визначальним фактором стану відтворювальних процесів на всіх рівнях господарської системи. Для реального сектору національної економіки невирішеною залишається проблема залучення інвестиційних ресурсів з позиції відтворювального аспекту. Брак власних фінансових ресурсів, пов'язаний із збитковою діяльністю великої кількості підприємств, а також з нецільовим використанням амортизаційних відрахувань протягом тривалого періоду сприяв втраті капіталом підприємств здатності до самовідтворення. Наслідком стало наявність великого обсягу машин і устаткування з невідповідними для забезпечення потреб господарської системи термінами морального і фізичного зносу. Доступність кредитних ресурсів обмежена рентабельністю підприємств, підвищеними ризиками, зумовленими довгостроковістю інвестиційних процесів, пов'язаними з цим високими вимогами до гарантійного забезпечення та умов виплати основного боргу, рівнем відсотка. Банківськими кредитами належить всього 11–12% у фінансовому забезпеченні потреб підприємств [6]. Недостатній розвиток існуючих фінансових інституційних структур не створює передумов їх ефективної участі в кредитних схемах фінансування господарської діяльності. Сформована ситуація свідчить про наявність в нашій країні інвестиційного механізму, який не орієнтує господарюючих суб'єктів на оновлення активної частини основних фондів, тобто відтворення продуктивного капіталу. У сучасних умовах власники капіталу не зацікавлені в його оновленні; старіння (стан) парку машин і устаткування тягне за собою скорочення виробничого і технічного потенціалу наявних потужностей [7].

Аналіз інвестицій в промисловості за джерелами фінансування показує, що на протязі останніх семи років основним джерелом капітальних інвестицій є власні кошти підприємств і організацій (рис. 1).

Основним джерелом коштів, що спрямовуються на розвиток промислового виробництва, є власні кошти підприємств – прибуток та амортизаційні відрахування. У складі власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а, відповідно, і зростання ринкової вартості підприємства. Прибутки, які залишаються у розпорядженні промислових підприємств в Україні, є низькими, що зумовлено їх технологічним відставанням, значним податковим навантаженням, високим ступенем зношеності основних фондів. У відповідності з цим, по мірі надходження, чистий прибуток підприємства повинен спрямовуватися на фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також робіт зі створення, освоєння і впровадження нової техніки, на вдосконалення технології та організації виробництва, на модернізацію обладнання, покращення якості продукції та послуг [9].

Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів, проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не відіграють помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

Можливості використання коштів Державного бюджету для фінансування промисловості обмежені через значний дефіцит Держбюджету в Україні, а також відсутність єдиної стратегії розвитку промисловості. Держав-

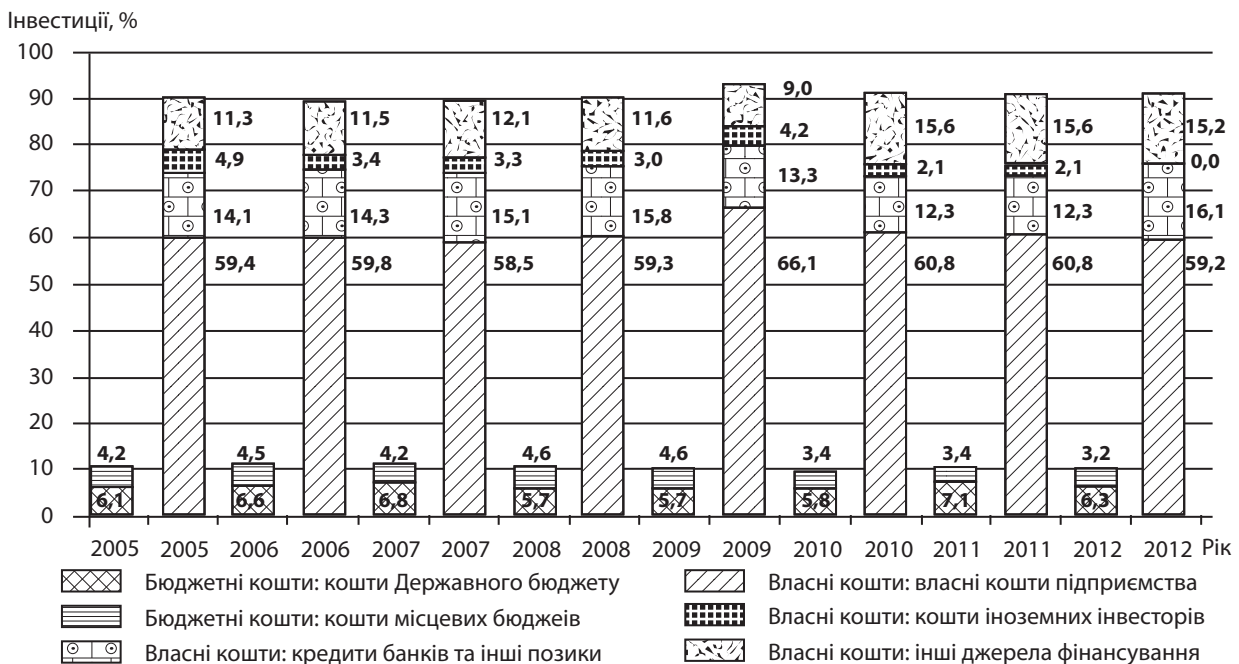


Рис. 1. Інвестиції в промисловості за джерелами фінансування (%)

(Складено за [8])

ній підтримці пріоритетних галузей промисловості перешкоджає відсутність інформаційно-статистичного інструментарію аналізу високотехнологічної виробничої сфери України. На сьогодні в Україні немає єдиної класифікації високотехнологічних товарів, що суттєво ускладнює визначення державних пріоритетів фінансування промислового виробництва.

Одним із важливих напрямів використання державних коштів, безумовно, є фінансування інвестиційних проектів пріоритетних напрямів, зокрема вкладення коштів урядових фондів та програм у пріоритетні напрями науково-технічного розвитку та пряме державне фінансування інвестицій з реалізації заходів структурної перебудови економіки, підтримка створення та розвитку нових конкурентних наукоємних галузей та виробництв, які становитимуть основу матеріально-технічної бази довгострокового економічного зростання країни.

Альтернативні механізми фінансування структурних змін у промисловості – фінансовий лізинг, первинне розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільне інвестування в Україні не набули достатнього розвитку. У структурі українського фінансового ринку частка небанківського сегменту складає менше 7% загального обсягу активів фінансових установ. Торговельно-розрахункова інфраструктура фондового ринку є незручною, витратною і до кінця не сформованою. Як наслідок, більше 90% усього обсягу цінних паперів, емітованих в Україні, обертаються на неорганізованому позабіржовому ринку. Фінансові установи України надають клієнтам досить вузький спектр фінансових послуг, значна частка яких має незадовільний рівень якості, а законні права та інтереси споживачів цих послуг недостатньо захищені.

Одним із головних чинників такого стану є недосконале правове середовище та вади державного регулювання. Нормативно-правова база, що покликана регулювати професійну діяльність на фінансовому ринку, не враховує його особливості, є досить суперечливою та не повністю сформованою.

Інвестиційні можливості фінансових установ обмежуються дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів фінансових інструментів. Нерозвиненість ринків спільного інвестування, страхування життя, недержавної пенсійної системи та довірчого управління не дозволяє в повній мірі залучати заощадження домашніх господарств до інвестиційного процесу. Цьому також заважає відсутність дієвих механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності громадян та недоліки і проблеми в діючому законодавстві.

Важливий параметр, що характеризує розвиток національних лізингових ринків – вартість нових, укладених протягом року договорів лізингу, за якими розпочалося фінансування. Якщо в докризовий період лізинговим компаніям на вітчизняному ринку вдавалося укласти по 2,5–3 тис. договорів фінансового лізингу щокварталу, то в 2009–2010 рр. їх кількість знизилася в три – п'ять разів (550–980 договорів). Поява позитивних тенденцій фахівці відносять до III кварталу 2011 року [10]. Фінансова криза зробила негативний вплив у бік зниження попиту на лі-

зингові послуги і в міжнародному масштабі, про що свідчить падіння світового ринку лізингу на 15,3% [11].

Проведений аналіз стану фінансування інвестиційної діяльності показав, що політика фінансового забезпечення розвитку виробництва як сукупність поставлених цілей, шляхів і засобів оновлення і розвитку промисловості України на основі ринкових відносин упродовж періоду постсоціалістичної трансформації економіки не була сформованою і не є такою сьогодні, що пояснюється відсутністю навіть у законодавчій і виконавчій гілок влади єдиних поглядів щодо конкретних цілей проведення економічних реформ, зрозумілих для суспільства і підтриманих всіма структурами влади.

Наявні проблеми надходження й розподілу інвестицій у промисловому секторі в Україні полягають у структурних диспропорціях (технологічних, галузевих, регіональних, за джерелами інвестування), що загрожують поглибленням дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервацією неефективної структури виробництва, монополізацією окремих стратегічно важливих або соціально значущих галузей економіки, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей. Причинами недостатнього інвестиційного фінансування промисловості є такі чинники:

- ігнорування протягом тривалого часу на державному рівні проблем інвестиційної діяльності, насамперед інвестування реального сектору економіки;
- суттєве уповільнення інвестиційних процесів у світі у зв'язку з економічною кризою;
- несприятливий інвестиційний і бізнес-клімат;
- відносно високий рівень інфляції (у грудні 2012 р. по відношенню до грудня 2011 р. індекс споживчих цін становив 100,2 %, з початку року – 100,1 %);
- високий рівень тінізації економіки як реакція бізнесу на фінансово-економічну кризу, неефективну податкову політику та недостатню бюджетну підтримку реального сектору;
- неефективна система споживання природних ресурсів, велика енергоємність економіки України, що робить продукцію української промисловості значно дорожчою порівняно з багатьма імпортними аналогами та не дозволяє підприємствам вивільняти з обороту кошти для інвестування розвитку виробництва та впровадження інновацій.

Забезпечення розвитку промисловості країни в історично прийнятні терміни вимагає максимальної мобілізації ресурсів для капіталовкладень і цілеспрямованого розподілу фінансових потоків, насамперед у пріоритетні сфери економіки. Переміщення акценту на інновації, ефективну промислову політику, формування ефективної інфраструктури має вирішальне значення для технологічної переваги та розвитку нового бізнесу по всьому світу, насамперед для країн що швидко розвиваються.

Наразі Китай відкриває нові джерела фінансування наукових досліджень для іноземних компаній, що робить «піднебесну» відмінним прикладом для наслідування. Китай проводить агресивну політику щодо розвитку власного високотехнологічного виробництва та завоювання

світового ринку за допомогою інструментів активної державної підтримки, стимулювання припливу корпоративних інвестицій, підтримки власного дослідницького сектору. Для України є корисним китайський досвід побудови ефективного економічного механізму фінансування розвитку промисловості, згідно з яким необхідно зробити ставку на інструменти і важелі розвитку реального сектора економіки, розвитку виробничого капіталу за наявності єдиного стабільного центру реформ, дотриманні поетапності впровадження нових елементів економічного механізму з урахуванням національної специфіки та національних інтересів.

У провідній країні Європи – Німеччині – основою рушійною силою структурних перетворень є фінансова і грошова політика. У першу чергу до них відносяться: різноманітні фінансові пільги; перерахування коштів з державного бюджету для перепідготовки та перенавчання персоналу; кредитування з метою модернізації виробничого потенціалу; зниження податків або повне звільнення від них; скорочення надлишкових потужностей шляхом виплати відповідних компенсацій [12, с. 151].

У Росії основним пріоритетним напрямом вдосконалення економічного механізму розвитку промисловості було визначено створення великих держкорпорацій і вертикально інтегрованих холдингів. Метою цього є збереження наукового і виробничого потенціалу за рахунок консолідації ресурсів і централізації управління [13]. В даний час внутрішні ресурси для вдосконалення економічного механізму фінансування розвитку промисловості в Росії можуть бути знайдені в одержуваних доходах у сировинних секторах на загальноекономічні цілі за рахунок збільшення рентних платежів, у введенні прогресивної шкали оподаткування на доходи, в економії державних коштів, а також у більш активному залученні в реальні сектори економіки фінансових ресурсів, наявних у населення. Все це призводить до необхідності суттєвих змін у системах господарського права й оподаткування, а також введення посиленого державного регулювання суспільного розвитку. Дуже важливим є також збільшення державного фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень, а також дослідно-конструкторських розробок.

Незважаючи на різновекторну спрямованість, досвід Китаю, Німеччини і Росії показує, що створення ефективного економічного механізму фінансування розвитку промисловості можливо в першу чергу тільки за наявності загальної сприятливої інституційного середовища в державі, помірного оподаткування, розвиненої системи кредитування та ін.

Дослідження та досвід розвинутих країн доводять, що активізація інвестиційного розвитку промислової діяльності можлива тільки на основі розвиненої системи фінансування, що покликана забезпечувати вирішення таких найважливіших завдань: збереження і розвитку інноваційно-промислового потенціалу в стратегічних та пріоритетних напрямках розвитку; створення необхідних передумов для своєчасного й ефективного впровадження технічних та технологічних новацій в усіх сферах

національної економіки, забезпечення її структурно-технологічної перебудови; створення необхідних матеріальних умов для збереження кадрового наукового потенціалу, запобігання його відтоку за кордон.

Висновок. Дослідження проблем фінансування розвитку промисловості дозволило окреслити шляхи удосконалення системи фінансування промислового розвитку:

- збільшення обсягів фінансування промисловості за рахунок розширення джерел фінансування в частині бюджетного фінансування програм розвитку промисловості, стимулювання залучення альтернативних джерел фінансування, таких як лізинг, кошти, залучені на фондовому ринку;
- розбудова системи державного інвестування через:
 - удосконалення методології розроблення, оцінювання та відбору інвестиційних проектів, а також визначення принципів та механізмів державного інвестування для реалізації проектів, які потребують державної фінансової підтримки;
 - розроблення чітких критеріїв відбору інвестиційних проектів, які потребують державного інвестування або державної фінансової підтримки, з урахуванням особливостей галузей економіки;
 - визначення як пріоритетних для надання державної фінансової підтримки інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток експорторієнтованого та імпортозамінного виробництва, високотехнологічної конкурентоспроможної продукції, розвиток інфраструктурних і базових секторів економіки, об'єктів електроенергетики, які виробляють електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії;
 - забезпечення розвитку системи прямих державних інвестицій, зокрема на умовах спільного фінансування;
- формування ринкової інфраструктури забезпечення фінансування інноваційно-інвестиційного процесу в промисловості шляхом розвитку регіональних інституцій у сфері сприяння ефективному інвестуванню, створення єдиного органу (агентства з сприяння залученню інвестицій), який здійснюватиме взаємодію між інвесторами й органами влади, а також вживатиме заходи щодо комплексного супроводу проектів, що вимагають залучення інвестицій; консолідація фондових бірж, забезпечення захисту прав споживачів інвестиційних послуг, створення центрального депозитарію цінних паперів, системи клірингу та розрахунків, які забезпечують мінімізацію ризиків під час виконання угод з цінними паперами;
- створення умов припливу фінансових ресурсів в інноваційно-інвестиційну сферу промисловості шляхом реалізації спеціального режиму економічного функціонування промислових підприємств, що впроваджують інноваційно-інвестиційні проекти;
- створення умов для підвищення рівня капіталізації та ліквідності фондового ринку, а саме удосконалення системи обміну, розрахунку та звітності учасни-

ків фондового ринку, забезпечення прозорості діяльності інститутів спільного інвестування;

- посилення можливостей використання внутрішніх фінансових ресурсів підприємств шляхом податкового стимулювання та відновлення амортизації як найсуттєвішого джерела формування амортизаційних ресурсів через використання наявних амортизаційних відрахувань відповідно до їх цільового призначення.

Але аналіз стану дослідження процесів фінансового забезпечення технічного розвитку промисловості в сучасних умовах дозволяє дістати висновку, що ряд пи-

тань теоретичного та прикладного характеру залишається невирішеним. Взагалі, відсутня цілісна концепція фінансування розвитку промисловості у новому інституційному середовищі післякризового розвитку. Потребує удосконалення інструментарій використання власних коштів промислових підприємств і банківських кредитів на інвестиційні цілі, формування більш сприятливого інституційного середовища кредитування промислових підприємств. Всі ці аспекти потребують подальших досліджень, теоретичного узагальнення й методичного обґрунтування, конкретизації для сучасних умов розвитку промисловості України.

ЛІТЕРАТУРА

1. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery Industrial Policy Communication Update COM(2012) European Commission – Pp. 1–33.
2. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. – OECD, OECD Publishing, 2012 – p. 160.
3. Щербак В. М. Інноваційна стратегія України зі світовою економічною системою / В. М. Щербак // Наука та наукознавство. – 1999. – № 4. – С. 26–28.
4. Нечаев Ю. В. Общие тенденции развития национальных финансовых систем / Ю. В. Нечаев, В. Ф. Столяров // Экономика та держава. – 2008. – № 5. – С. 8–12.
5. Косова Т. Д. Становлення інституціональних інвесторів в Україні: проблеми теорії і практики: Монографія / Т. Д. Косова. – НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2004. – 296 с.
6. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / В. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
7. Аукционек С. Производственные мощности российских предприятий / С. Аукционек // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 130–141.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Башкатова С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів / С. В. Башкатова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 15.
10. Сорочан О. Лизинг вышел из сумрака / О. Сорочан [Електронний ресурс] // Сайт «Экономические известия». – Режим доступу: <http://finance.eizvestia.com/full/lizing-vyshel-iz-sumraka>
11. Газман В. Д. Аритмия лизингового рынка / В. Д. Газман // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 97–109.
12. Андрианов К. Н. Промышленная политика Германии: основные аспекты и важнейшие направления / К. Н. Андрианов // Вестник МГИМО – университет. – 2012. – №5(26). – С.149–154.
13. Путин В. В. О наших экономических задачах / В. В. Путин // Ведомости. – 2012. – 30 января. – № 15(3029).

REFERENCES

- A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery Industrial Policy Communication Update COM (2012). European Commission. Pp. 1-33.
- Auksionek, S. "Proizvodstvennye moshchnosti rossiyskikh predpriiatiy" [Production capacity of Russian companies]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2003): 130-141.
- Andrianov, K. N. "Promyshlennaia politika Germanii: osnovnye aspekty i vazhneyshie napravleniia" [Industrial policy in Germany: the main aspects and the most important directions]. http://www.vestnik.mgimo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=944.
- Bashkatova, S. V. "Finansove zabezpechennia innovatsiinoi diialnosti sub'iektiv hospodariuvannia za rakhunok vlasnykh finansovykh resursiv" [Financial support for innovative business entities from their own financial resources]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky.*, no. 15 (2009).
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/> <<http://forbes.ua/news/1345810-vsemirnyj-bank-razocharovalsya-v-ukrainskoj-ekonomike%20%20%20%5b>>].
- Gazman, V. D. "Aritmiia lizingovogo rynku" [Arrhythmia leasing market]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (2010): 97-109.
- Kosova, T. D. Stanovlennia instytutsionalnykh investoriv v Ukraini: problemy teorii i praktyky [Establishment of institutional investors in Ukraine: problems of theory and practice]. Donetsk, 2004.
- Nechaev, Yu. V., and Stoliarov, V. F. "Obshchye tendentsyy razvytiia natsyonalnykh fynansovykh system" [General trends of development of national financial systems]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 5 (2008): 8-12.
- OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012. OECD, OECD Publishing, 2012. P. 160.
- Oparin, V. Finansova sistema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty) [The financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Putin, V. V. "O nashikh ekonomicheskikh zadachakh" [About our economic problems]. *Vedomosti*, no. 15 (3029) (2012).
- Shcherbak, V. M. "Innovatsiina stratehiia Ukrainy zi svitovoiu ekonomichnoiu systemoiu" [Innovation Strategy of Ukraine to the global economic system]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4 (1999): 26-28.
- Sorochan, O. "Lizing vyshel iz sumraka" [Leasing came out of the gloom]. <http://finance.eizvestia.com/full/lizing-vyshel-iz-sumraka> <<http://forbes.ua/news/1345810-vsemirnyj-bank-razocharovalsya-v-ukrainskoj-ekonomike%20%20%20%5b>>].

Дугінець Г. В., Саркісян Л. Г.

ОСОБЛИВОСТІ ВИМІРЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО СКОРИГОВАНОГО ВРП

У статті сформульовано необхідність поглиблення та удосконалення еколого-економічних показників, розглянуті існуючі індекси та індикатори сталого розвитку. Проведено порівняльний аналіз існуючих нормативів для розрахунку екологічного податку та зборів за забруднення навколишнього середовища. Окреслено основні проблеми природокористування в Україні та їх наслідки, а саме негативний вплив на здоров'я населення. Запропоновано методику вимірювання екологічно скоригованого валового регіонального продукту (ЕВРП) на основі удосконалення витратного методу. Проаналізована залежність регіонального добробуту від стану навколишнього середовища за допомогою вимірювання ЕВРП регіонів України. Досліджено навантаження на регіони України за компонентами забруднення водного середовища, атмосферного повітря, земельних ресурсів та темпів формування відходів. Проведено групування регіонів за ЕВРП на душу населення, при якому виокремлені позитивна та негативна динаміка показника.

Ключові слова: екологічно скоригований валовий регіональний продукт, сталий розвиток, макроекономічні рахунки, забруднення, споживання екологічних послуг

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 1. Бібл.: 17.

Дугінець Ганна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра міжнародної економіки, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна), *Email:* a.duginets@yandex.ru

Саркісян Лариса Геворгівна – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (вул. Чернишевського, 24а, Дніпропетровськ, 49600, Україна)

Email: sarkisyanlg@gmail.com

УДК 330.5.051.55

Дугінець А. В., Саркісян Л. Г.

ОСОБЕННОСТИ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ СКОРРЕКТИРОВАННОГО ВРП

В статье сформулирована необходимость углубления и совершенствования эколого-экономических показателей, рассмотрены существующие индексы и индикаторы устойчивого развития. Проведен сравнительный анализ существующих нормативов расчета экологического налога и сборов за загрязнения окружающей среды. Обозначены основные проблемы природопользования в Украине и их последствия, а именно негативное влияние на здоровье населения. Предложена методика измерения экологически скорректированного валового регионального продукта (ЭВРП) на основе совершенствования затратного метода. Проанализирована зависимость регионального достатка от состояния окружающей среды с помощью измерения ЭВРП регионов Украины. Исследовано давление на регионы Украины по компонентам: загрязнение водной среды, атмосферного воздуха, земельных ресурсов и темпов формирования отходов. Проведено группирование регионов по ЭВРП на душу населения, при котором выделены положительная и отрицательная динамика показателя.

Ключевые слова: экологически скорректированный валовой региональный продукт, устойчивое развитие, макроэкономические счета, загрязнение, потребление экологических услуг

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 1. Библ.: 17.

Дугінець Анна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра международной экономики, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина), *Email:* a.duginets@yandex.ru

Саркісян Лариса Геворговна – аспірант, кафедра международной экономики, Придніпровская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Чернышевского, 24а, Днепропетровск, 49600, Украина)

Email: sarkisyanlg@gmail.com

UDC 330.5.051.55

Duginets G. V., Sarkisian L. G.

SPECIFIC FEATURES OF MEASURING THE ECOLOGICALLY ADJUSTED GROSS REGIONAL PRODUCT

The article formulates a necessity of deepening and improvement of ecological and economic indicators and considers the existing indices and indicators of sustainable development. It conducts a comparative analysis of existing norms of calculation of the ecological tax and fees for environmental pollution. It marks main problems of nature management in Ukraine and their consequences, namely, negative impact on health of the population. It offers methods of measurement of the ecologically adjusted gross regional product (EGRP) on the basis of improvement of the cost method. It analyses dependence of the regional welfare on the state of environment with the help of measuring the EGRP of Ukrainian regions. It studies the pressure on Ukrainian regions by components: pollution of aquatic environment, atmospheric air, land resources and rates of waste formation. It conducts grouping of regions by EGRP per capita with specification of positive and negative dynamics of the indicator.

Key words: ecologically adjusted gross regional product, sustainable development, macro-economic accounts, pollution, consumption of ecological services

Pic.: 2. Tabl.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 17.

Duginets Ganna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of International Economics, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine), *Email:* a.duginets@yandex.ru

Sarkisian Larysa G. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture (vul. Chernyshevskogo, 24a, 49600, Ukraine), *Email:* sarkisyanlg@gmail.com

Постановка проблеми. Формування та впровадження засад сталого розвитку регіонів супроводжується процесом тривалих змін у суспільстві, які мають фундаментальний характер. Пошук шляхів розвитку економіки та вибір способів розв'язання проблем націлений перш за все на аналіз існуючої ситуації, виявлення конфліктів та протиріч соціо-еколого-економічного характеру. В традиційних статистичних вимірюваннях макроекономічних показників природні умови та ресурси не розглядаються з позицій їх вичерпності, що дозволяє не враховувати ліміти розвитку, екосистемні особливості, можливості абсорбувати негативні ефекти. Стосовно вимірювання добробуту регіону, основним макроекономічним показником є Валовий регіональний продукт (ВРП), який безпосередньо впливає на розробку та впровадження політики соціально-економічного розвитку регіону. Але можливість макроагрегата є певним чином лімітованими через неврахування ємності екосистеми. І саме недостатня увага до екологічного ресурсу та послуг при складанні макроекономічних рахунків обумовлює актуальність дослідження, подальшу розробку та впровадження скоригованих еколого-економічних показників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню питань щодо вимірювання результатів сталого розвитку та екологічного коригування макроекономічних показників присвятили праці видатні зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких О. Веклич, М. Шлапак, О. Шкарупа, О. Клевакіна, О. Рюміна, Р. Костанза, Г. Дейлі, Е. Бабієр, Дж. Стігліц, А. Сен та багато інших. Разом з тим, маловивченими залишаються питання методології розрахунку регіональних екологоузгоджених показників.

Постановка завдання. Метою проведення розрахунків Екологічно скоригованого ВРП (ЕВРП) у даному дослідженні є вимірювання величини вкладу навколишнього середовища в економічний розвиток та добробут населення, що умовно передбачає визначення того, скільки готово суспільство (населення) регіону за це заплатити. Тобто, формуються кількісні значення (у грошовому вираженні) вартості економічного зростання для регіонів, які використовуються в подальшому для внесення змін у місцеві плани розвитку показників стану довкілля та встановлення причин кризового стану багатьох із них. Це дозволить, після аналізу отриманих даних, визначити основні аспекти у процесі прийняття рішень при розробці ефективної регіональної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Через багатогранність та багатовекторність розвитку, регіони України як соціо-еколого-економічні системи на сучасному етапі розвитку зіткнулись з комплексом проблем, пов'язаних з порушенням можливості екосистем забезпечувати функціональність господарської системи та сприятливий для життєдіяльності суспільства умови.

Тобто, природомісткі галузі промислових регіонів, такі як вугільна, металургійна, хімічна, машинобудівна, будівельна, стали загрозою для екологічної безпеки, спричинивши комплексне забруднення всіх складових екосистем, виснаження багатьох видів природних ресурсів. Од-

ним з наслідків цих процесів став взаємозв'язок щорічного зростання хронічних захворювань серцево-судинної, дихальної, ендокринної систем, та вроджених генетичних вад із забрудненням навколишнього середовища. А саме, при збільшенні кількості викидів в атмосферу на 100 тис. тон, ймовірність зростання захворювань дихальної системи зростає на 3%, а ендокринної системи на 2,5% [1, с. 149]. Подібні проблеми обумовлюються, в більшості випадків, низьким рівнем контролю за технологічними процесами на підприємствах промисловості та застарілим матеріально-технічним обладнанням, через що щорічно непоправна матеріальна шкода та згубний вплив на здоров'я людей спричиняють виникнення тяжких захворювань.

Крім того, спостерігається суттєва розбалансованість у темпах розвитку соціального, екологічного та економічного капіталів регіону. Негативні тенденції заважають гармонійному та пропорційному розвитку, стримуючи якісне економічне зростання, підвищення соціальних стандартів та вирівнювання темпів розвитку регіонів. Відповідно, виникає необхідність більш детального дослідження тиску господарської системи на навколишнє середовище регіону, адже екологічний стан регіонів, незважаючи на значне скорочення темпів виробництва з 1991 року, все ще є незадовільним.

Слід зазначити, що розрахунки інтегрованих еколого-економічних рахунків здійснюються у багатьох країнах та різними міжнародними організаціями (табл. 1).

Вітчизняними вченими також досліджуються еколого-економічні протиріччя, їх вплив на екологічну та соціальну системи, що відображається у вимірюванні наступних показників: Зелений ВВП України, Індекс екологічно сталого розвитку, Індекс сталого розвитку регіонів України, Індикатор справжніх регіональних заощаджень, Екологічний слід та біологічний потенціал регіонів України, показник зеленої конвергенції регіонів України тощо. Але, незважаючи на існуючі дослідження, існує необхідність у перенесенні на регіональний рівень екологічно скоригованих макроекономічних показників, наприклад ЕВРП.

Цей показник, на нашу думку, дозволить удосконалити оціночний елемент у структурі механізму регулювання сталого розвитку регіону. При розрахунку ЕВРП передбачається використання системи національних рахунків у інтересах сталого розвитку у регіональному розрізі. Нормування її основних складових полягає у формуванні оптимальних екологічних характеристик регіону. Переведення основного макроекономічного регіонального агрегата у еколого-економічну площину є передумовою зростаючого попиту на чисте навколишнє середовище та нові соціо-екологічні стандарти. На думку вчених, екологічно скоригований показник дасть змогу з'ясувати, чи перевищить він економічний дохід, якщо випуск досягається за рахунок вичерпання природного капіталу [7, с. 52].

Таким чином, зважаючи на насиченість використання природних ресурсів та послуг, що спричиняє зменшення здатності системи до самовідновлення, є необхідними при- близні оцінні дані, через їх цінність як джерела або фунда-

Провідні показники сталого розвитку*

№	Тип показника	Назва показника	Характеристика
1	Система індикаторів	Система еколого-економічного обліку (СЕЕО)	Враховує екологічний чинник у національних статистичних розрахунках
2		Система індикаторів Комісії ООН по сталому розвитку	Охоплює майже всі аспекти сталого розвитку, та сформовані за структурою «тема-підтема-індикатор» Складається приблизно зі 134 індикаторів.
3		Система екологічних індикаторів ОЕСР	Сформована на основі моделі «тиск-стан-реакція», основними критеріями є вимірюваність, актуальність, регулярне використання.
4	Агреговані показники	Індекс «істинних заощаджень»	Вимірює швидкість накопичення національних заощаджень після належного обліку виснаження природних ресурсів і збитку від забруднення навколишнього середовища.
5		Індекс сталого економічного добробуту та індекс реального прогресу	Відбивають ті аспекти економіки, які лежать поза монетарним поводженням
6		Індекс екологічної сталості	Дозволяє порівнювати країни завдяки результатам оцінки природоохоронної політики, зіставляти економічне зростання та охорону природи
7	Показники соціального розвитку	Індикатор «здоров'я населення»	Відображає розповсюдження екологічно обумовлених захворювань
8		Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП)	Оцінює рівень середніх досягнень країни за індикаторами: тривалість життя; знання; рівень життя
9	Показники екологічного розвитку	Індекс «живої планети»	Вимірює природний капітал лісів, водних і морських екосистем
10		«Екологічний слід»	Вимірює споживання населенням продовольства і матеріалів
11	Показники економічного розвитку	Індекс конкурентоспроможності	Формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи: базові умови розвитку, фактори-каталізatori (підвищувачі ефективності) та фактори інновацій та розвитку.
12		Індекс економічної свободи	Формується з 10 чинників експертним оцінюванням за 100-бальною шкалою, відображає взаємозв'язок між процвітанням нації та економічною свободою.

* Побудовано автором на основі даних джерел [2-6]

менту для прогнозування змін та планування контролюючих, попереджуючих або знешкоджуючих заходів у системі регулювання природних, техногенних та антропогенних процесів.

Зростання залежності економічних процесів від стану природних ресурсів (ступеню їх виснаження) є основною тенденцією у функціонуванні економіки регіонів України. Нагальність потреби у модернізації виробничих потужностей посилюється високим ступенем зношеності основних фондів. За розрахунками науковців, різниця між традиційним ВВП та «зеленим» ВВП протягом 2001–2007 рр. склала

4,6% в середньому, враховуючи недосконалість статистичних даних та неможливість врахування всіх компонентів, які призводять до забруднення та деградації навколишнього середовища [10, с. 44]. Звичайно, методологія розрахунку ЕВРП є недостатньо розробленою та потребує подальшого удосконалення й розширення набору показників, адже характер впливу на екосистему є багатоаспектним та багато-векторним.

Таким чином, для розрахунку ЕВРП нами були використані дані державного комітету статистики, головних управлінь статистики в областях, екологічних паспортів

27 адміністративно-територіальних одиниць України за період 2007–2011 рр. Розрахунки проводились за наступною формулою:

$$EGRP = GRP - Uw - E - Pw - RI, \quad (1)$$

де GRP – Валовий регіональний продукт;
 Uw (waste utilization) – витрати на очищення відходів;
 E (emissions) – вартість викидів забруднюючих речовин у атмосферу;
 Pw (purification of water) – витрати на очищення водних ресурсів;
 RI (land reclamation) – витрати на рекультивацію земель.

Розрахунок екологічно скоригованого ВРП нами було виконано з наступною етапністю:

- 1) формування бази обчислення витрат на очищення атмосферного повітря від забруднюючих викидів;
- 2) формування бази обчислення витрат на зменшення відходів;
- 3) формування бази обчислення витрат на очищення водних ресурсів;
- 4) формування бази обчислення витрат на рекультивацію земель.

Обсяг відходів, як промислових, так і побутових, які накопичилися у місцях складування та стихійно на звалищах адміністративних одиниць різного рівня, перевищує асиміляційну здатність навколишнього середовища, а рівень їх технологічної обробки та засоби попередження їх утворення є недостатньо ефективними. Оцінювання їх утворення проводиться відповідно до встановлених ставок плати за їх розміщення у спеціально розміщених місцях відповідно I, II, та III класів небезпеки.

Керуючись існуючою методикою [11], витрати на очищення повітря та відходів пропонується розраховувати згідно із існуючими ставками оподаткування, керуючись діючою законодавчо-нормативною базою. З цієї метою був проведений порівняльний аналіз нормативів зборів за забруднення навколишнього середовища, а саме за наявність відходів I–III класів небезпеки, та викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря згідно нормативних актів, які діяли до 2011 року та після, у зв'язку із введенням Екологічного податку за оновленим Податковим кодексом України [8; 9].

Незважаючи на підвищення нормативів, можемо простежити невідповідність їх дійсній вартості відновлення або очищення природного ресурсу, через фізично та морально застарілі основні фонди підприємств-забруднювачів (а саме, добувної, металургійної, машинобудівної промисловостей, АПК).

Витрати на очищення водних ресурсів та рекультивацію земель пропонується розраховувати відповідно до приблизної собівартості їх очищення. Пропонується проведення розрахунків показника «очищення водних ресурсів» згідно з собівартістю очищення та відведення стічних вод (2,20 грн/м) [12]. Витрати на рекультивацію земель вимірювати згідно із собівартістю відновлення 1 га землі [13].

Аналіз витрат на очищення відходів та витрат на очищення атмосферного повітря засвідчує, що найбільшими забруднювачами навколишнього середовища є регіони з високою концентрацією об'єктів промисловості та сільськогосподарства. Виключенням є АР Крим через інтенсивне споживання рекреаційними послугами екосистеми півострова (з 2007 по 2010 р. темп зростання склав 43 %). Згідно розрахованим даним Запорізька та Донецька області характеризуються найвищими витратами, а саме відхилення від середньоукраїнського складає 6488 та 4017 млрд грн відповідно у 2011 році. Незважаючи на те, що Сумська область не відрізняється високими темпами формування витрат на очищення відходів (приблизно 3%), спостерігаються значні розходження з іншими областями України.

Таким чином, орієнтація на економічне зростання без урахування місткості екологічної системи, її пропускної здатності, характеру її впливу на соціальний капітал регіону призвела до погіршення стану екосистеми та обумовила необхідність підвищення природоохоронних витрат та їх раціональному розподіленню. Про це засвідчує розрахунок інших трьох складових розрахунку.

Рівень забрудненості водних ресурсів України є одним із найвищих в Європі. За вимірюваннями, концентрація нафтопродуктів становила за 2011 р. у р. Дніпро 138,1 т, р. Сіверський Донець 170,6 т, для порівняння зазначимо, що концентрація нітритів, наприклад, становить 1,3 т, 0,3 т відповідно. Тобто неконтрольований викид результатів діяльності промислових, сільськогосподарських підприємств у поверхневі та підземні водні об'єкти призводить до забруднення та приведення у непридатність для використання у промислових, побутових (забезпечення населення чистою водою) та естетичних цілях.

Необхідно відмітити, що лише в 6 з 27 регіонів України спостерігається тенденція до збільшення екологічної шкоди. Лідируючі позиції займають Запорізька, Донецька, Дніпропетровська, АР Крим, Сумська та Луганська області. Наприклад, розмір екологічної шкоди в Запорізькій області складає 29,9 млн грн, що перевищує середньоукраїнський у 8,78 разів, майже ідентична ситуація з Донецькою (7,88). АР Крим, Дніпропетровська, Сумська та Луганська області перевищують його у 2 рази; питома вага інших регіонів є незначною. Подібна нерівномірність є результатом нераціональної структури економіки, низького стану контролю за навколишнім середовищем, відсутністю адміністративних та ринкових стимулів до інтенсивного, ресурсозаощадуючого природокористування (рис. 1).

За розрахованими даними показник ЕВРП наочно продемонстрував, скільки кожна область втрачає через споживання екологічних послуг (табл. 2).

На основі отриманих даних були виокремлені наступні групи регіонів: 1 – показники падіння показника не перевищували 200 грн, 2 – спостерігались коливання від 0–200 грн. зі знаком мінус, 3 – динаміка показала позитивний результат. Таким чином, до першої групи увійшли: АР Крим, Донецька, Запорізька, Сумська, Луганська області.

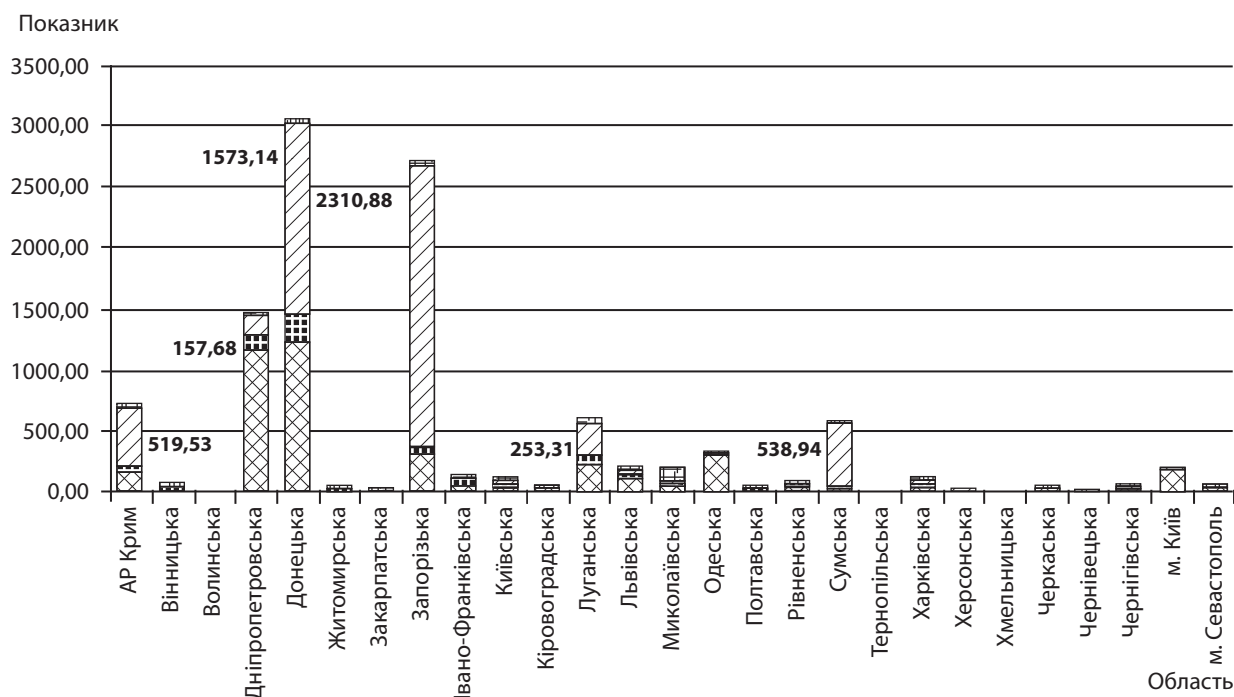


Рис. 1. Складові екологічно скоригованого ВРП*

* – побудовано автором

Таблиця 2

Динаміка змін екологічно скоригованого ВРП на душу населення*

Регіон	Екологічно скоригований валовий регіональний продукт на душу населення, грн					Зміни, ВРП (2011–2007 рр.)	Зміни, ЄВРП, (2011–2007 рр.)	Зріст/падіння
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
АР Крим	10422	13737	13774	16308	18512	8907	8090	-817
Вінницька	9109	12009	12104	14285	17679	8610	8570	-40
Волинська	9685	12317	11780	13901	17000	7302	7314	12
Дніпропетровська	20370	30378	27292	34261	41384	21173	21015	-158
Донецька	19289	25488	22661	28475	34819	16218	15530	-688
Житомирська	8414	11469	11358	14548	17107	8697	8692	-4
Закарпатська	8426	10607	10066	12275	14466	6026	6040	14
Запорізька	17007	22312	20063	23100	23368	9541	6361	-3180
Івано-Франківська	9992	12886	12440	14772	19154	9344	9162	-181
Київська	14920	20490	21679	26070	34336	19465	19416	-49
Кіровоградська	9417	13356	12958	15413	19809	10357	10392	34
Луганська	13317	18065	16349	19562	24447	11413	11130	-283
Львівська	10717	13813	14018	16284	20389	9578	9672	94

1	2	3	4	5	6	7	8	10
Миколаївська	12096	16042	16926	19823	23228	11167	11132	-35
Одеська	13647	19449	20210	22398	25622	11922	11975	53
Полтавська	18388	22356	22234	29525	35079	16715	16691	-24
Рівненська	9652	12159	11652	13767	16691	7063	7039	-24
Сумська	10008	13364	13384	15458	18255	9534	8247	-1287
Тернопільська	7478	9656	10212	11676	15020	7542	7542	0
Харківська	15578	21221	21159	23562	27794	12300	12216	-84
Херсонська	8065	11890	12220	14306	16917	8865	8853	-12
Хмельницька	9053	11886	11739	13562	17204	8151	8151	-1
Черкаська	10256	14497	14317	17234	20975	10732	10719	-13
Чернівецька	7342	9738	9359	10920	13223	5874	5881	7
Чернігівська	9954	13077	13003	15287	19211	9261	9257	-5
м. Київ	49701	61585	61028	70603	79931	29944	30230	286
м. Севастополь	12794	16459	16842	20304	24436	11613	11642	29

* - розраховано автором

До другої: Вінницька, Дніпропетровська, Івано-Франківська, Київська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська. До останньої з по-

зитивною динамікою: Волинська, Закарпатська, Кіровоградська, Львівська, Одеська, Тернопільська, Чернівецька області, м. Київ та Севастополь. Розбіжності наочно проілюстровані на рис. 2.

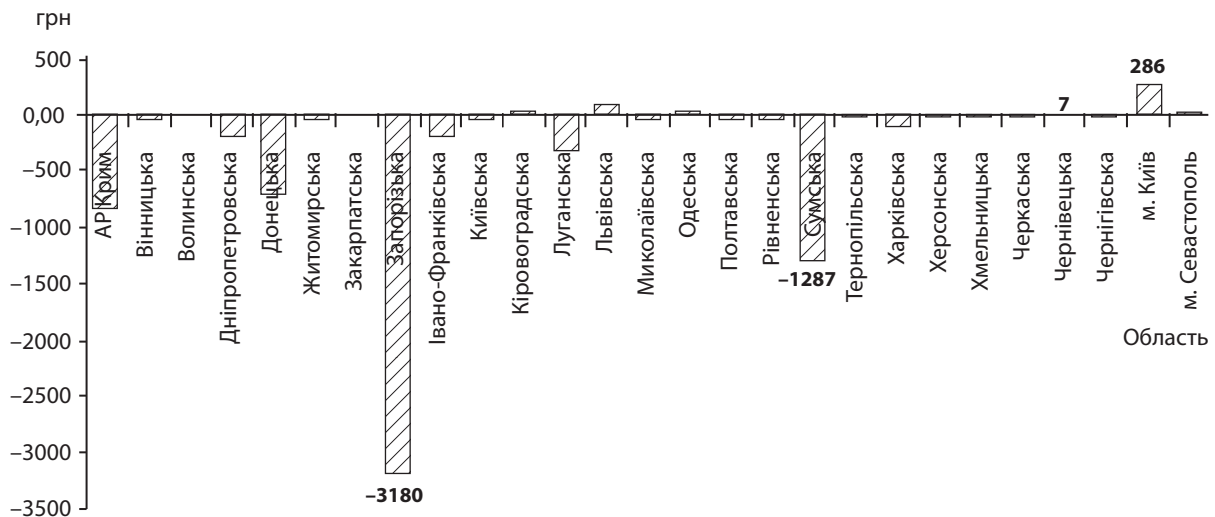


Рис. 2. Темпи зростання/падіння ЕВРП та ВРП на душу населення*

* Побудовано автором

Аналіз впливу на розвиток регіону засвідчив ресурсну спрямованість господарювання та його вплив на економічний розвиток. При цьому необхідно враховувати кризовий стан економічної та соціальної сфер, значну маргіналізацію суспільства, що пов'язано із зміною моральних та світоглядних цінностей, наслідками чого стали безробіття, імміграція тощо.

Висновки. На підставі проведеного дослідження слід констатувати, що соціо-еколого-економічні проблеми регіонів України обмежують можливості до сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

- Кубатко О. В. Удосконалення системи показників для еколого-економічного обґрунтування сталого розвитку територій: дисертація на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / О. В. Кубатко. – Суми: СумДУ, 2011. – 268 с.
- Тарасова Н. П. Индексы и индикаторы устойчивого развития / Н. П. Тарасова, Е. Б. Кручина // Материалы международной конференции «Устойчивое развитие: природа-общество-человек». Том 1. – М., 2006. – С. 127-144.
- Бакуменко Б. Л. Интегральная оценка качества и степени экологической устойчивости окружающей среды региона (на примере республики Марий Эл) / Прикладная экономика. – 2008. – № 1(9) – С. 73-92.
- Лігоненко, Л. Оцінка інноваційності економіки України в міждержавних рейтингах / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 5-22.
- Колеснікова-Стейнруд О. В. Рівень індексу економічної свободи в Україні і аналіз його складові / О. В. Колеснікова-Стейнруд, Л. Д. Дудка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_15_2/dudka.pdf
- Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андреева Н. М., Алимов О. М. та ін.]; За науковою редакцією д. е. н., проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «ЕПРС НАН України», ІПРЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ІТ «АРИАЛ», 2011. – 589 с.
- Веклич О. О. «Екологічна ціна» економічного зростання України / О. О. Веклич, М. Ю. Шлапак // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 51-60.
- Про затвердження порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору [Електронний ресурс]: Постанова № 303 від 01.03.99 / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/303-99-%D0%BF>
- Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13-14, ст. 112. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- Веклич О. О. «Екологічна ціна» економічного зростання України / О. О. Веклич, М. Ю. Шлапак // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 38-45.
- Забелина И. А. Оценка экологических затрат в ресурсном регионе / И. А. Забелина, Е. А. Клевакина [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://iaszk.chita.ru/publication/pages/Region_ZIA_KEA.pdf

Таким чином, вдосконалення ЄВРП надасть можливість розширити перелік стратегічних завдань регіонального розвитку за рахунок включення у соціально-економічні програми екологічної компоненти. Подальші дослідження мають базуватися на удосконаленні методології розрахунку показника та визначення доцільності впровадження певних інструментів регулювання у межах організаційно-економічного механізму, що забезпечить його ефективність у рамках обраного часового відрізка.

REFERENCES

- Anderson, V. M., Andrieva, N. M., and Alymov, O. M. Stalyi rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspilstva: teoriia, metodolohiia, praktyka [Sustainable development and environmental safety of society: theory, methodology, practice]. Simferopol: ARYAL, 2011.
- Bakumenko, B. L., and Korotkov, P. A. "Integralna otsenka kachestva i stepeni ekologicheskoy ustoychivosti okruzhaiushchey sredy regiona (na primere respubliki Mariy El)" [Integral assessment of the quality and environmental sustainability of the region's environment (for example, the Republic of Mari El)]. *Prikladnaia ekonomika*, no. 1 (9) (2008): 73-92.
- Dvoretzkyi, A. M. "Metodychni pidkhody rozrakhunku vartosti rilli na osnovi vidnovernennia enerhetychnoho resursu humusu" [Methodological approaches for calculating the cost of arable land - based energy resource recovery humus]. <http://www.economy.nayka.com.ua>.
- Kolesnikova-Steinrud, O. V., and Dudka, L. D. "Riven indeksu ekonomichnoi svobody v Ukraini i analiz ioho skladovi" [The level of the index of economic freedom in Ukraine and the analysis of its components]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_15_2/dudka.pdf.
- Kubatko, O. V. "Udoskonalennia systemy pokaznykiv dlia ekoloho-ekonomichnogo obgruntuвання staloho rozvytku terytorii" [Improvement of the system of indicators for ecological and economic assessment of sustainable development of territories]. *dys. ... kand. ekon. nauk*, 2011.
- Lihonenko, L. "Otsinka innovatsiinosti ekonomiky Ukrainy v mizhderzhavnykh reitynhakh" [Evaluation innovation economy of Ukraine in international rankings]. *Visnyk KNTEU*, no. 3 (2012): 5-22.
- [Legal Act of Ukraine] (1999). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/303-99-%D0%BF>.
- [Legal Act of Ukraine] (2011). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- "Prohrama reformuvannia i rozvytku zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Rivnenskoj oblasti na 2010 - 2014 roky" [The program of reforming of housing and communal services of Rivne region 2010 - 2014 years]. http://oblrada.rv.ua/documents/rishennya/5-sklikannya.php?SECTION_ID=37&ELEMENT_ID=3389.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2010 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2010]. Kyiv: Avhust Treid, 2011.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2008 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2008]. Kyiv: Konsultant, 2009.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2011 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. Kyiv: Avhust Treid, 2012.

12. Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства Рівненської області на 2010 – 2014 роки [Електронний ресурс]: Рішення Рівненської обласної ради № 1500 від 26.02.10. – Режим доступу: http://oblrada.rv.ua/documents/rishennya/5_sklkannya.php?SECTION_ID=37&ELEMENT_ID=3389
 13. Дворецький А. М. Методичні підходи розрахунку вартості ріллі на основі відновлення енергетичного ресурсу гумусу [Електронний текст] / А. М. Дворецький // Ефективна економіка. – 2011. – №2. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>
 14. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
 15. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2009. – 566 с.
 16. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Август Трейд, 2012. – 567 с.
 17. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 567 с.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2009 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2009]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2010.
- Tarasova, N. P., and Kruchina, E. B. "Indeksy i indykatory ustoychivogo razvitiia" [Indices and indicators of sustainable development]. *Ustoychivoe razvitie: priroda-obshchestvo-chelovek*. Moscow: , 2006.127-144.
- Veklych, O. O., and Shlapak, M. Yu. "«Ekolohichna tsina» ekonomichnoho zrostannia Ukrainy" ["The environmental cost" of economic growth in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2012): 51-60.
- Veklych, O. O., and Shlapak, M. Yu. "«Ekolohichna tsina» ekonomichnoho zrostannia Ukrainy" ["The environmental cost" of economic growth in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2012): 38-45.
- Zabelina, I. A., and Klevakina, E. A. "Otsenka ekologicheskikh zatrat v resursnom regione" [Valuation of environmental costs in the resource area]. http://iaszk.chita.ru/publication/pages/Region_ZIA_KEA.pdf.
-

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.336.4:[658.8:339.54](477.54)

Васюренко В. О.

ДІАГНОСТИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ ЗАДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено сутність поняття «інтелектуальний потенціал» та встановлено, що під інтелектуальним потенціалом слід розуміти потенційні (не актуалізовані у теперішній час) знання, інформацію, досвід персоналу, організаційні можливості, інформаційні канали, що використовує підприємство у своїй виробничій, інноваційній діяльності задля забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності. Визначено, що умовно інтелектуальний потенціал розвитку підприємства можна поділити на дві основні складові: людський потенціал та організаційний потенціал. Для забезпечення конкурентоспроможності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств автором запропоновано діагностувати стан їх інтелектуального потенціалу розвитку. При цьому процедуру діагностики запропоновано розглядати як процес спостереження за відповідністю вектора розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в цілому та його компонентів. Автором розроблено концептуальні положення діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства та проведено діагностику стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства на підприємствах реального сектору економіки, а саме на підприємствах машинобудування Харківського регіону, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Розраховано інтегральний показник стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств Харківського регіону.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, розвиток, інтелектуальний потенціал розвитку, зовнішньоекономічна діяльність, діагностика, інтегральний показник

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 2. Бібл.: 9.

Васюренко Володимир Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 005.336.4:[658.8:339.54](477.54)

Васюренко В. А.

ДИАГНОСТИКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье исследована сущность понятия «интеллектуальный потенциал» и установлено, что под интеллектуальным потенциалом следует понимать потенциальные (не актуализированные в настоящее время) знания, информацию, опыт персонала, организационные возможности, информационные каналы, которые использует предприятие в своей производственной, инновационной деятельности для обеспечения экономической безопасности и конкурентоспособности. Определено, что условно интеллектуальный потенциал развития предприятия можно разделить на две основные составляющие: человеческий потенциал и организационный потенциал. Для обеспечения конкурентоспособности внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий автором предложено диагностировать состояние их интеллектуального потенциала развития. При этом процедуру диагностики предложено рассматривать как процесс наблюдения за соответствием вектора развития интеллектуального потенциала предприятия в целом и его компонентов. Автором разработаны концептуальные положения диагностики состояния интеллектуального потенциала развития предприятия и проведена диагностика состояния интеллектуального потенциала развития предприятия на предприятиях реального сектора экономики, а именно на предприятиях машиностроения Харьковского региона, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью. Рассчитано интегральный показатель состояния интеллектуального потенциала развития ВЭД предприятий Харьковского региона.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, развитие, интеллектуальный потенциал развития, внешнеэкономическая деятельность, диагностика, интегральный показатель

Рис.: 2. Табл.: 2. Формул: 2. Библ.: 9.

Васюренко Владимир Александрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 005.336.4:[658.8:339.54](477.54)

Vasyurenko V. O.

DIAGNOSTICS OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE KHARKIV REGION FOR ENSURING THEIR COMPETITIVENESS

The article studies the essence of the "intellectual potential" notion and establishes that one should understand intellectual potential as potential (not actualised at present) knowledge, information, experience of personnel, organisational abilities and information channels, which are used by an enterprise in its production and innovation activity for ensuring economic security and competitiveness. It shows that conditionally the intellectual potential of enterprise development could be divided into two main components: human potential and organisational potential. In order to ensure competitiveness of foreign economic activity (FEA) of enterprises, the article offers to diagnose the state of their intellectual potential of development. Moreover, the article offers to consider this procedure of diagnostics as a process of controlling the correspondence of the vector of development of intellectual potential of an enterprise in general and its components. The article develops conceptual provisions of diagnostics of the state of intellectual potential of enterprise development and conducts a diagnostics of the state of intellectual potential of enterprise development at enterprises of the

real sector of economy, namely, at the engineering enterprises of the Kharkiv region, which are engaged in foreign economic activity. The article calculates an integral indicator of the state of intellectual potential of development of FEA of enterprises of the Kharkiv region.

Key words: intellectual potential, development, intellectual potential of development, foreign economic activity, diagnostics, integral indicator

Pic.: 2. *Tabl.:* 2. *Formulae:* 2. *Bibl.:* 9.

Vasyurenko Volodymyr O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Management of Foreign Economic Activity, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Вступ. Формування та подальший розвиток ринкових відносин в Україні спричиняють необхідність підвищення якості продукції та, відповідно, конкурентоспроможності виробництва.

В той же час в умовах інноваційної економіки відбуваються суттєві зміни саме технологічного базису громадського виробництва. При цьому особливого значення набуває інтелектуальний потенціал розвитку, який в значній мірі визначає структуру національної економіки, якість виготовленої продукції та послуг, а також ефективність функціонування господарства на всіх його організаційних рівнях. Ступінь розвитку інтелектуальної праці і її участі у виробничих процесах стають важливими факторами, що визначають конкурентоспроможність господарюючих одиниць та країни в світовій економіці, її експортні можливості і частку в світовому грошовому доході.

Аналіз останніх досліджень та публікацій В ряді зарубіжних досліджень цієї проблематики можна виділити Р. Солоу, який досліджував економічний вплив технологічних змін, П. Ромера, який вивчав нові теорії зростання та вплив унікальних конкурентних переваг на економічний ріст підприємства, П. Салівана, який займався питаннями управління інтелектуальними активами та їх життєвим циклом та ін.

Роботи російських вчених, спеціалістів в сфері менеджменту, інноваційної діяльності також здійснили значний внесок у формування інтелектуального потенціалу підприємств і підвищення ефективності господарської діяльності. Серед них можна виділити праці Ю. П. Аніскіної, В. Г. Самойлової, які вивчали інноваційний менеджмент, інструменти та методи управління інноваціями, Л. І. Лукичевої, яка досліджувала методи мотивації інтелектуальної діяльності, С. М. Клімова, який проводив роботи у сфері формування і стратегічного управління інтелектуальними ресурсами, та ін.

Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних засад розвитку інтелектуального потенціалу внесли й вітчизняні вчені, такі як В. М. Геєць, О. Ю. Амосов, О. В. Кендюхов, О. В. Шкурупій, А. А. Чухно та багато інших. У роботах цих авторів розкриті питання сутності та структуризації інтелектуального потенціалу, підходи, інструменти і методи формування й управління ним. Проте питання, пов'язані з визначенням його стану, тільки починають розглядатися вченими-економістами, що й обумовлює актуальність обраної теми.

Постановка завдання Метою статті є розробка концептуальних положень діагностики інтелектуального потенціалу розвитку підприємств та визначення його стану.

Результати дослідження В результаті проведеного дослідження теоретичних засад інтелектуального потенціалу розвитку підприємства необхідно зауважити так:

по-перше, «інтелектуальний потенціал розвитку» деякі спеціалісти отождоюють його з резервами, які властиві виключно людям [1; 2; 5]. На думку автора, такий підхід є некоректним, оскільки, розглядаючи інтелектуальний потенціал виключно крізь персонал підприємства, штучно знижується значення і технологічного озброєння підприємства, і законодавчого забезпечення тощо. У зв'язку з цим, автором пропонується розуміти під інтелектуальним потенціалом потенційні (не актуалізовані у теперішній час) знання, інформацію, досвід персоналу, організаційні можливості, інформаційні канали, що використовує підприємство у своїй виробничій, інноваційній діяльності задля забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності;

по-друге, слід звернути особливу увагу, що інтелектуальний потенціал розвитку підприємства, являючись частиною економічного потенціалу, щільно пов'язаний з людськими ресурсами підприємства та його інноваційною діяльністю. При цьому особливість людського потенціалу полягає у тому, що він є результатом взаємодії людей один з одним, людей з інформаційними ресурсами, а також людей з елементами фізичного капіталу в процесі виробництва;

по-третє, інтелектуальний потенціал розвитку підприємства можна умовно поділити на дві основні складові: людський потенціал та організаційний потенціал. При цьому, головне призначення людського потенціалу полягає в створенні та розповсюдженні інновацій (продукту, технології, системи і структури управління) шляхом трансформації знань [9]. Варто зауважити, що, як показали дослідження, сума прибутку від інвестицій в людський потенціал майже втричі перевищує прибуток від інвестицій в техніку. Так, вивчення залежності продуктивності праці від освіти показало: при 10%-му підвищенні рівня освіти продуктивність збільшується на 8,6%. При такому ж збільшенні акціонерного капіталу продуктивність зростає на 3 – 4% [3, с. 45]. У свою чергу, організаційний потенціал включає в себе кодифіковані результати інтелектуальної діяльності, що мають можливість правового захисту (технологія, винаходи, програми для ЕВМ, звіти з науково-дослідної роботи, тощо) та матеріалізовані результати інтелектуальної діяльності, що не мають можливість правового захисту (стратегія розвитку підприємств, особливості організаційної культури, стандарти, системи управління, тощо) [8, с. 110].

Для забезпечення конкурентоспроможності ЗЕД підприємств автором пропонується діагностувати стан їх інтелектуального потенціалу розвитку. При цьому процедуру діагностики пропонується розглядати як процес спостереження за відповідністю вектора розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в цілому та його компонентів. Для цього автором запропоновано концептуальні положення діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства, що наведені на рис. 1.

В основу концептуальних положень діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства покладено положення про апіорне визнання самого факту існування інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємства [7]. Доцільність здійснення такої діагностики обумовлюється необхідністю ефективного використання складових

інтелектуального потенціалу у виробництві вартості задля забезпечення конкурентоспроможності підприємств. При цьому враховується, що сам процес діагностики є циклічним процесом відстежування змін в його системі, що проводиться для встановлення статистичних закономірностей взаємообумовленого розвитку його компонентів.

Доцільно зауважити, що, на думку автора, для діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства, слід розробити систему показників. Необхідність такої системи визначається наступним причинами:

- 1) в управлінських цілях – для оцінки діяльності персоналу підприємства;
- 2) з метою оцінки окремих складових інтелектуального потенціалу підприємства, а саме організаційного потенціалу та людського потенціалу;

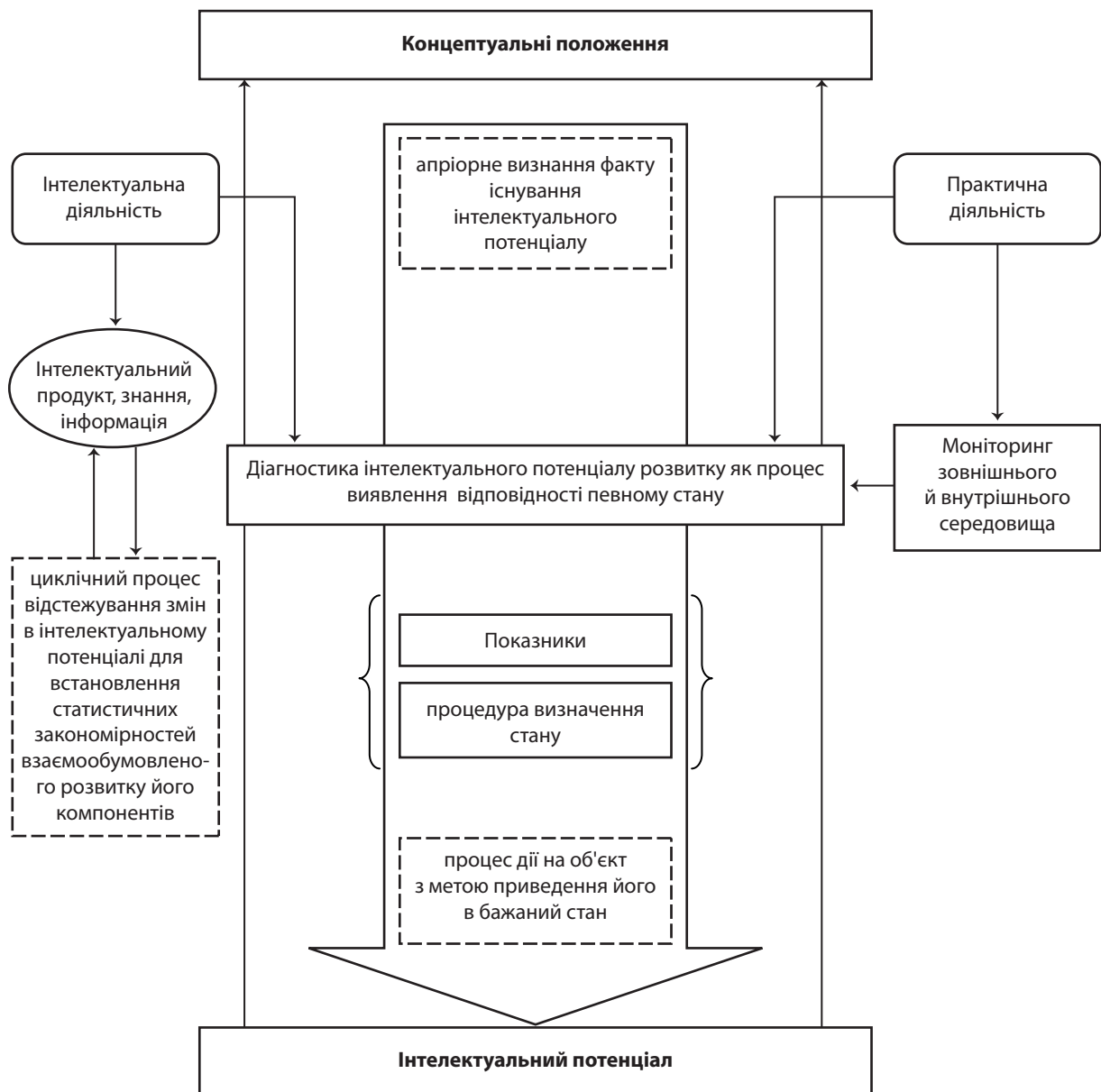


Рис. 1. Концептуальні положення діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства

- 3) для залучення інвестицій та в деяких випадках оцінки конкурентоспроможності виробленого інноваційного продукту;
- 4) з метою формулювання стратегії підприємства та оцінки її виконання;
- 5) прийняття рішення з приводу диверсифікації і розширення підприємства [4, с. 434].

Для діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства автором пропонується використовувати наступні показники:

- для людського потенціалу: коефіцієнт розвитку персоналу та коефіцієнт рентабельності витрат на розвиток персоналу. Запропоновані показники дозволяють визначити рівень інтелектуального потенціалу розвитку окремого співробітника підприємства, враховуючи здебільшого економічний напрямок його забезпечення. При цьому, варто зауважити, що позитивна динаміка цих показників свідчить про покращення стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства в частині його людської складової.
- для організаційного потенціалу: коефіцієнт довіри клієнтів; питома вага витрат на формування та розвиток клієнтської мережі в складі витрат на збут

підприємства; коефіцієнт інноваційності потенціалу; коефіцієнт інтелектуаломісткості. Дані показники відповідно показують: обґрунтованість маркетингової складової в розвитку підприємства, рівень нововведення в техніку, технологію, організацію праці або управління, стан розвитку творчих здібностей персоналу підприємства за рахунок придбання та оновлення технічного забезпечення.

Порядок розрахунку зазначених показників наведено в табл. 1.

Діагностику стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства автором пропонується провадити на підприємствах реального сектору економіки, а саме на підприємствах машинобудування, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Для дослідження було обрано 12 ЗЕД підприємств Харківського регіону: ПАТ «Електромашина», ВАТ «Харківський верстатобудівний завод», ВАТ «Завод ім.Фрунзе», ВАТ «Автрамат», ВАТ «Турбоатом», ВАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПІДШИПНИКОВИЙ ЗАВОД», ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ВАТ «Коннектор», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ПАТ «Харківський завод Гідропривід», ВАНВТ «Теплоавтомат», ВАТ «Зміївський експериментально-механічний завод «Зміївметалосервіс».

Таблиця 1

Показники діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства

Найменування показника	Розрахункова формула	Позначення
Коефіцієнт розвитку персоналу (K_{pn})	$K_{pn} = \frac{Tp}{\chi_{cp}}$	Tp – кількість навчальних програм, тренінгів (визначається на підставі даних анкетування співробітників підприємства)
Коефіцієнт рентабельності витрат на розвиток персоналу (P_{pn})	$P_{pn} = \frac{\chi_{п}}{B_{п.к.н.с.}}$	$\chi_{п}$ – чистий прибуток підприємства (визначається на підставі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати» - рядок) $B_{п.к.н.с.}$ – витрати на підвищення кваліфікації та навчання співробітників (визначається на підставі даних анкетування співробітників підприємства)
Коефіцієнт довіри клієнтів ($K_{д.кл.}$)	$K_{д.кл.} = \frac{K_{повт.кл.т}}{K_{повт.кл.т-1}}$	$K_{повт.кл.т}$, $K_{повт.кл.т-1}$ – відповідно питома вага клієнтів, які повторно звернулися, у звітному та базовому році (визначаються емпіричним шляхом)
Питома вага витрат на формування та розвиток клієнтської мережі в складі витрат на збут підприємства ($K_{кл.}$)	$K_{кл.} = \frac{B_{кл.}}{B_{збут}}$	$B_{кл.}$ – витрати на формування та розвиток клієнтської мережі (визначається на підставі даних анкетування співробітників підприємства); $B_{збут}$ – витрати на збут підприємства (визначається на підставі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати»)
Коефіцієнт інтелектуаломісткості ($K_{ін.емк}$)	$K_{ін.емк} = \frac{HMA}{B_{pn}}$	HMA – вартість нематеріальних активів (визначається на підставі даних форми № 1 «Баланс»); B_{pn} – виручка від реалізації продукції (визначається на підставі даних форми № 2 «Звіт про фінансові результати»)
Коефіцієнт інноваційності потенціалу ($K_{ін}$)	$K_{ін} = \frac{IH_{np}}{IH_{omp}}$	IH_{np} – кількість інновацій, запропонованих даним підприємством (визначається на підставі даних анкетування співробітників підприємства); IH_{omp} – кількість інновацій в галузі (визначається на підставі статистичних даних по галузі)

Результат розрахунку зазначених показників діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств Харківського регіону в 2012 році наведено в табл. 2.

Досліджуючи табл. 2, необхідно зазначити, що такий показник як коефіцієнт розвитку персоналу на всіх без ви-

нятку досліджуваних машинобудівних ЗЕД підприємствах Харківського регіону має дуже низьке значення. Це свідчить про недосконалість кадрової політики підприємств відносно мотиваційних заходів, спрямованих на стимулювання до творчої активності працівників та підвищення їх професійних здібностей.

Таблиця 2

Показники діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств Харківського регіону в 2012 році

№ з/п	ЗЕД підприємства	$K_{рп}$	$P_{рп}$	$K_{д.кл.}$	$K_{кл.}$	$K_{ін}$	$K_{ін.емк}$
1	ПАТ «Електромашина»	0,0079	405,7668	1,3115	0,2544	0,0333	0,0000
2	ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,0038	1,0000	0,8789	0,0169	0,0042	0,0634
3	ВАТ «Завод ім.Фрунзе»	0,0038	288,5876	1,7000	0,0032	0,0042	0,0002
4	ВАТ «Автрамат»	0,0039	-0,0118	1,2523	0,0545	0,0208	0,0008
5	ВАТ «Турбоатом»	0,0096	322,8044	1,0663	0,0060	0,0333	0,0019
6	ВАТ «Харківський підшипниковий завод»	0,0193	401,0702	1,1818	0,0090	0,0000	0,0004
7	ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,0028	291,5761	1,4118	0,0623	0,0167	0,0570
8	ВАТ «Коннектор»	0,0027	-57,3523	1,2778	0,0134	0,0125	0,0002
9	ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,0038	0,0000	0,9091	0,0348	0,0083	0,0034
10	ПАТ «Харківський завод Гідропривід»	0,0219	1,9424	0,7059	0,7912	0,0042	0,0098
11	ВАНДТ «Теплоавтомат»	0,0146	-261,6149	0,8889	0,1331	0,0042	0,0175
12	ВАТ «Зміївський експериментально-механічний завод «Зміївметалосервіс»	0,0174	1,0000	0,7000	0,0095	0,0042	0,0025

Аналізуючи коефіцієнт рентабельності витрат на розвиток персоналу, необхідно зазначити, що на більшості з досліджуваних ЗЕД підприємств Харківського регіону витрати на розвиток персоналу окупаються. Що стосується коефіцієнту довіри клієнтів та питомої ваги витрат на формування та розвиток клієнтської мережі в складі витрат на збут підприємства, то варто зауважити, здебільшого ці показники мають невеликі значення, а клієнтська мережа більш-менш вдало фінансувалася на таких з досліджуваних ЗЕД підприємств Харківського регіону як ПАТ «Електромашина», ПАТ «Харківський завод Гідропривід», ВАНДТ «Теплоавтомат». Зазначене свідчить про недостатність уваги з боку керівників досліджуваних підприємств питанню створення ефективного та налагодженого механізму збуту виробленої продукції.

Відносно коефіцієнтів інноваційності потенціалу та інтелектуаломісткості, доцільно зауважити, що переважно ці показники на досліджуваних ЗЕД підприємствах у 2012 році мали низькі значення, тобто керівництво підприємств недостатньо приділяло уваги інноваційній та інтелектуальній складовим розвитку підприємств.

Подальшу діагностику стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств Харківського регіону автором пропонується провадити за допомогою побудови інтегрального показника стану інтелектуального потенціалу розвитку, який доцільно розраховувати за допомогою методу аналізу ієрархій.

Для цього, перш за все, визначалася значимість кожного показника стану інтелектуального потенціалу розвитку підприємства. При цьому для агрегування думок експертів приймалося середнє геометричне, що розраховувалося за наступною формулою (1):

$$a_{ij}^A = \sqrt[n]{a_{ij}^1 a_{ij}^2 \dots a_{ij}^n}, \quad (1)$$

де a_{ij}^A – агрегована оцінка елемента, що належить i -ї рядку і j -му стовпцю матриці парних порівнянь, значимість кожного показника стану інтелектуального потенціалу розвитку;

n – число матриць парних порівнянь, кожна з яких складена одним експертом.

Інтегральний показник стану інтелектуального потенціалу розвитку було визначено за допомогою формули [6] (2):

$$I_{A_i} = \sum_{i=1}^n a_i^A A_i; \quad n = \overline{1,6}, \quad (2)$$

де I_{A_i} – інтегральний показник стану інтелектуального потенціалу розвитку;

a_i^A – значимість кожного показника стану інтелектуального потенціалу розвитку;

A_i – показник стану інтелектуального потенціалу розвитку.

Слід зазначити, що в цьому дослідженні брали участь десять експертів – менеджерів вищої ланки з досліджу-

ваних ЗЕД підприємств. Така кількість експертів є цілком достатньою, оскільки при проведенні парних порівнянь n об'єктів, при умові, що кожний об'єкт представлений хоча б один раз, необхідно $(n - 1)$ думок про парні порівняння [6, с. 23].

Научно розрахований інтегральний показник стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств у 2012 році наведений на рис. 2.

Для інтерпретації отриманого результату у вигляді кількісного значення інтегрального показника стану інтелектуального потенціалу розвитку автором пропонується виокремлювати такі якісні характеристики стану інтелектуального потенціалу розвитку:

- нормальний – значення інтегрального показника інтелектуального потенціалу та динаміка його розвитку не виходять за межі порогових значень, а саме [0,1500 до 1];
- загрожуючий – значення інтегрального показника інтелектуального потенціалу знаходиться поблизу порогового значення, а тенденція його розвитку може привести цей показник в зону критичних значень [0,1000 до 0,1500];
- критичний – значення інтегрального показника інтелектуального потенціалу вже знаходяться в області критичного значення (0,0000 до 0,1000).

Аналізуючи отримані результати інтегрального показника стану інтелектуального потенціалу розвитку досліджуваних ЗЕД підприємств Харківського регіону (рис. 2), необхідно зазначити, що нормальний стан інтелектуального потенціалу притаманний таким підприємствам як ВАТ «Автрамат» (0,1678) та ПАТ «Харківський завод Гідропривід» (0,1739). Загрожуючий стан інтелектуального потенціалу розвитку характерне таким ЗЕД підприємствам: ВАТ «Харківський підшипниковий завод» (0,1452) та ВАТ «Турбоатом» (0,1393). Всім іншим з досліджуваних підприємств відповідає критичний стан інтелектуального потенціалу розвитку.

Висновки Таким чином, у теоретичних і прикладних дослідженнях сучасної економічної науки все частіше піднімається проблема підвищення інтелектуального потенціалу розвитку підприємства задля підвищення його конкурентоспроможності. Це викликано та ускладнюється комплексом внутрішніх взаємозв'язків та інформаційних потоків, що вимагає оперативного реагування на мінливі умови зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому інтелектуальний потенціал розвитку підприємства варто розглядати виходячи із уявлення його як динамічної системи, що постійно змінюється за характеристиками ресурсів та прагне розширити зони господарювання шляхом освоєння ресурсних джерел у нових зонах інтересів. При цьому важливим є вибір оптимальних заходів для підвищення

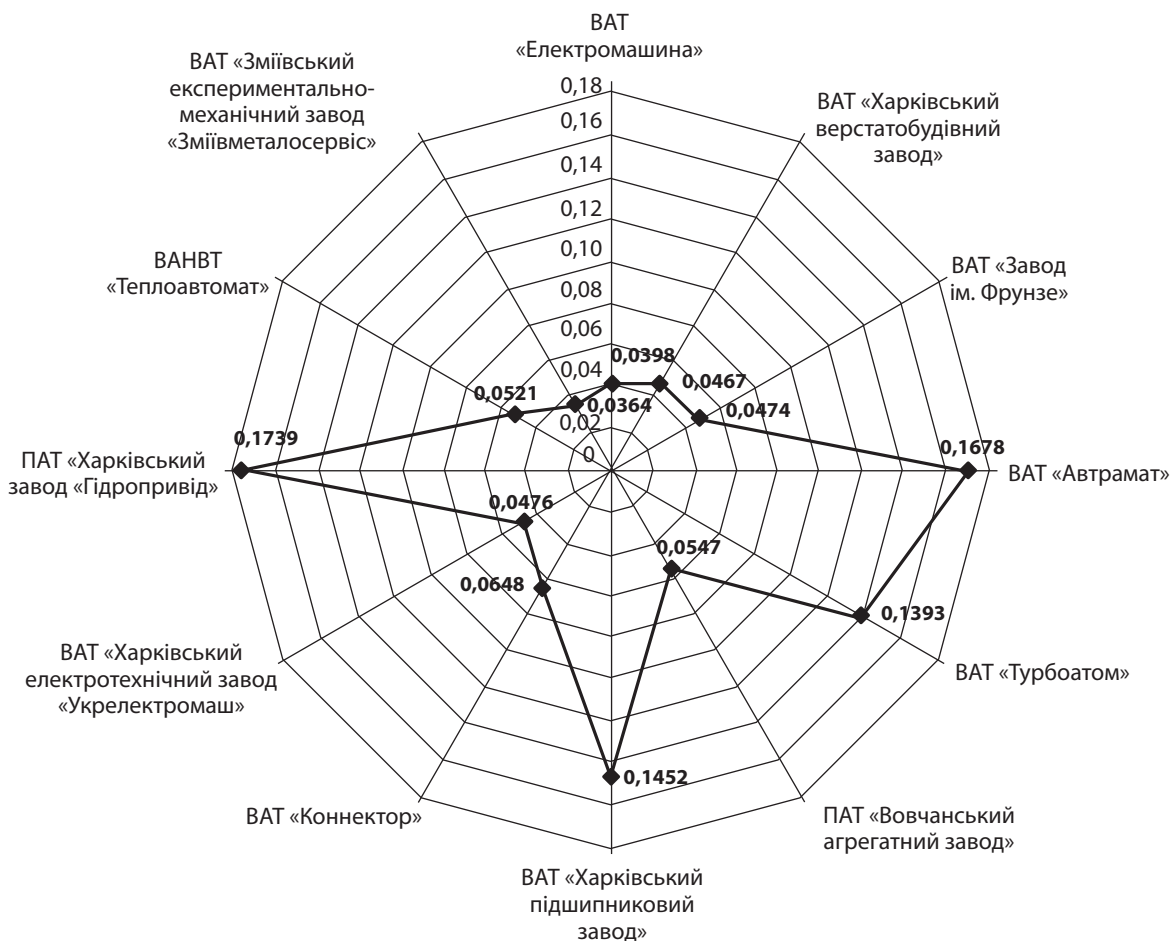


Рис. 2. Інтегральний показник стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємств Харківського регіону

конкурентоспроможності підприємств, який можливо забезпечити, використовуючи запропоновані автором концептуальні положення діагностики стану інтелектуального потенціалу розвитку ЗЕД підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аглымова Г. Р. Интеллектуальный потенциал молодежного города: структура, содержание, функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik.html>.
2. Вовканич С. Социогуманистический контекст наукоемкой экономики инновационного общества / С. Вовканич // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 42–48.
3. Крутий И. Механизм приращения интеллектуального капитала личности и компании / И. Крутий, Ю. Новикова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 41–49.
4. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом : учебное пособие / Л. И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2008. – 552 с.
5. Рахлин К. М. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cquality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати ; пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
7. Тарасевич Е. А. Разработка концепции диагностирования интеллектуального капитала строительной организации как условия обеспечения ее конкурентоспособности : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.05 «Економіка и управление народным хозяйством» / Е. А. Тарасевич – СПб., 2009. – 22 с.
8. Чернолес Г. В. Интеллектуальный капитал в структуре активов предприятия, основанного на новых знаниях: сущность, содержание и функциональные роли его составляющих / Г. В. Чернолес // Инновации. – 2008. – № 9. – С. 106–111.
9. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N.Y. : Harper Business, 1997. – 224 p.

В подальших дослідженнях, на думку автора, доцільним є обґрунтування механізму управління інтелектуальним потенціалом розвитку ЗЕД підприємств.

REFERENCES

- Agliamova, G. R., and Nugaev, M. A. "Intellectualnyy potentsial molodezhnogo goroda: struktura, sodержanie, funktsii" [Intellectual potential of the youth of the city: the structure, content and functions]. <http://www.tisbi.ru/science/vestnik.html><<http://www.tisbi.ru/science/vestnik.html>.
- Chernoless, G. V. "Intellectualnyy kapital v strukture aktivov predpriiatiia, osnovannogo na novykh znaniiah: sushchnost, sodержanie i funktsionalnye roli ego sostavliaiushchikh" [Intellectual capital in the asset structure of an enterprise based on new knowledge: the nature, content and functional role of its constituents]. *Innovatsii*, no. 9 (2008): 106-111.
- Edvinsson, L., and Malone, M. S. *Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. N. Y.: Harper Business, 1997.
- Krutiy, I., and Novikova, Yu. "Mekhanizm prirashcheniia intellektualnogo kapitala lichnosti i kompanii" [Mechanism increment personality and intellectual capital of the company]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 9 (2006): 41-49.
- Lukicheva, L. I. *Upravlenie intellektualnym kapitalom* [Intellectual capital management]. Moscow: Omega-L, 2008.
- Rakhlin, K. M., and Serova, O. Yu. "Potentsial organizatsii kak osnova ee konkurentosposobnosti" [Capacity of the organization as the basis of its competitiveness]. <http://www.cquality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>.
- Saati, T. *Priniatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy* [Decision-making. Analytic hierarchy process]. Moscow: Radio i sviaz, 1993.
- Tarasevich, E. A. "Razrabotka kontseptsii diagnostirovaniia intellektualnogo kapitala stroitelnoy organizatsii kak usloviia obespecheniia ee konkurentosposobnosti" [Development of the concept of diagnosing intellectual capital construction organization as a condition to ensure its competitiveness]. *avto ref. dis. . . kand. ekon. nauk: spets. 08.00. 05. , 2009.*
- Vovkanich, S. "Sotsiogumanisticheskiy kontekst naukoemkoy ekonomiki innovatsionnogo obshchestva" [Sotsiogumanisticheskiy context of the knowledge economy innovation society]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 3 (2005): 42-48.

Карапейчик И. Н.

ОБОБЩЕННЫЙ АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФУНКЦИИ ПАРАМЕТРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД)

В рамках развиваемой автором концепции потенциала предприятия как способности к осуществлению имманентно присущей ему деятельности, а также идеи представления величины потенциала в виде потенциальной функции от параметров состояния предприятия и внешней экономической среды разработан научно-методический подход к построению и анализу потенциальной функции предприятий. Предложенный подход предусматривает построение экономико-математической модели предприятия оптимизационного типа с учетом факторов внешней среды, определение величины экономического потенциала как максимально возможного (оптимального) при заданном состоянии предприятия и внешней среды чистого дохода, статистическое испытание модели при всевозможных значениях внешних параметров (формирование статистической выборки графика потенциальной функции предприятия) и применение статистических методов, включая методы корреляционного, факторного и регрессионного анализа, для исследования ее свойств. Работоспособность данного подхода продемонстрирована на примере исследования свойств потенциальной функции модельного предприятия. В ходе апробации продемонстрирована его способность выявлять особенности воздействия внешних факторов на экономический потенциал предприятия; установлено, как общая закономерность, дифференцированное влияние различных факторов внешней среды, обусловленное не только природой самих факторов, но и производственно-экономической спецификой и конкретным состоянием предприятия. Показано, что полученные в ходе статистического анализа потенциальной функции предприятия количественные оценки силы влияния указанных факторов на величину экономического потенциала могут служить инструментом ранжирования этих факторов по уровню приоритетности в задачах целеполагания на стадии формирования стратегии развития предприятий в целом и повышения их потенциала в частности.

Ключевые слова: потенциал предприятия, потенциальная функция, математическая модель, статистический анализ

Табл.: 7. Формул: 10. Библ.: 19.

Карапейчик Игорь Николаевич – кандидат экономических наук, генеральный директор, ПАО «Азовмаш» (пл. Машиностроителей, 1, Мариуполь, Донецкая обл., 87535, Украина)

Email: karapeychik@azovmash.com.ua

УДК 658.5(075.8)

Карапейчик І. М.

УЗАГАЛЬНЕНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФУНКЦІЇ ПАРАМЕТРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА (ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД)

У рамках концепції потенціалу підприємства як здібності до здійснення імманентно властивої йому діяльності, що розвивається автором, а також ідеї представлення величини потенціалу у вигляді потенціальної функції від параметрів стану підприємства і зовнішнього економічного середовища, розроблений науково-методичний підхід до побудови й аналізу потенціальної функції підприємств. Запропонований підхід передбачає побудову економіко-математичної моделі підприємства оптимізаційного типу з урахуванням факторів зовнішнього середовища, визначення величини економічного потенціалу як максимально можливого (оптимального) при заданому стані підприємства і зовнішнього середовища чистого доходу, статистичне випробування моделі при всіх значеннях зовнішніх параметрів (формування статистичної вибірки графіка потенціальної функції підприємства) і застосування статистичних методів, включаючи методи кореляційного, факторного і регресивного аналізу, для дослідження її властивостей. Працездатність даного підходу продемонстрована на прикладі дослідження властивостей потенціальної функції модельного підприємства. У ході апробації продемонстрована його здатність виявляти особливості впливу зовнішніх факторів на економічний потенціал підприємства; встановлено, як загальна закономірність, диференційний вплив різних факторів зовнішнього середовища, обумовлений не тільки природою самих факторів, але й виробничо-економічною специфікою і конкретним станом підприємства. Показано, що одержані у ході статистичного аналізу потенціальної функції підприємства кількісні оцінки сили впливу вказаних факторів на величину економічного потенціалу можуть служити інструментом ранжирування цих факторів по рівню пріоритетності в задачах цілепокладання на стадії формування стратегії розвитку підприємств у цілому і підвищення їх потенціалу зокрема.

Ключові слова: потенціал підприємства, потенціальна функція, математична модель, статистичний аналіз

Табл.: 7. Формул: 10. Бібл.: 19.

Карапейчик Ігор Миколайович – кандидат економічних наук, генеральний директор, ПАТ «Азовмаш» (пл. Машинобудівників, 1, Маріуполь, Донецька обл., 87535, Україна)

Email: karapeychik@azovmash.com.ua

UDC 658.5(075.8)

Karapeychik I. M.

GENERALISED ANALYSIS OF THE POTENTIAL OF AN ENTERPRISE AS A FUNCTION OF ENVIRONMENTAL PARAMETERS (THEORETICAL APPROACH)

Within the frameworks of the author's concept of the potential of an enterprise as the ability to conduct its immanently appropriate activity and also the idea of presentation of the size of the potential in the form of potential function from parameters of the state of an enterprise and foreign economic environment the article develops a scientific and methodical approach to construction and analysis of the potential function of an enterprise. The offered approach envisages building an economic and mathematical model of an enterprise of the optimisation type with consideration of environmental factors, determination of the size of economic potential as a maximum possible (optimal) with the set condition of an enterprise and external environment of net income, statistical test of the model with possible values of external parameters (formation of statistical sampling of the graph of the potential function of an enterprise) and application of statistical methods including methods of correlation, factor and regression analysis, for the study of its properties. Operability of this approach is shown on the example of the study of properties of the potential function of a model enterprise. In the course of approbation the article demonstrates its ability to reveal specific features of impact of external factors on economic potential of an enterprise; establishes, as a common regularity, differential influence of various environmental factors, caused not only by the nature of these factors, but also production and economic specific features and specific state of an enterprise. The article shows that the quantitative values

of the force of influence of the said factors upon the value of economic potential, obtained during statistical analysis of the potential function of an enterprise, could serve as an instrument of ranking these factors by the priority level in the goal setting tasks at the stage of formation of the strategy of enterprise development in general and increase of their potential in particular.

Key words: enterprise potential, potential function, mathematical model, statistical analysis

Tabl.: 7. Formulae: 10. Bibl.: 19.

Karapeychik Igor M. – Candidate of Sciences (Economics), General Director, PJSC «Azovmash» (pl. Mashynobudivnykiv, 1, Mariupol, 87535, Ukraine)
Email: karapeychik@azovmash.com.ua

Введение. В современной экономической теории до настоящего времени не сформированы признанные широкой научной общественностью подходы к оцениванию потенциалов. Одна группа причин этого состоит в отсутствии единства взглядов на содержание понятия потенциала в экономике и качественное различие в толковании потенциала как научной категории разными учеными [13–15; 17]. Другая группа причин состоит в частой практике подмены объекта измерения, когда под видом оценки потенциалов оцениваются другие объекты, что является веским поводом для критики [7]. Примеры подобного рода содержатся в работах, авторы которых оценки потенциала предприятия отождествляют, в частности, с оценками имущества и прочих активов предприятия [6; 16]. Третья группа причин обусловлена трактовкой потенциала многими учеными как некоей способности [18; 19]. Вследствие такого толкования потенциалы автоматически попадают в разряд синтетических признаков предприятия, измерение которых представляет принципиальные трудности объективного порядка, в основе которых лежит латентная природа любых способностей и невозможность их непосредственного наблюдения и измерения [2; 4; 9].

Одним из активно развиваемых в последние годы подходов к оценке потенциалов предприятия, способных преодолеть указанные трудности, является подход, основанный на системном моделировании и теории оптимизации [1–5]. Автором настоящего исследования в рамках этого подхода разработаны теоретические основы измерения потенциалов предприятия, ядром которых является понятие потенциальной функции как функции многих переменных, отражающей зависимость величины потенциала от всей совокупности влияющих на потенциал факторов [9; 12].

Ввиду сложности таких функций, изучение свойств даже известных (построенных тем или иным способом) потенциальных функций сталкивается с определенными трудностями. И первая из них заключается в том, что такая научная задача ранее не ставилась и не изучалась.

В связи с этим, целью данного исследования является разработка методического подхода к анализу свойств потенциальных функций, порождаемых экономико-математическими моделями предприятий, на основе применения методов корреляционного, факторного и регрессионного анализа, а также апробация этого подхода на задаче исследования зависимости экономического потенциала модельного предприятия от факторов внешней среды.

Основные результаты исследования. Рассмотрим обобщенную статическую модель промышленного пред-

приятия, располагающего двумя технологиями производства продукции, каждая из которых обеспечивает выпуск одного из двух выпускаемых предприятием видов продукции и предусматривает комплектное использование материальных ресурсов также двух видов. В качестве обобщенных факторов производства в модели выступают ОПФ, труд и материальные ресурсы. ОПФ предприятия допускают реализацию любой из имеющихся технологий в масштабах, ограниченных величиной ОПФ. Объемы производства продукции ограничены величиной ОПФ, имеющимися трудовыми ресурсами, рыночными предложением материальных ресурсов и спросом на продукцию. В модели из всего многообразия налогов, сборов и обязательных платежей учитываются (а) налог на прибыль и (б) прочие обязательные налоги, сборы и платежи.

Для математической постановки задачи введем следующие обозначения.

I – множество индексов продукции (технологий), $I = \{1, 2\}$;

J – множество индексов ресурсов, $J = \{1, 2\}$;

q_i – объем выпуска продукции вида i ;

r_{ij} – затраты ресурса вида j при производстве продукции вида i ;

R_i – количество комплектов ресурсов, используемых для производства продукции вида i ;

a_{ij} – норма расхода ресурса j при производстве продукции i (a_{i1}/a_{i2} – соотношение ресурсов вида 1 и 2 в единичном комплекте ресурсов для производства продукции i);

c_{qi} – цена на продукцию вида i ;

c_{rj} – цена на ресурс вида j ;

K – величина ОПФ (основного капитала) предприятия;

K_i – величина ОПФ, используемых по технологии i , L – труд;

L_i – количество трудовых ресурсов, используемых в технологии i ;

Q_i – рыночный спрос на продукцию вида i ;

r'_j – рыночное предложение ресурса вида j .

Каждой технологии i поставим в соответствие производственную функцию вида

$$q_i = A_i \cdot K_i^{\alpha_{K_i}} \cdot L_i^{\alpha_{L_i}} \cdot R_i^{\alpha_{R_i}}, \quad (1)$$

где A_i , α_{K_i} , α_{L_i} , α_{R_i} – параметры производственной функции, моделирующей технологию i .

Валовой доход предприятия Q определяется по формуле

$$Q = q \cdot c_q, \quad (2)$$

где q и c_q – векторы объемов выпуска и цен на продукцию соответственно, а совокупные затраты r_j ресурса j в натуральном исчислении – по формуле

$$r_{ij} = a_{ij} \cdot R_i \quad \forall i, j, i \in I, j \in J, \quad (3)$$

$$r_j = \sum_i r_{ij}.$$

Валовые расходы предприятия C , с учетом сделанных ранее предположений, можно рассчитать по формуле

$$C = \sum_j c_{qj} \cdot r_j + \sum_i (1 + \delta_L) \cdot c_{L_i} \cdot L_{i+} + c_0, \quad (4)$$

где δ_L – ставка сборов и отчислений, пропорциональных фонду оплаты труда;

c_0 – условно-постоянные расходы предприятия.

Валовая прибыль предприятия P_g , с учетом изложенного выше, определяется по формуле

$$P_g = Q - C - \delta_K \cdot K, \quad (5)$$

а чистая прибыль предприятия P_n – по формуле

$$P_n = \begin{cases} P_g, & P_g \leq 0 \\ (1 - \delta_p) \cdot P_g, & P_g > 0 \end{cases} \quad (6)$$

где δ_p – ставка налога на прибыль.

Поведение предприятия U , заданного моделью (1)–(6), определяется векторами $K = (K_1, K_2)$, $L = (L_1, L_2)$ и $R = (R_1, R_2)$: $U = (K, L, R)$. Это значит, что в данной модели управляющими переменными являются масштабы использования имеющихся у предприятия технологий, однозначно определяющие, в свою очередь, объемы выпуска продукции и, как следствие, значения всех отраженных в модели производственно-экономических показателей хозяйственной деятельности.

Таким образом, показатель максимально возможной чистой прибыли ($\max P_n$) является функцией параметров, характеризующих состояние предприятия (S) и внешней среды (X), а также поведение предприятия U .

Равновесное поведение предприятия, в соответствии с математической теорией фирмы, определяется как решение задачи оптимизации чистого дохода

$$\max_U P_n(U, S, X) \quad (7)$$

при следующих естественных ограничениях:

$$K_1 + K_2 \leq K, \quad L_1 + L_2 \leq L, \quad r_j \leq r'_j \quad \forall j, i \in J, \quad (8)$$

$$q_i \leq Q_i \quad \forall i, i \in I. \quad (9)$$

$$K \geq 0, L \geq 0, R \geq 0. \quad (10)$$

Неравенства (8) отражают требования загрузки ОПФ, использования трудовых и материальных ресурсов в рамках имеющихся мощностей и наличных ресурсов. Неравенства (9) выражают ограничения на объемы производства и реализации продукции со стороны рыночного спроса. Неравенства (10) соответствуют условиям неотрицательности управляющих переменных задачи (7)–(10).

В соответствии с концепцией потенциалов, развиваемой автором [10; 11], соотношения оптимизационной задачи (7)–(10) определяют некоторое отображение Φ множества значений параметров предприятия и его внешней среды в декартово произведение одномерного множества P_e оптимальных значений показателя чистой прибыли P_n и множества оптимальных значений управляющих переменных U , $\Psi: S \times X \Rightarrow P_e \times U$, скалярный аналог которой ($\Psi: S \times X \Rightarrow P_e$) есть не что иное, как потенциальная функция, отражающая зависимость экономического потенциала предприятия от основных эндогенных и экзогенных факторов [12]. Иными словами, экономический потенциал предприятия P_e – это $\max_U P_n(U, S, X)$ при условии выполнения ограничений (8)–(10).

Исследование потенциальной функции Ψ в общем случае возможно численными методами, основанными на «зондировании» пространства параметров $S \times X$ задачи (7)–(10) путем решения этой задачи при различных сочетаниях указанных параметров. Примеры реализации такого подхода можно найти в [1; 3].

Для решения поставленной в настоящем исследовании научной задачи необходим анализ потенциальной функции Ψ как функции параметров внешней среды: $\Psi = \Psi(X)$. Для формирования множества наборов возможных значений параметров X задачи (7)–(10) использованы процедуры генерирования равномерно распределенных случайных последовательностей на заданных отрезках. Для каждого k -го параметра x_k , $x_k \in X \quad \forall k$, диапазон возможных значений задавался в виде отрезка $[x_k - \Delta x_k, x_k + \Delta x_k]$, где $\Delta x_k = \gamma \cdot x_{kcp}$, x_{kcp} – центр диапазона возможных значений k -го параметра внешней среды (см. табл. 1); $\gamma = 20\%$. Таким образом, область исследованных значений параметров внешней среды X представляла собой многомерный параллелепипед в пространстве X с шириной сторон, равной 40% от величин, соответствующих центрам указанных выше диапазонов.

Использованные в расчетах «центральные» значения параметров внешней среды X , а также значения параметров состояния предприятия S приведены в табл. 1.

Таблица 1

Параметры модели предприятия и внешней среды

Параметры среды, X	Значение	Параметры предприятия, S	Значение
$c_{r1}; c_{r2}$	1; 2	$a_{11}; a_{12}$	1; 2
$c_{q1}; c_{q2}; c_L$	5; 3; 1	$a_{21}; a_{22}$	3; 1
$r'_1; r'_2$	100; 75	$A_1; A_2$	5; 4
$Q_1; Q_2$	50; 40	$\alpha_{K1}, \alpha_{L1}, \alpha_{R1}$	0,3; 0,2; 0,4
$\delta_L; \delta_p$	0,30; 0,15	$\alpha_{K2}, \alpha_{L2}, \alpha_{R2}$	0,3; 0,5; 0,2
–	–	$K; L; c_0$	100; 50; 50

Все значения указанных параметров условны, выбраны из соображений удобства манипулирования с небольшими величинами и с целью придания определенной специфики модельному предприятию. Так, например, с помощью подбора параметров производственных функций достигнуто существенное различие в потреблении предприятием материальных (параметры α_{R1} , α_{R2}) и трудовых (параметры α_{L1} , α_{L2}) ресурсов при неизменной эластичности выпуска по ОПФ, а также различие в эффекте масштаба (параметры A_1 , A_2). Как будет показано ниже, именно эти особенности производства сыграли одну из ключевых ролей в определении вида и свойств потенциальной функции предприятия.

Всего исследовано 200 случайных наборов значений параметров внешней среды X , для каждого из которых найдено оптимальное решение задачи (7)-(10). Полученные таким образом сочетания значений параметров внешней

среды X и величины потенциала предприятия P_e представляют собой статистическую выборку Ψ'' из табличного представления потенциальной функции Ψ' .

Рассмотрим статистические свойства указанной функции. (Все дальнейшие расчеты выполнены с помощью пакета STATISTICA.)

Описательные статистики. Описательные статистики указанной статистической выборки, характеризующей исследованные наборы параметров задачи и соответствующие им оптимальные решения, представлены в табл. 2.

Из приведенных в табл. 1 данных особый интерес представляет коэффициент вариации. Если значения коэффициента вариации для параметров внешней среды варьируются примерно одинаково, что вполне естественно и задано условиями их генерирования, то значение коэффициента вариации для величины потенциала P_e существенно больше значений этого показателя для любого из

Таблица 2

Описательные статистики

	c_{r1}	c_{r2}	c_{q1}	c_{q2}	c_L	r'_1
Mean	0,988	1,983	5,022	2,992	0,999	100,859
Standard Error	0,008	0,017	0,041	0,025	0,008	0,748
Median	0,984	1,993	5,058	3,006	0,998	100,939
Constant of Variation	0,115	0,121	0,116	0,116	0,111	0,105
Standard Deviation	0,114	0,241	0,581	0,347	0,111	10,581
Sample Variance	0,013	0,058	0,338	0,121	0,012	111,967
Kurtosis	-1,171	-1,271	-1,125	-1,180	-1,109	-1,018
Skewness	0,177	0,025	-0,129	0,075	0,002	-0,027
Range	0,390	0,795	1,973	1,197	0,399	39,320
Minimum	0,803	1,605	4,005	2,401	0,800	80,473
Maximum	1,193	2,400	5,978	3,598	1,199	119,793
	r'_2	Q_1	Q_2	δ_L	δ_p	P_e
Mean	75,361	49,980	39,518	0,303	0,148	220,150
Standard Error	0,622	0,418	0,317	0,002	0,001	2,520
Median	76,045	49,263	39,458	0,308	0,147	218,527
Constant of Variation	0,117	0,118	0,113	0,116	0,109	0,162
Standard Deviation	8,803	5,907	4,480	0,035	0,016	35,634
Sample Variance	77,485	34,897	20,072	0,001	0,000	1269,801
Kurtosis	-1,216	-1,196	-1,176	-1,218	-1,061	-0,432
Skewness	-0,161	0,021	0,142	-0,168	0,145	0,194
Range	29,628	19,763	15,865	0,118	0,059	174,460
Minimum	60,161	40,042	32,062	0,241	0,121	135,762
Maximum	89,789	59,805	47,928	0,359	0,180	310,223

факторов. Этот факт со всей определенностью указывает на системное влияние совокупности факторов внешней среды на результаты деятельности предприятия, которое выражается в эффектах взаимного усиления и ослабления влияния отдельных факторов в различных их комбинациях. Наличие такого синергетического эффекта свидетельствует о методологической несостоятельности оценивания потенциалов предприятий на основе оценок отдельных факторов, не учитывающего совместного действия всех факторов и доминирующего в рамках ресурсно-факторного подхода к измерению потенциалов [7].

Корреляционный анализ. Корреляционный анализ силы взаимосвязи показателей исследуемой статистической совокупности (см. табл. 3) позволил обнаружить два обстоятельства. Во-первых, статистическая связь между параметрами внешней среды отсутствует.

Это является прямым следствием использованного метода формирования исследуемого множества комбинаций указанных параметров. Во-вторых, это существенное отличие в действии различных факторов внешней среды на величину потенциала предприятия и непредсказуемость их воздействия. Данное обстоятельство обусловлено экономической природой объекта исследования в целом (модельного предприятия), оптимизационным характером модели и конкретным видом (составом ограничений и значениями числовых параметров) задачи (7)–(10).

Как видно из результатов корреляционного анализа, представленных в табл. 3, величина потенциала P_e в исследованном диапазоне значений параметров внешней среды коррелирует с ценами c_{r1}, c_{r2} и спросом Q_1, Q_2 на выпускаемую предприятием продукцию.

Таблица 3

Матрица парных корреляций

	c_{r1}	c_{r2}	c_{q1}	c_{q2}	c_L	r'_1	r'_2	Q_1	Q_2	δ_L	δ_p	P_e
c_{r1}	1											
c_{r2}	-0,098	1										
c_{q1}	-0,011	-0,005	1									
c_{q2}	-0,039	0,037	0,083	1								
c_L	0,083	0,136	-0,039	0,052	1							
r'_1	-0,039	0,006	-0,003	0,000	0,046	1						
r'_2	0,047	-0,039	-0,077	-0,008	0,032	0,031	1					
Q_1	-0,034	-0,021	-0,038	-0,059	-0,043	-0,019	0,086	1				
Q_2	0,027	-0,059	-0,020	-0,101	0,019	0,006	0,054	0,039	1			
δ_L	0,046	-0,053	-0,034	-0,084	-0,103	-0,163	0,133	0,050	0,079	1		
δ_p	-0,041	0,157	-0,043	0,139	0,128	0,014	0,075	-0,073	-0,079	-0,054	1	
P_e	-0,084	-0,071	0,702	0,311	-0,108	-0,019	-0,005	0,549	0,229	-0,009	-0,168	1

По данным табл. 3 можно также заключить, что предложение материальных ресурсов на рынке r'_1 и r'_2 во всем исследованном диапазоне параметров внешней среды не являлось лимитирующим фактором. Заметим, что это непосредственно видно и подтверждается результатами решения задачи (7)–(10). При всех исследованных комбинациях параметров внешней среды ограничения на объемы фактически использованных в производстве ресурсов каждого вида, со стороны их предложения на рынке, являлись несущественными.

Исключительно особенностями производства (параметрами производственных функций (1), включая пропорции использования материальных ресурсов), ценовой конъюнктурой рынка ресурсов и готовой продукции, которые в совокупности определяют экономическую эффективность производства продукции каждого вида и хо-

зяйственной деятельности предприятия в целом, можно объяснить наличие и силу статистической связи между величиной потенциала предприятия P_e , ценами на продукцию каждого вида c_{r1}, c_{r2} и рыночным спросом на эту продукцию Q_1, Q_2 . (Как показали расчеты, при всех исследованных условиях внешней среды равновесие предприятие характеризовалось использованием всех производственных мощностей предприятия и выпуском продукции в объемах, диктуемых рыночным спросом).

Таким образом, уже из корреляционного анализа результатов расчетов становится очевидным, что характер совокупного влияния параметров внешней среды на потенциал предприятия предопределяется параметрами, характеризующими состояние предприятия. Это служит еще одним доказательством невозможности получения надежных, научно обоснованных оценок потенциалов ме-

тодами, не учитывающими комплексное воздействие всей совокупности факторов, включая и факторы эндогенной природы.

Факторный анализ. Факторный анализ статистической выборки Ψ' позволил выделить шесть факторов (см. табл. 4), свидетельствующих об отсутствии выраженной структуры у статистической выборки Ψ' . Это обстоятельство достаточно очевидно следует из метода формирования наборов параметров внешней среды функционирования предприятий.

Таблица 4

Статистика главных компонент

Value	Eigenvalue	% Total variance	Cumulative Eigenvalue	Cumulative %
1	1,990230	16,58525	1,990230	16,58525
2	1,433295	11,94413	3,423525	28,52937
3	1,193973	9,94977	4,617498	38,47915
4	1,090989	9,09158	5,708487	47,57073
5	1,063433	8,86194	6,771920	56,43267
6	1,008300	8,40250	7,780221	64,83517

Этот же вывод подтверждает и матрица факторных нагрузок (см. табл. 5). Тем не менее, данные этой табли-

цы позволяют получить дополнительную информацию о взаимозависимости исследуемой совокупности показателей.

Прежде всего необходимо отметить структуру первой главной компоненты, в которой доминирующую роль играют такие показатели, как экономический потенциал предприятия P_e , цена на продукцию первого вида c_{q1} и спрос (объемы производства) на продукцию этого вида Q_1 . Этот результат хорошо согласуется с результатами корреляционного анализа, приведенными выше.

Показательно и то, что структура второй главной компоненты в значительной степени определяется «расходными» факторами: ставкой налога на прибыль δ_p , ценой ресурса вида 2 c_{r2} и стоимостью трудовых ресурсов c_L .

Определенный интерес представляет структура четвертой и шестой компоненты и, в частности, тот факт, что доминирующую роль в этих компонентах играют показатели, относящиеся к ресурсу первого вида. В четвертой компоненте – это цена на ресурс первого вида, а в шестой компоненте – это показатель, характеризующий предложение данного ресурса на рынке ресурсов..

Регрессионный анализ. Регрессионный анализ, как и предыдущие виды анализа, использован в качестве инструмента оценки значимости факторов внешней среды при формировании экономического потенциала предприятия. С этой целью с помощью процедуры шаговой регрессии была построена регрессионная модель экономического потенциала, статистические свойства и параметры которой приведены в табл. 6 и 7 и свидетельствуют о достаточно высоком качестве модели.

Таблица 5

Факторные нагрузки показателей на главные компоненты

Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	Factor 5	Factor 6
c_{r1}	-0,110	-0,229	0,175	-0,750	-0,049	-0,149
c_{r2}	-0,133	0,566	0,134	0,284	0,020	-0,075
c_{q1}	0,707	0,270	-0,254	-0,286	0,033	0,201
c_{q2}	0,294	0,433	-0,203	-0,215	-0,343	-0,211
c_L	-0,185	0,402	0,490	-0,352	-0,019	0,042
r'_1	-0,037	0,089	0,119	0,148	-0,415	0,762
r'_2	-0,014	-0,167	0,463	0,026	-0,630	-0,234
Q_1	0,536	-0,195	0,447	0,397	0,028	-0,314
Q_2	0,214	-0,275	0,463	-0,106	0,194	0,395
δ_L	0,030	-0,302	-0,362	0,038	-0,571	-0,020
δ_p	-0,132	0,628	0,147	0,050	-0,091	-0,060
P_e	0,993	0,062	0,070	-0,023	-0,003	0,003
Expl.Var	1,990	1,433	1,194	1,091	1,063	1,008
Prp.Totl	0,166	0,119	0,099	0,091	0,089	0,084

Таблиця 6

Статистические свойства регрессионной зависимости экономического потенциала от факторов внешней среды

Statistic	Value
Multiple R	0,99411273
Multiple R ²	0,98826012
Adjusted R ²	0,987573212
F	1438,70842
P	0
Std.Err. of Estimate	3,97236275

Из данных табл. 7 видно, что наиболее существенное влияние на величину экономического потенциала P_e в исследованном диапазоне внешних условий оказывают такие

параметры внешней среды, как цена на продукцию первого вида c_{q1} , спрос на продукцию этого вида Q_1 , а также, в меньшей степени, цена c_{q2} и спрос Q_2 на продукцию второго вида. Такой результат хорошо согласуется с представлениями, полученными в ходе предшествующего анализа.

Таким образом, по результатам проведенного статистического исследования потенциальной функции Ψ' можно заключить, что отмеченные выше факторы внешней среды являются критическими для экономического потенциала предприятия в том смысле, что потенциал исследованного предприятия наиболее чувствителен к изменениям именно этих факторов. Это значит, что с точки зрения развития предприятия, его потенциальных возможностей (потенциала), приоритетными должны быть меры, направленные, с одной стороны, на снижения отмеченной зависимости, а с другой стороны – на улучшение состояния указанных факторов внешней среды, если такое возможно силами предприятия.

Таблиця 7

Параметры регрессионной модели экономического потенциала от параметров внешней среды

	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(19)	p-level
Intercept			-291,534	6,532390	-44,6291	0,000000
c_{r1}	-0,054151	0,007966	-16,985	2,498514	-6,7979	0,000000
c_{r2}	-0,031844	0,008125	-4,711	1,202020	-3,9193	0,000124
c_{q1}	0,703971	0,007916	43,168	0,485404	88,9321	0,000000
c_{q2}	0,322248	0,007983	33,057	0,818881	40,3688	0,000000
c_L	-0,057713	0,008047	-18,547	2,585895	-7,1723	0,000000
Q_1	0,573528	0,007914	3,460	0,047737	72,4712	0,000000
Q_2	0,248524	0,007940	1,977	0,063154	31,2998	0,000000
δ_p	-0,096510	0,008110	-68,640	5,767841	-11,9005	0,000000

Выводы. Представление потенциалов предприятия в виде потенциальных функций является новой и одной из наиболее общих концепций теории потенциалов в экономике, позволяющих увязать величину потенциала со всем многообразием определяющих его факторов. С учетом этого, а также в силу латентной природы потенциалов как признаков, характеризующих предельные возможности предприятий, оценка потенциалов представляет собой объективно сложную задачу, методы решения которой приходится на начальной стадии развития.

В таких условиях весьма плодотворными являются теоретические подходы, позволяющие акцентировать внимание на наиболее общие аспекты проблемы, глубже понять ее основное содержание, наметить пути совершен-

ствования методологии и развития методического инструментария измерения потенциалов.

В настоящем исследовании, на примере модельного предприятия, впервые показано, что одним из возможных путей измерения экономического потенциала предприятия является комплексное применение экономико-математических моделей, методов оптимизации, статистических испытаний для формирования статистической выборки, характеризующей потенциальную функцию предприятия, а также методов статистического анализа для изучения свойств потенциальной функции.

Продемонстрировано, что с помощью методов корреляционного, факторного и регрессионного анализа можно выявлять характерные особенности влияния на экономи-

ческий потенциал предприятия факторов внешней среды, обусловленные спецификой исследуемого предприятия как открытой производственно-экономической системы (а); определять критические факторы внешней среды, оказывающие наиболее существенное влияние на экономический потенциал предприятия (б); обосновывать, на этой основе, приоритетные направления (цели) развития предприятия, обеспечивающего повышение экономического потенциала в широкой гамме возможных внешних условиях функционирования (в).

Предложенный методический подход к исследованию потенциальных функций открывает новые возможности для анализа влияния внешних факторов на величину потенциала предприятия по пути классификации всего множества возможных состояний внешней среды на одно-

родные (по типу их совокупного воздействия) классы, что, наряду с оценкой вероятности наступления тех или иных внешних условий в будущем, позволит повысить уровень обоснованности и точности решения задачи целеполагания на этапе стратегического планирования развития предприятий.

Как самостоятельное направление дальнейших исследований такого рода можно рассматривать изучение влияния факторов внешней среды на величину потенциала предприятий с различным производственно-экономическим устройством. Знание «типовых» реакций различных предприятий на одинаковые внешние условия может служить основой для принятия решений уже на уровне государственного управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алёхин А. Б. Жизнеспособность промышленных предприятий: формализация и оценка / А. Б. Алёхин // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 3. – С. 22–31.
2. Алёхин А. Б. Обобщенные признаки предприятий, регионов и национальных экономик: проблема измерения и новые подходы / А. Б. Алёхин // Економіст. – 2011. – № 8. – С. 24–29.
3. Брутман А. Б. Измерение конкурентоспособности промышленных предприятий на основе оценки их производственного потенциала / Брутман А. Б. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 2. Економічні науки. – № 4. – С. 136–141.
4. Ванина Н. Н. Измерение жизнеспособности предприятия как задача принятия решений в условиях неопределенности (математические интерпретации) / Н. Н. Ванина, А. Б. Алёхин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 5. Економічні науки. – № 1. – С. 11–18.
5. Диленко В. А. Математические модели формирования и анализа экономического потенциала // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. : статьи / В. А. Диленко, О. В. Захарова. – Донецк, 2009. – С. 202–208.
6. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник / Добикіна О. К., Рижиков В. С., Касьянюк С. В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
7. Карапейчик И. Н. О состоятельности ресурсного подхода к определению потенциалов предприятия / И. Н. Карапейчик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 1. Економічні науки. – № 5. – С. 148–153.
8. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов / И. Н. Карапейчик // Бизнес Информ. – 2012. – № 3. – Часть 1. – С. 8–12.
9. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография / Карапейчик И. Н. – Мариуполь: «Новый мир», 2011. – 184 с.
10. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: задачи и направления исследований / И. Н. Карапейчик // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 7 (133). – С. 16–25.

REFERENCES

- Alekhyn, A. B. "Zhyznospobnost promyshlennykh predpriyatiy: formalizatsiya y otsenka" [The viability of the industrial enterprises: formalization and evaluation]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu*, no. 3 (2012): 22-31.
- Alekhyn, A. B. "Obobshchennyye pryznaky predpriyatiy, rehyonov y natsyonalnykh ekonomyk: problema yz-merenyia y novye podkhody" [Generalized signs of enterprises, regions and national economies: the problem of measuring and new approaches]. *Ekonomist*, no. 8 (2011): 24-29.
- Brutman, A. B. "Izmereniye konkurentosposobnosti promyshlennykh predpriyatiy na osnove otsenki ykh proyzvodstvennoho potentsyala" [Measuring the competitiveness of industrial enterprises on the basis of an assessment of their production potential]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky vol. 2*, no. 4 (2010): 136-141.
- Chavlenko, A. Yu. "O poniatii potentsiala v ekonomicheskikh issledovaniyakh" [On the concept of capacity in economic research]. <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/187954>.
- Dilenko, V. A., and Zakharova, O. V. "Matematicheskie modeli formirovaniia i analiza ekonomicheskogo potentsiala" [Mathematical models of formation and analysis of the economic potential]. In *Problemy razvitiia vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniia inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt*, 202-208. Do-netsk, 2009.
- Dobykina, O. K., Ryzhikov, V. S., and Kasianuk, S. V. *Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka* [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2007.
- "Ekonomicheskyy potentsial" [The economic potential]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9>.
- Karapeychik, I. N. "O sushchnosti i sootnoshenii poniaty ekonomicheskogo i proyzvodstvennoho potentsiala" [On the essence and the relationship between the concepts of economic and industrial potentials]. *Biznes Inform vol. 1*, no. 3 (2012): 8-12.
- Karapeychik, I. N. *Otsenka innovatsionnogo potentsiala mashinostroytelnykh predpriyatiy* [Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises]. Mariupol: Novyy mir, 2011.

11. Карапейчик И. Н. Понятие потенциала в экономике: общая концепция / И. Н. Карапейчик // Эффективная экономика. – 2011. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>
 12. Карапейчик И.Н. Потенциальные функции и задача систематизации потенциалов в экономике / И.Н. Карапейчик // Інноваційні економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 9-15.
 13. Окоркова Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Окоркова Л. Г. – СПб.: С-ПбГТУ, 2001. – 293 с.
 14. Свободин В. Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В. Н. Свободин // Вестник статистики. – 1984. – № 10. – С. 5-11.
 15. Степанов А. Я. Категория «потенциал» в экономике [Электронный ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступа : <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
 16. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
 17. Чавленко А. Ю. О понятии потенциала в экономических исследованиях [Электронный ресурс] / А. Ю. Чавленко // Капитал страны – Режим доступа : <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/187954>.
 18. Экономический потенциал : Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/153227/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9>.
 19. Экономический потенциал развитого социализма / Мочалов Б. М. и др.; под. ред. Мочалова Б. М. – М.: Экономика, 1982. – 278 с.
- Karapeichyk, Y. N. "Poniatye potentsyala v ekonomyke: zadachy y napravleniya yssledovaniy" [The concept of capacity in the economy: challenges and research directions]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 7 (133) (2012): 16-25.
- Karapeichyk, Y. N. "Poniatye potentsyala v ekonomyke: obshchaia kontseptsyia" [The concept of capacity in the economy: the general concept]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=820>.
- Karapeichyk, Y. N. "Potentsyalnye funktsyy y zadacha systematyzatsyy potentsyalov v ekonomyke" [Potential functions and potentials in the task of organizing the economy]. Innovatsiina ekonomika, no. 4 (30) (2012): 9-15.
- Karapeichyk, Y. N. "O sostoiatel'nosti resursnogo podkhoda k opredeleniyu potentsyalov predpriyatiya" [On the consistency of the resource approach to determining the potential of the enterprise]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky vol. 1, no. 5 (2012): 148-153.
- Mochalov, B. M. Ekonomicheskiy potentsial razvitoogo sotsializma [The economic potential of developed socialism]. Moscow: Ekonomika, 1982.
- Okorokova, L. G. Resursnyy potentsial predpriyatiy [The resource potential of enterprises]. St. Petersburg: SPbGTU, 2001.
- S Fedonin, O., Riepina, I. M., and Oleksyk, O. I. Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta otsinka [Potential Company: development and evaluation]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Stepanov, A. Ya., and Ivanova, N. V. "Kategoriya "potentsial" v ekonomyke" [Category of "potential" in the economy]. <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>.
- Svobodin, V. N. "Proizvodstvennyy potentsial selskokhoziaystvennogo predpriyatiya i otsenka effektivnosti ego ispolzovaniya" [The production potential of the agricultural enterprise and evaluation of the effectiveness of its use]. Vestnik statistiki, no. 10 (1984): 5-11.
- Vanyina, N. N., and Alekhyn, A. B. "Yzmerenye zhyznesposobnosti predpriyatiya kak zadacha pryiniyatiya re-shenyi v usloviyakh neopredelennosti (matematicheskiye ynterpretatsyy)" [Measurement of the viability of the enterprise as a problem of decision making under uncertainty (mathematical interpretation)]. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky vol. 5., no. 1 (2012): 11-18.

Курінний О. В., Волошко Н. О.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПРАВАМИ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Мета статті полягає у визначенні особливостей побудови, впровадження та практичного використання збалансованих систем показників ефективності управління корпоративними правами на вітчизняних акціонерних товариствах. Складність формування збалансованої системи показників ефективності управління власністю акціонерів обумовлена, з одного боку, необхідністю забезпечення зваженості поєднання фінансових та нефінансових показників для формалізації управлінських цілей, та з іншого – поєднанням фінансових параметрів і суто операційних вимірників діяльності підприємства, а також прагненням до визначення повної вартості підприємства, адекватної ринковій цінності його активів. Враховуючи вищезазначене, ефективність управління частками акціонерного капіталу визначається як ступінь співвідношення між метою, нормативно установленими функціями, управлінськими діями і результатами виконання певним керівником управлінських обов'язків. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка методичного забезпечення формування та функціонування збалансованої системи показників оцінки ефективності використання майна акціонерів у вигляді часток корпоративних прав у акціонерному товаристві.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпоративні права, корпоративний розвиток, корпоративне управління, система збалансованих показників

Рис.: 1. *Бібл.:* 9.

Курінний Олександр Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та регіональної економічної політики, Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (вул. Гоголя, 29, Дніпропетровськ, 49044, Україна)

Волошко Наталія Олександрівна – кандидат економічних наук, старший викладач, кафедра економіки підприємства, Дніпропетровський університет ім. А. Нобеля (вул. Набережна Леніна, 18, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

Email: voloshko_nataly@mail.ru

УДК 334.722.8

Куренной А. В., Волошко Н. А.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМИ ПРАВАМИ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ

Цель статьи заключается в определении особенностей построения, внедрения и практического использования сбалансированных систем показателей эффективности управления корпоративными правами на отечественных акционерных обществах. Сложность формирования сбалансированной системы показателей эффективности управления собственностью акционеров обусловлена необходимостью обеспечения взвешенности сочетания финансовых и нефинансовых показателей для формализации управленческих целей, установлением связи между финансовыми параметрами и операционными показателями деятельности предприятия, а также стремлением к определению полной стоимости предприятия, адекватной рыночной ценности его активов. Учитывая вышеупомянутое, эффективность управления частями акционерного капитала определяется как степень соотношения между целью, нормативно установленными функциями, управленческими действиями и результатами выполнения руководителями управленческих обязанностей. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка методического обеспечения формирования и функционирования сбалансированной системы показателей оценки эффективности использования частей корпоративных прав в акционерном обществе.

Ключевые слова: акционерное общество, корпоративные права, корпоративное развитие, корпоративное управление, система сбалансированных показателей

Рис.: 1. *Библ.:* 9.

Куренной Александр Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и региональной экономической политики, Днепропетровский региональный институт государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины (ул. Гоголя, 29, Днепропетровск, 49044, Украина)

Волошко Наталья Алексеевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра экономики предприятия, Днепропетровский университет им. А. Нобеля (ул. Набережная Ленина, 18, Днепропетровск, 49000, Украина)

Email: voloshko_nataly@mail.ru

UDC 334.722.8

Kurinyy O. V., Voloshko N. O.

PROBLEMS OF ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF MANAGING CORPORATE RIGHTS IN JOINT STOCK COMPANIES

The goal of the article lies in identification of specific features of formation, implementation and practical use of the balanced scorecard of efficiency of managing corporate rights in domestic joint stock companies. Complexity of formation of the balanced scorecard of efficiency of managing property of shareholders is due to a necessity of ensuring deliberateness of the combination of financial and non-financial indicators for formalisation of managerial goals, establishment of a connection between financial parameters and operation indicators of enterprise activity and also attempt to determine the whole cost of an enterprise, which would be adequate to the market value of its assets. Taking into account the above, the article defines efficiency of managing shares of the joint stock as the degree of correlation between the goal, regulatory set functions, managerial actions and results of execution of managerial duties by managers. Prospect of further studies in this direction is development of methodical basis of formation and functioning of the balanced scorecard of efficiency of the use of shares of corporate rights in a joint stock company.

Key words: joint stock company, corporate rights, corporate development, corporate management, balanced scorecard

Pic.: 1. *Bibl.:* 9.

Kurinyy Olexandr V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economy and Regional Economic Policy, Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine (vul. Gogolya, 29, Dnipropetrovsk, 49044, Ukraine)

Voloshko Nataliya O. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Business Economics, Alfred Nobel Dnipropetrovsk University (vul. Naberezhna Lenina, 18, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

Email: voloshko_nataly@mail.ru

Постановка проблеми. Корпорація (акціонерне товариство) є складним соціально-економічним утворенням, заснованим на добровільному поєднанні капіталів, майна, особистих зусиль його учасників для здійснення спільної діяльності з метою досягнення синергетичного ефекту, який не може бути отриманий при відсутності корпоративного співробітництва. Головною передумовою виникнення та найважливішим фактором розвитку корпоративних відносин в акціонерних товариствах є встановлення загальновизнаних і справедливих правил для учасників цих відносин, забезпечення високого рівня довіри між ними.

Управління корпорацією відбувається в умовах постійного зіткнення інтересів різних учасників корпоративних відносин, виникнення суперечностей та розбіжностей між ними. Сфера корпоративного управління акціонерного товариства містить обмежену кількість управлінських рішень, що приймаються за згодою усіх (або більшості) учасників на найвищому рівні управління корпорацією та прямо стосуються її фінансово-майнового стану. Більшість з цих управлінських рішень має стратегічний характер або безпосередньо витікає зі стратегічних рішень, прийнятих вищим керівництвом корпорації. Корпоративне управління є процесом формування та реалізації вищими органами управління товариства управлінських дій, які відображають баланс інтересів учасників корпоративних відносин щодо вибору шляхів формування і використання акціонерного капіталу, а також розподілу результатів діяльності корпорації.

Метою статті є вивчення особливостей побудови, впровадження та практичного використання збалансованих систем показників ефективності управління корпоративними правами на вітчизняних акціонерних товариствах.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичні та методологічні аспекти формування та розвитку системи корпоративного управління в акціонерних товариствах на засадах розробки збалансованої системи показників діяльності розглядалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як А. Воронкова [1], В. Гриньова [2], В. Євтушевський [4], Р. Каплан, Д. Нортона [5; 6], М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко [7], Г. Козаченко [8], О. Попов [9], А. Татаркин [3] та ін. В той же час різноманіття й мінливість об'єктів управління визначають складність і динамічність розвитку цього процесу, внаслідок чого широке коло організаційних та методичних аспектів побудови системи управління корпоративними підприємствами вимагають докладного дослідження та постійного доопрацювання. Проте деякі важливі проблеми формування системи корпоративного управління на вітчизняних підприємствах (що вимушені гнучко адаптуватися до постійних змін середовища господарювання), зокрема – методичне забезпечення оцінки ефективності управління корпоративними правами як частками акціонерної власності на засадах використання збалансованих систем показників, вимагають уточнення та подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою корпоративного розвитку є збільшення синергетичного ефекту від спільної погодженої діяльності учасників

корпоративних відносин в процесі формування, використання та розподілу результатів використання капіталу акціонерного товариства. Встановлення цілей та розстановка пріоритетів дозволяє у цілому сформулювати стратегію вирішення задачі ефективного управління частками акціонерної власності, яка, за нашою думкою, на цьому етапі являє собою задачу формування оптимального портфелю корпоративних прав акціонером як власником диверсифікованої сукупності різноманітних майнових комплексів.

Під ціллю управління корпоративними правами акціонерів (приватних осіб або держави) розуміються бажані результати з управління корпоративними правами, які свідчать про виконання товариством своїх соціально-економічних функцій з точки зору акціонерів як суб'єкта управління. Мета управління встановлюється з урахуванням фінансово-майнового стану підприємства, його соціальної ролі, державних потреб в результатах функціонування підприємства та ступеня корпоративного контролю.

Оцінка ефективності управління корпоративними правами являє собою процес визначення ступеню використання уповноваженими акціонерами особами повноважень і можливостей, що надаються через володіння державою частками корпоративних прав в акціонерних товариствах, щодо досягнення заздалегідь встановлених цілей у сфері виконання представницьких функцій на ґрунті якісного виконання зазначеними уповноваженими особами покладених на них управлінських та представницьких обов'язків. Загальною основою оцінки ефективності управління корпоративними правами є ситуаційно-цільовий підхід, який визначається зіставленням отриманих фактичних результатів управлінських дій з попередньо визначеними цілями, прийнятими на основі оцінки стану усіх факторів та ресурсів, які у певних обставинах господарювання (ситуаціях) на основі оцінки стану усіх факторів та ресурсів обумовлюють вибір напрямків розвитку підприємства.

Необхідність розмежування напрямків оцінки ефективності управління акціонерним капіталом обумовлюється складним змістом управлінських робіт у цій сфері, а також непрямим характером зв'язку між якістю виконання управлінських функцій та отриманими загальними результатами функціонування відповідного об'єкту управління (рис. 1).

Використання цільових критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами акціонерів обумовлюється самим характером управлінської ситуації у цій сфері, що майже унеможливує застосування традиційної методики зіставлення отриманих результатів та витрат як основи щодо визначення ефективності. По-перше, цілі акціонерів в корпоративному секторі є надмірно різноманітними, тому узагальнення відповідних результатів і витрат у цьому випадку є суттєво утрудненим. По-друге, загальні результати і витрати, що визначають стан функціонування об'єкта управління, є наслідком не тільки управлінського впливу з боку акціонерів, а виокремлення сукупності плодів управління частками акціонерної власності із загальних результатів діяльності акціонерного товариства стає майже нерозв'язуваним завданням. По-третє, можливість швидко-

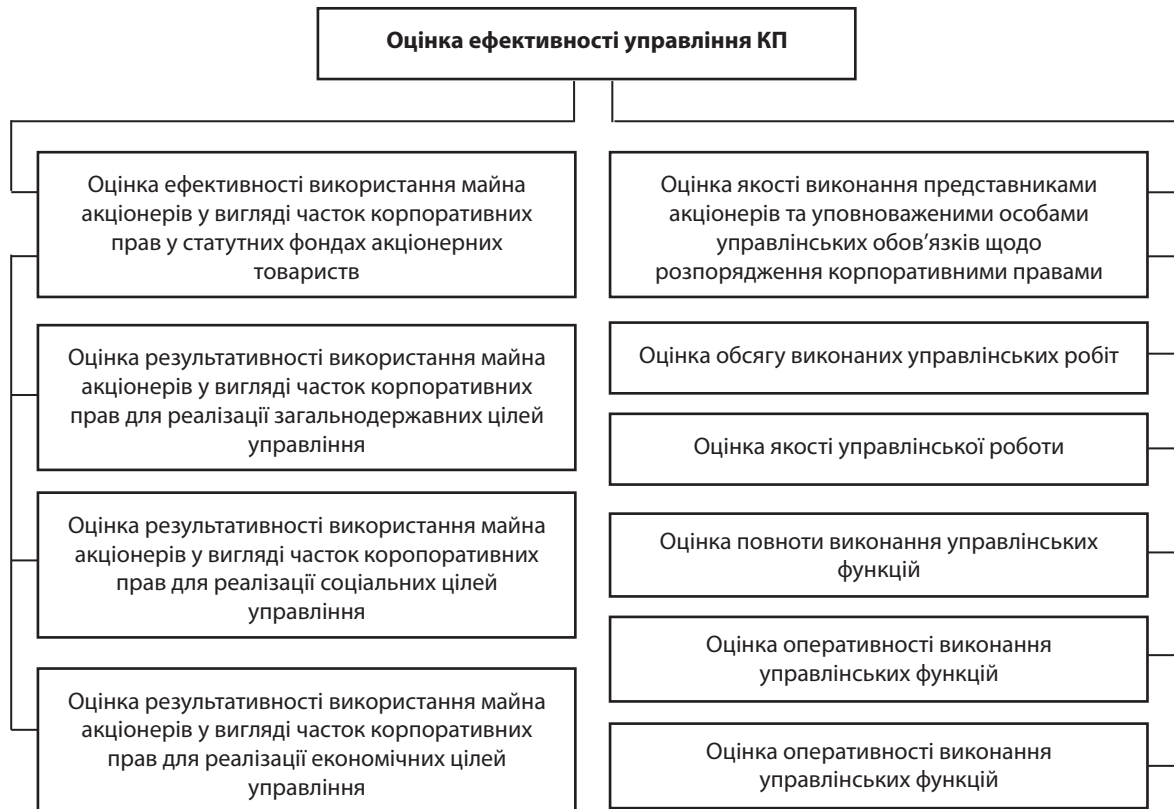


Рис. 1. Зміст процесу оцінки ефективності управління корпоративними правами

го отримання якісної інформації, достовірної обробки та отримання результатів оцінки, що можуть бути прямо зіставлені із встановленими цілями для представників акціонерів, які переважно є аутсайдерами корпорації, здається цілком малоймовірною. Інакше задача управління корпоративними правами не мала б того складного (у тому числі – в плані асиметрії доступної учасникам корпоративних відносин інформації) змісту, що визначає її цілковиту специфічність.

Виходячи з наведених вище обставин, ми вважаємо за доцільне здійснення процедури оцінки ефективності використання власності акціонерів у вигляді часток корпоративних прав у статутних фондах акціонерних товариств на засадах застосування спрощеного варіанту системи збалансованих показників оцінки.

Концептуальні засади формування збалансованої системи показників вперше було обґрунтовано Р. Капланом та Д. Нортонем у 1992 р. [5; 6]. Основними положеннями, з яких виходили дослідники при розробці даної концепції, стали, по-перше, необхідність забезпечення зваженості поєднання фінансових та нефінансових показників для формалізації управлінських цілей, по-друге, встановлення зв'язку між, з одного боку, фінансовими параметрами та, з іншого, суто операційними вимірниками діяльності підприємства, а також, по-третє, прагнення до визначення повної вартості підприємства, адекватної ринковій цінності його активів (у тому числі – нематеріальних).

Надалі концепція побудови збалансованої системи показників отримала досить широкий розвиток при розробці цілої низки відповідних методичних підходів, найбільш відомими з яких стали наступні: збалансована система показників BSC Л. Майсела; інтегрована модель збалансованої системи показників і показника економічної доданої вартості; піраміда ефективності К. Макнейра, Р. Ланча й К. Кросу; модель EP2M К. Адамса і П. Робертса.

Наведені концепції побудови системи збалансованих показників визначаються характерними рисами, індивідуальними перевагами й вадами, що виступають відображенням методичних особливостей і специфічних умов впровадження кожної з цих моделей. Слід, проте, відзначити, що практичне впровадження описаних систем в будь-якому випадку потребує ретельної розробки організаційного та нормативного забезпечення управління акціонерним товариством та акціонерним капіталом, зокрема.

Розробка системи збалансованих показників оцінки насамперед виходить з пріоритетності цілей в процесі управлінської діяльності, а, отже, й в ході оцінки ефективності управління. При цьому вважається, що будь-яка управлінська ціль може бути описана комплексом більш-менш точно вимірюваних показників, інакше неможливо було б сформулювати критерій досягнення мети та встановити хоча б якісь загальні пріоритети управління (черговість дій). Такі ж саме вимоги при формуванні системи збалансованих по-

казників оцінки висуваються щодо стратегії управління як специфічної сукупності цілей та передбачуваних послідовностей управлінських рішень, спрямованих на досягнення зазначених цілей. Тому встановлення кількісних показників, які характеризують цілі і стратегію, дозволяє оцінити ефективність управлінських дій щодо їх реалізації як міру наближення в ході виконання управлінських функцій до бажаного результату управління.

Періодичні виміри показників, що враховуються, забезпечують зворотний зв'язок і відповідне регулювання дій організації. Ступінь досягнення цілей, ефективність функціонування структурних підрозділів і роботи підприємства у цілому, кожного співробітника при цьому визначається значеннями так званих «ключових показників результативності». Якщо такі показники пов'язані із системою мотивації працівників, то очікується, що останні будуть щодня зацікавлені в досягненні компанією встановлених цілей.

Найбільш поширеним у практиці господарювання є використання цільового підходу на основі суто фінансових показників, проте система збалансованих показників оцінки виходить з необхідності використання усього різноманіття (в сенсі одиниць вимірювання) показників, що характеризують діяльність акціонерного товариства, спрямовану на досягнення важливих з точки зору акціонерів цілей, у рамках кожної з яких можна сформулювати окремі конкретні питання та ін. За таким підходом відповідно до обраної стратегії на основі контролю масиву поточних даних і зіставлення їх із плановими показниками формуються управлінські рішення. Контроль поточної ситуації здійснюється на основі схеми контролю зі зворотним зв'язком, для чого має бути сформована така система показників, яка б відповідала наступним умовам:

- набір показників був би досить повним і разом з тим аналіз не був би складним і громіздким;
- значення показників були б вимірні не тільки в даний момент, але і через заданий часовий відрізок.

Збалансована система показників оцінки ефективності використання часток корпоративних прав в акціонерному товаристві має містити такі групи показників:

1. Група показників оцінки виконання загальносупільних функцій при розпорядженні частками корпоративних прав.
2. Група показників оцінки виконання соціальних функцій при розпорядженні частками корпоративних прав.
3. Група показників оцінки виконання економічних функцій при розпорядженні частками корпоративних прав.

При розбудові системи збалансованих показників оцінки, на наш погляд, обов'язково слід вирішити декілька основних проблем:

- створення в акціонерному товаристві об'єктивних умов для якісних змін різних характеристик корпоративного співробітництва (насамперед – у сфері корпоративного управління);

- формування системи показників, які б адекватно відбивали цілі управління власністю акціонерів;
- розбудова системи підтримки формування і прийняття рішень представниками акціонерів та уповноваженими особами.

Формування системи збалансованих показників оцінки ефективності корпоративного управління у статутних фондах акціонерних товариств, за нашою думкою, може бути здійснено у межах комплексу суспільних, соціальних, економічних цілей, пов'язаних із забезпеченням належного виконання функцій представництва інтересів акціонерів. Тому на основі зазначених груп цілей та показників, що відповідають їм, з'являється можливість проведення не тільки фінансового аналізу результатів управління акціонерним капіталом, але й якісної оцінки всіх напрямків його діяльності.

Процес розбудови системи збалансованих показників складається з наступних етапів:

- розробка збалансованої системи показників – перетворення цілей, перспективних планів і стратегії корпоративного управління на сукупність цілей і заходів, які надалі мають бути інтегровані в управлінський процес;
- ув'язування всіх ієрархічних рівнів (від вищої управлінської ланки до допоміжних ланок) шляхом вибудовування відповідних цілей і показників, організація стратегічної комунікації, забезпечення компенсації за ініціативні рішення;
- визначення шляхів досягнення в часі запланованих результатів через конкретні планові завдання, розподіл ресурсів, проектування стратегічних заходів щодо виконання цільових орієнтирів;
- зворотний зв'язок і навчання – тестування теоретичної бази стратегії і відновлення останньої з відображенням отриманих знань.

Визначення і деталізація груп цілей, а також вибір відповідних показників, що визначають міру реалізації визначених пріоритетів управлінської діяльності в сфері власності акціонерів, пропонується здійснювати експертним шляхом (експертами мають виступати провідні фахівці, держслужбовці або сторонні консультанти). Загальний алгоритм відбору цільових настанов діяльності акціонерного товариства та визначення показників оцінки ступеня досягнення цілей цілком можливо може ґрунтуватися на алгоритмі постановки управлінської задачі у сфері корпоративних прав.

Серед інших підходів до формування цілеорієнтованої системи показників оцінки слід відзначити методи «піраміди результативності» та «модель стейкхолдера».

Піраміда результативності являє собою підхід, що дозволяє чітко визначити цілі та описати їх характеристики на кожному рівні управління бізнесом. За допомогою цього інструмента можна знайти усі взаємозв'язки між ключовими елементами, що впливають на успішність бізнесу, а також визначити, хто в організації несе відповідальність за кожний з цих елементів.

Модель «стейкхолдер» допомагає знайти шляхи створення максимальної додаткової вартості для кожної групи «стейкхолдерів». Спочатку необхідно визначити інтереси (потреби) кожної групи зацікавлених осіб. Потім вибрати індикатори, використання яких дозволить установити, чи досягнуті цільові показники, тобто чи задоволені інтереси кожної групи «стейкхолдерів».

Проте за будь-який з описаних підходів набір оцінних індикаторів для кожної конкретної економічної організації буде цілком індивідуальним, причина чого полягає у наявності унікальних індивідуальних ключових компетенцій, у необхідності управління розвитком конкурентних переваг на засадах індивідуального підходу щодо їхньої порівняльної оцінки.

Описана процедура формування системи збалансованих показників оцінки та інші методики дозволяють тільки сформувати загальний підхід щодо визначення складу цілей та показників функціонування акціонерного товариства, досягнення яких є доцільним з точки зору акціонерів. Втім, численні методичні і практичні труднощі, що виникають внаслідок існування асиметрії інформації між аутсайдерами (акціонерами та їх представниками) та інсайдерами, при цьому ще не вирішується. Для розв'язання цієї проблеми пропонується застосування експертно-аналітичної процедури за матрицю кількісної оцінки досягнення цілей, що є дієвим засобом забезпечення безперервного контролю «агента» над діями «принципала» у корпоративних відносинах [7].

Здійснення такого контролю насамперед передбачає безперервність спостереження за низкою параметрів, склад яких у нашому випадку визначається структурою і складом системи збалансованих показників. При цьому в принципі припустимим вважається загальне поліпшення ситуації при погіршенні деяких з цих параметрів, але для оцінки ситуації в цілому необхідне одержання сумарного, підсумкового індексу шляхом зважування окремих показників за допомогою експертних оцінок. Процедура розрахунку підсумкового індексу реалізується за допомогою матриці кількісної оцінки досягнення цілей.

Таким чином, отримане значення індексу ефективності використання корпоративних прав являє собою комплексну оцінку виконання акціонерним товариством функцій, пов'язаних із реалізацією комплексу цілей учасників корпоративних відносин, виразом чого стає міра досягнення акціонерами суспільних, соціальних і економічних цілей.

Проте оцінка ефективності використання акціонерного капіталу переважною мірою характеризує результативність дій уповноважених осіб, тобто фізичних і юридичних осіб, які отримують корпоративні права у довірче або оперативне розпорядження. В цьому випадку саме на них лежить відповідальність за ефективність розпорядження акціонерною власністю, тобто за результати діяльності акціонерного товариства у цілому в сфері забезпечення виконання суспільних, соціальних і економічних цілей.

Представники акціонерів у акціонерних товариствах (як правило, представництво здійснюється шляхом участі у роботі вищих керівних органів управління акціонерним

товариством, іноді – при представництві за дорученням на зборах акціонерів або інших корпоративних заходах) в корпоративних відносинах скоріше виконують суто контрольні (не розпорядницькі) функції. Тому їхня діяльність може оцінюватися з двох сторін: по-перше, забезпечення належного (з точки зору досягнення встановлених акціонерами цілей діяльності товариства) представництва за корпоративними правами (яке, проте, більшою мірою являє собою обмеження можливої шкоди, оскільки представники акціонерів лише ухвалюють корпоративні рішення, зазвичай не володіючи усією повнотою інформації щодо підґрунтя та причин прийняття саме таких рішень). По-друге, представницька діяльність являє собою різновид управлінських дій (переважно – у сфері виконання контрольної функції), тому може і має оцінюватися за вимогами щодо забезпечення ефективності управлінської праці, а саме: за обсягами виконаних управлінських робіт, за якістю виконаної управлінської роботи, за оперативністю виконання управлінських функцій, за повнотою виконання управлінських функцій, за витратами на виконання управлінських робіт.

Ефективність управління частками акціонерного капіталу являє собою ступінь співвідношення між метою, нормативно установленими функціями, управлінськими діями і результатами виконання певним керівником (яким за описану ситуацію є представник акціонерів або уповноважена особа) управлінських обов'язків. Така ефективність буде характеризувати за відповідними показниками сам процес управління та рівень розвитку його об'єктів. При цьому слід зазначити, що ефективність управлінської праці може і не носити чітко вираженого економічного характеру. В окремих випадках ефективність може бути визначена за допомогою оцінок, що характеризують соціально-політичні ефекти, тобто ефективність управлінської діяльності суттєво відрізняється від суто економічної ефективності, що враховує лише відносні оцінки тільки економічного результату діяльності, у той час як ефективність управління містить у собі як економічну, так і соціальну сторони результату діяльності.

Висновки. Управління акціонерним капіталом як сукупністю корпоративних прав акціонерів полягає насамперед у забезпеченні індивідуального (об'єктного) підходу щодо реалізації корпоративних прав акціонерів на конкретному акціонерному підприємстві з урахуванням специфіки ринкового становища, умов виробничої діяльності, економічного потенціалу зазначених підприємств. Важливою вимогою щодо управління акціонерним капіталом є також необхідність диференційованого підходу до визначення способів, форм і методів розпорядження частками акціонерного капіталу, а саме використання системи збалансованих показників.

Формування збалансованої системи показників ефективності управління власністю акціонерів полягає, по-перше, у необхідності забезпечення зваженості поєднання фінансових та нефінансових показників для формалізації управлінських цілей, по-друге, у встановленні зв'язку між, з одного боку, фінансовими параметрами та, з іншого, суто

операційними вимірниками діяльності підприємства, по-третє, у прагненні до визначення повної вартості підприємства, адекватної ринковій цінності його активів.

Таким чином, під цілями управління корпоративними правами акціонерів слід розуміти сукупність бажаних результатів з розпорядження частками акціонерного капіталу, досягнення яких засвідчує про виконання певним акціонерним товариством низки комерційних, фінансових,

соціально-економічних та інших функцій з точки зору певного акціонера як суб'єкту управління. Мета управління встановлюється з урахуванням фінансово-майнового стану підприємства, його соціальної ролі, потреб акціонера в досягненні певних результатів функціонування підприємства та ступеня корпоративного контролю власника корпоративних прав.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративне управління та культура : монографія / А. Е. Воронкова [та ін.]. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
2. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні : монографія / В. М. Гриньова, О. Є. Попов – Х. : ХГЕУ, 2002. – 250 с.
3. Динамика корпоративного розвитку / В. Ж. Дубровский, О. А. Романова, А. И. Татаркин, И. Н. Ткаченко. – М. : Наука, 2004. – 502 с.
4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. / В. А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
5. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес – среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [пер. с англ.] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : «Олимп-Бизнес», 2004. – С. 15 – 49.
6. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [пер. с англ.] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : «Олимп-Бизнес», 2003. – С. 24 – 52.
7. Кизим М. О. Збалансована система показників / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007 – 192 с.
8. Козаченко Г. В. Корпоративное управление : учеб. пособие / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова. – К. : Либра, 2004. – 367 с.
9. Попов О. Є. Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління (монографія) / Попов О. Є. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 390 с.

REFERENCES

- Dubrovskiy, V. Zh., Romanova, O. A., and Tatarkin, A. I. *Dinamika korporativnogo razvitiia* [Dynamics of Corporate Development]. Moscow: Nauka, 2004.
- Hrynyova, V. M., and Popov, O. IE. *Orhanizatsiino-ekonomichni osnovy formuvannya systemy korporatyvnogo upravlinnia v Ukraini* [Organizational-economic bases of forming the system of corporate governance in Ukraine]. Kharkiv: KhHEU, 2002.
- Kaplan, R., and Norton, D. *Organizatsiia, orientirovannaia na strategiiu. Kak v novoyu biznes - srede preuspevaiut organizatsii, primenialushchie sbalansirovannuiu sistemu pokazateley* [Organization-oriented strategy. As a new business - environment thrive organizations using balanced scorecard]. Moscow: Olimp-Biznes, 2004.
- Kaplan, R., and Norton, D. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu* [The Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.
- Kyzym, M. O., Pylypenko, A. A., and Zinchenko, V. A. *Zbalansovana systema pokaznykiv* [Balanced Scorecard]. Kharkiv: InzhEK, 2007.
- Kozachenko, G. V., and Voronkova, A. E. *Korporativnoe upravlenie* [Corporate governance]. Kyiv: Libra, 2004.
- Popov, O. IE. *Teoretyko-metodolohichni ta kontseptualni zasady formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu korporatyvnogo upravlinnia* [Theoretical and methodological and conceptual basis of the formation of organizational-economic mechanism of corporate governance]. Kharkiv: INZhEK, 2009.
- Voronkova, A. E. *Korporativne upravlinnia ta kultura* [Corporate governance and culture]. Drohobych: Vymir, 2006.
- Yevtushevskiy, V. A. *Osnovy korporatyvnogo upravlinnia* [Principles of corporate governance]. Kyiv: Znannia-Pres, 2002.

Лугова В. М., Єрмоленко О. А.

ДІАГНОСТИКА ЗДАТНОСТІ КЕРІВНИКА-ЛІДЕРА ДО ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Статтю присвячено проблемі діагностики здатності керівника-лідера до ефективної взаємодії. Здійснено теоретичний аналіз переліку якостей ефективного керівника та лідера. Уточнено якості, які забезпечують його здатність до ефективної соціальної взаємодії. До них віднесено організаційні якості та соціальну перцепцію. Запропоновано методики їх діагностики, а саме: «Психологічна оцінка організаційних здібностей особистості в рамках групи»; «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності». Апробація цих методик на п'яти підприємствах Харківського регіону показала, що рівень розвитку організаційних якостей та перцептивно-інтерактивної компетентності керівників є середнім. Доведено, що керівники українських підприємств ще не готові бути для своїх підлеглих одночасно і лідерами. У статті запропоновано розвинути здатність керівника-лідера до ефективної взаємодії шляхом одержання нової інформації про себе і особливості своєї взаємодії з іншими людьми, переосмислення уявлень про себе і свою поведінку, вибудовування нових форм поведінки і регулювання міжособистісної взаємодії, закріплення позитивного досвіду в умовних ситуаціях управлінської взаємодії за допомогою тренінгів.

Ключові слова: керівник-лідер, якості керівника, організаторські здібності, соціальна перцепція, діагностика

Рис.: 3. *Бібл.:* 24.

Лугова Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Єрмоленко Олексій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 658.012.32

Луговая В. Н., Ермоленко А. А.

ДИАГНОСТИКА СПОСОБНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ-ЛИДЕРА К ЭФФЕКТИВНОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ

Статья посвящена проблеме диагностики способности руководителя-лидера к эффективному взаимодействию. Осуществлен теоретический анализ перечня качеств эффективного руководителя и лидера. Уточнены качества, которые обеспечивают его способность к эффективному социальному взаимодействию. К ним отнесены организационные качества и социальная перцепция. Предложены методики их диагностики, а именно: «Психологическая оценка организаторских способностей личности в рамках группы», «Диагностика перцептивно-интерактивной компетентности». Апробация этих методик на пяти предприятиях Харьковского региона показала, что уровень развития организационных качеств и перцептивно-интерактивной компетентности руководителей является средним. Доказано, что руководители украинских предприятий еще не готовы быть для своих подчиненных одновременно и лидерами. В статье предложено развивать способность руководителя-лидера к эффективному взаимодействию путем получения новой информации о себе и особенностях своего взаимодействия с другими людьми, переосмысления представлений о себе и своем поведении, выстраивания новых форм поведения и регулирования межличностного взаимодействия, закрепление положительного опыта в условных ситуациях управленческого взаимодействия с помощью тренингов.

Ключевые слова: руководитель-лидер, качества руководителя, организаторские способности, социальная перцепция, диагностика

Рис.: 3. *Библ.:* 24.

Луговая Виктория Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Ермоленко Алексей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 658.012.32

Lugova V. M., Yermolenko O. A.

DIAGNOSTICS OF THE ABILITY OF THE MANAGEMENT-LEADER TO INTERACT EFFICIENTLY

The article is devoted to the issue of diagnostics of ability of a manager-leader to interact efficiently. It conducts a theoretical analysis of a list of qualities of an efficient manager and leader. It specifies the qualities that provide the manager's ability to conduct efficient social interaction. They include organisational qualities and social perception. The article offers methods of their diagnostics, namely: "Psychological assessment of organisational abilities of a person in a group" and "Diagnostics of perceptive and interactive competence". Approbation of these methods at five enterprises of the Kharkiv region showed that the level of development of organisational qualities and perceptive and interactive competence of managers is average. The article proves that managers of Ukrainian enterprises not yet ready to be also leaders to their personnel. The article offers to develop ability of a manager-leader to interact efficiently through obtaining new information about specific features of manager's interaction with other people, re-thinking of own self and own behaviour, structuring new forms of behaviour and regulation of inter-personal interaction and securing positive experience under conventional situations of managerial interaction with the help of trainings.

Key words: manager-leader, managerial qualities, managerial abilities, social perception, diagnostics

Pic.: 3. *Bibl.:* 24.

Lugova Victoria M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Yermolenko Oleksiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Вступ. Сучасні українські підприємства працюють в надзвичайно нестабільних умовах зовнішнього середовища, які приводять до ускладнення внутріфірмових відносин та вимагають від керівників прийняття оригінальних, творчих рішень, гнучкості. Сучасні менеджери все більше сприймаються як керівники-інноватори, які повинні мати поглиблені знання в різних сферах, і ці знання повинні постійно поповнюватися та актуалізуватися. Оскільки всі ці характеристики досить складно поєднати в одній людині, керівнику-лідеру слід навчитися бути лідером лідерів, тобто справжній лідер – це командний гравець, тому на перше місце серед складових управлінської компетентності виходить здатність до колективної взаємодії [1]. Ю. А. Афонін, А. П. Жабін, А. С. Панкратов також зазначають, що лідер XXI століття є командним гравцем, адже найкращих результатів можливо досягти лише за рахунок кооперації, а не конкуренції та індивідуальних досягнень, тому відносини з підлеглими є однією з ключових змінних успіху [2]. На необхідності забезпечення системи управління керівниками-професіоналами високої культури, які вміють працювати з людьми, наголошують і інші автори [3]. Менеджери та лідери не в змозі сьогодні ефективно управляти тільки за рахунок прийняття рішень і розповсюдження наказів. Вони мають прагнути до «кооперації» і зацікавленості співробітників щодо успішного виконання завдань. Лідерство перестає бути індивідуальним, воно стає успішним в результаті розділення, яке підтримується ментально і в якому беруть участь робітники компанії. В такій ситуації лідери не віддають команди, а стають наставниками, наголошують С. О. Пермінова та В. О. Пермінова [4].

Тобто проблемні питання здатності керівника-лідера до ефективної взаємодії з іншими членами колективу є сьогодні надзвичайно актуальними.

Аналіз робіт, присвячених проблемі дослідження показав, що найкраще вона опрацьована у таких галузях науки як психологія, психологія управління, соціальна психологія. Питання підготовки управлінських кадрів охоплені у низці досліджень А. А. Деркача, Л. М. Карамушки, Р. Л. Кричевського, Б. Ф. Ломова, А. К. Маркової, А. Л. Свенцицького, А. В. Філіппова та ін.). Значна частина існуючих досліджень присвячена проблемі розвитку в управлінців необхідних особистісних якостей, а також формуванню професійних знань та вмінь, які дозволяють зробити їх цілеспрямовану діяльність найефективнішою. Найбільш відомими дослідниками особистісних рис керівника, що впливають на ефективність управлінської діяльності, професіоналізму і компетентності керівника, лідерства у групах і командах, є І. Адізес, Т. В. Бендас, Л. М. Карамушка, Л. Е. Орбан-Лембрик, С. Р. Філонович, Г. В. Щокін та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, слід відзначити і наявність недоопрацьованих аспектів проблеми, однією з яких є обґрунтування технології і методик діагностики якостей керівника-лідера, які забезпечують його здатність до ефективної соціальної взаємодії.

Таким чином, обрана тема дослідження є актуальною та потребує подальших теоретичних та методичних розробок.

Метою дослідження є обґрунтування переліку якостей керівника-лідера, які забезпечують його здатність до ефективної соціальної взаємодії, визначення методик їх діагностики, виявлення ключових проблем у цій сфері та розробка методичних рекомендацій щодо їх розвитку.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених показав, що єдиного переліку якостей успішного керівника-лідера не існує. Кожен з авторів робить спробу створити повний перелік якостей і вимог, що відносяться до керівника чи лідера, а також визначити характеристики, які не вони не повинні мати, якщо прагнуть до успіху [5–9]. Також слід відзначити досить широкий діапазон вияву цих якостей окремо для керівників та лідерів.

При аналізі якостей керівника-лідера, які забезпечують його здатність до ефективної взаємодії, будемо виходити з того, що у психологічній літературі поняття «власність», «здатність», «якість» вживаються як синоніми.

Так, А. Г. Комендант та Г. С. Михайлов зазначають, що гарний керівник проявляє якості, які умовно можна поділити на три групи: інтелектуально-особистісні якості, які визначають здатність формулювати проблему, виділяти головне, прогнозувати події; емоційно-вольові якості, від яких залежить уміння встановлювати, підтримувати і регулювати соціальні контакти та соціально-групові якості, які забезпечують уміння розпоряджатися владою і відповідальністю, визначають авторську концепцію управління та вирішення проблем [10]. Ці ж автори зазначають, що найбільш важливими якостями керівника, незалежно від галузі, в якій він працює, є ті, які визначають уміння працювати з людьми, аналізувати вчинки людей, розуміти себе, випереджати результати взаємодії.

В. Т. Шатун наводить такий перелік здібностей і якостей сучасного менеджера: організаторські здібності, уміння управляти собою й іншими, уміння навчати і розвивати підлеглих, здатність формувати ефективні робочі групи, уміння розбиратися в людях, морально-комунікабельні якості, агітаторські якості, ініціативність, уміння спиратися на колектив, гнучкість [11]

А. М. Бандурка, С. П. Бочарова та Є. В. Землянська наводять такий перелік якостей керівника: соціальна спрямованість діяльності, висока компетентність, організаторські здібності, високі моральні якості, емоційно-вольові риси характеру, інтелектуальні властивості, уміння підтримати свій авторитет, імідж, здоров'я [12]. При цьому автори також зазначають, що саме уміння організувати спільну діяльність людей є основною якістю керівника.

М. Вудкок, Д. Френсіс представили ряд умінь і організаторських здібностей, необхідних менеджеру, які слід постійно удосконалювати. До них відносяться: здатність управляти собою; розумні особисті цілі та цінності; упор на постійне особистісне зростання і самовдосконалення; здатність до інновацій; висока здатність впливати і взаємодіяти з людьми; знання сучасних управлінських підходів; вміння навчати і розвивати підлеглих, вміння формувати ефективні робочі групи [13].

О. І. Власова та Ю. В. Никоненко зазначають, що сьогодні у роботі керівника особливої значимості набувають знання колективу і уміння керувати ним [14].

Досить часто вчені посилаються на класифікацію Л. Уманського [14–18], який разом зі своїми однодумцями доводить, що особистість здібного керівника відрізняється від особистості нездібного керівника специфічними властивостями, до яких належать організаторські здібності, або організаційне чуття (психологічна вибірковість, практично-психологічний розум, психологічний такт), емоційно-вольові якості (суспільна енергійність, вимогливість, критичність) та схильність до організаторської (управлінської) діяльності. В цій структурі головну роль відіграє організаційне чуття, на якому базується емоційно-вольова впливовість [18].

Є. І. Ходаківський та ін. наводять перелік з одинадцяти найважливіших якостей менеджера: здатність ефективно управляти собою та своїм часом; здатність усвідомлювати свої особисті цінності; визначення цілей роботи, що виконується, і своїх власних цілей; постійне особисте зростання і розвиток; здатність швидко та ефективно вирішувати проблеми; винахідливість та здатність гнучко реагувати на зміни ситуації; впливовість на оточення, без застосування прямих наказів; використання нових сучасних управлінських методів; уміле використання людських ресурсів; уміння допомогти іншим у швидкому вивченні нових методів та оволодінні практичними навичками роботи; уміння створювати та удосконалювати групи, які здатні ставати винахідливими і результативними у роботі [19]. Одночасно з цим автори зазначають, що важливим для керівника в управлінській діяльності є те, щоб він у своїй фірмі був лідером, та наводять п'ять характеристик лідера: бізнес-освіченість, концептуальні здібності (творчий, винахідливий інтелект), попередній досвід, якість судження (прийняття швидких та правильних рішень за недостатньої інформації), уміння працювати з людьми (зацікавити їх, повести за собою і дати нагоду їм розкритися та ін.).

О. В. Ромашов та Л. О. Ромашова зазначають, що найбільш типові, успішно реалізовані в різних сферах діяльності особистісні якості лідера такі: обдарованість; прагнення до знань і високий рівень розвитку інтелекту; високий професіоналізм; активність; ініціативність; надійність; вражаюча зовнішність; високий ступінь впевненості в собі; здатність і вміння формулювати чіткі цілі і завдання, визначати конкретні вимоги для їх досягнення; уміння мобілізувати людей і згуртувати їх навколо себе для досягнення поставленої мети [20].

Лідерство – це верховенство в стимулюванні, плануванні та організації активності групи. Якщо говорити про групи людей, то за здатністю до лідерства стоять такі інтегральні характеристики, як «налаштованість на небезпеку», «управлінські здібності» і висока «особиста активність» [21].

Як бачимо, в основному автори роблять акцент на таких якостях керівника і лідера, які в цілому можна віднести до організаційних: уміння встановлювати, підтримувати і регулювати соціальні контакти; уміння керувати собою й іншими; здатність формувати ефективні робочі групи; уміння розбиратися в людях; висока здатність впливати і взаємодіяти з людьми; уміння створювати та удосконалювати групи, які здатні ставати винахідливими і результа-

тивними у роботі; уміння мобілізувати людей і згуртувати їх навколо себе. Однак поза увагою дослідників залишаються характеристики, які забезпечують якість взаємодії керівника і підлеглого, але саме вони дозволяють керівнику стати лідером. Важливість цих якостей визначається тим, що посада формально дає керівникові необхідні передумови бути лідером колективу, але автоматично його таким не робить. Для цього він має докласти значних зусиль та розвивати у собі здатність до розуміння партнера по спілкуванню, тобто соціальну перцепцію. Соціальна перцепція проявляється в умінні сприймати людей, адекватно оцінювати, співпереживати і розуміти їх. На цій основі будується ефективна взаємодія з людьми, обмін інформацією, відповідна соціальним нормам поведінки, розвиваються організаторські і комунікативні якості особистості [22]. Першим кроком у цьому напрямку має бути діагностика рівня розвитку цих якостей у керівника.

Використання терміну діагностика для оцінки рівня розвитку якостей, що забезпечують ефективну соціальну взаємодію, дозволяє акцентувати увагу не лише на виявленні проблеми, а передбачає ще й практичні дії з управління системою. Діагностика – це науково-практична діяльність розпізнавання стану об'єкта з точки зору його відповідності нормі, здійснювана на основі підведення даного об'єкта під відомий науці клас, що має на меті прогноз, повернення системи у стан нормального функціонування або підтримка її в цьому стані [23].

З метою дослідження здатності керівника-лідера до ефективної соціальної взаємодії було використано ряд тестових методик: «Психологічна оцінка організаторських здібностей особистості в рамках групи» (Л. І. Уманський, А. Н. Лутошкін, А. С. Чернишов, Н. П. Фетіскін); «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності» (модифікований варіант Фетіскіна Н. П.).

Застосування тесту «Психологічна оцінка організаторських здібностей особистості в рамках групи» дозволяє визначити рівень розвитку таких якостей як:

- психологічна вибірковість – здатність найбільш повно і глибоко відображати психологію інших людей;
- практично-психологічний розум – розум «практика-психолога», володіння практичною психологією;
- психологічний такт – здатність знаходити підхід до людей при встановленні взаємин і взаємодії з ними;
- суспільна енергійність – здатність «заражати» і «заряджати» енергією інших людей, здатність впливати на них, вимогливість до інших людей – наявність у керівника високих потреб, запитів і спонукання підлеглих до неухильного виконання рішень, досягнення цілей;
- критичність – здатність аналізувати відхилення від прийнятих організатором норм у діяльності та поведінці інших людей;
- схильність до організаторської діяльності;
- індивідуальні відмінності в організаторських здібностях особистості.

Методика діагностики перцептивно-інтерактивної компетентності здійснюється шляхом оцінки таких показників:

- взаємопізнання – ступінь адекватності оцінки особистісних особливостей партнерів по взаємодії;
- взаєморозуміння – рівень конфліктності в групі, прояв загальних інтересів, уміння зрозуміти точку зору опонента, іншої людини;
- взаємовплив – ступінь значущості думки, вчинків інших представників групи, самокорекція, саморефлексія;
- соціальна автономність – значимість особистісної позиції у спільних діях та організації або участь у спільній діяльності;
- соціальна адаптивність – благополучність взаємовідносин, задоволеність своїм положенням у групі, гнучкість поведінки, контактність всередині колективу і з зовнішнім оточенням;

- соціальна активність – спрямованість соціальної орієнтації, провідні мотиви взаємодії з оточуючими, ефективність спільної діяльності.

Дослідження проводилось у формі самодіагностики керівниками середньої та низової ланок управління п'яти підприємств Харківського регіону різних форм власності.

У процесі тестування використовувалася п'ятибальна шкала: 5 – риса яскраво виражена, виявляється зримо і постійно; 4 – риса виявляється досить часто; 3 – епізодично проявляється риса, іноді в помітній, іноді в слабкій формі; 2 – якість проявляється дуже рідко і малопомітно; 1 – якість повністю відсутня.

Результати дослідження прояву організаторських здібностей керівників представлено на рис. 1.

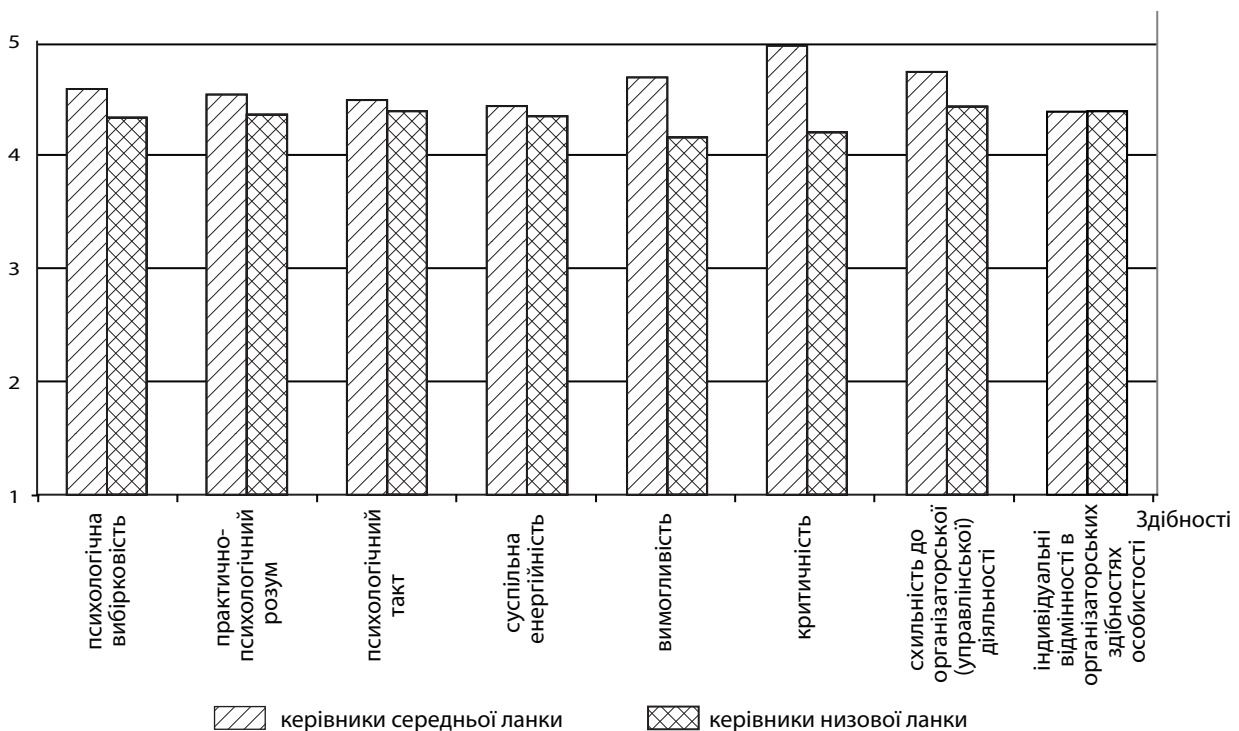


Рис. 1. Оцінка організаторських здібностей керівників

Проведений аналіз показав, що в цілому керівники проявляють середні організаторські здібності: керівники середньої ланки оцінили свої організаторські здібності у 3,6 бали, керівники середньої ланки – у 3,32 бали. У керівників середньої ланки управління найкраще розвинені такі якості як критичність (середній бал 3,97), вимогливість (середній бал 3,68) та схильність до організаторської діяльності (середній бал 3,73). Керівники низової ланки управління відмітили більш високий рівень розвитку схильності до організаційної діяльності (середній бал 3,43), індивідуальних відмінностей у організаторських здібностях (середній бал 3,39) та психологічного такту (середній бал 3,39).

Результати оцінки перцептивно-інтерактивної компетентності керівників представлено на рис. 2.

Результати дослідження свідчать про середній рівень розвитку перцептивно-інтерактивної компетентності ке-

рівників: середній бал керівників середньої ланки управління – 3,76; керівників низової ланки управління – 3,48. У керівників середньої ланки управління найкраще розвинені такі якості як взаєморозуміння (середній бал 4,10), взаємопізнання (середній бал 4,03) та соціальна автономність (середній бал 3,92). У керівників низової ланки ці якості також більш розвинені: соціальна автономність (середній бал 3,78), взаєморозуміння (середній бал 3,63), взаємопізнання (середній бал 3,44).

Як показали результати дослідження, керівники низової ланки управління є найменш готовими до ефективної соціальної взаємодії. Проведені співбесіди показали, що вони у більшій мірі вважають себе підлеглими ніж керівниками.

Проведений аналіз показав, що керівники українських підприємств ще не готові бути для своїх підлеглих

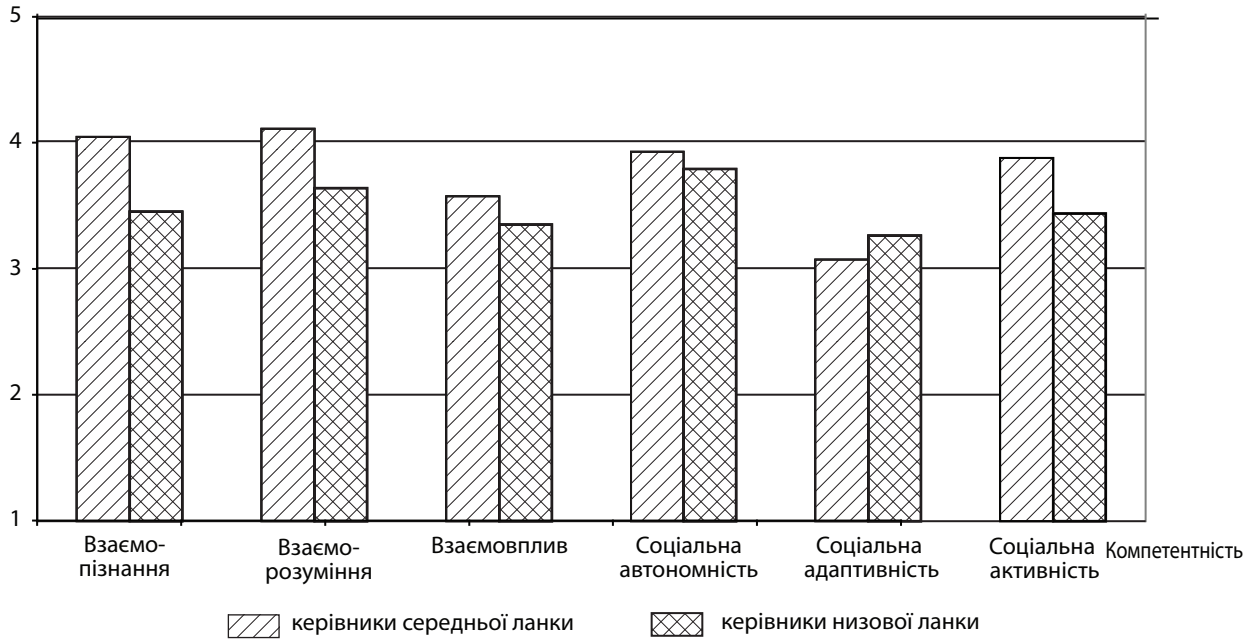


Рис. 2. Оцінка перцептивно-інтерактивної компетентності керівників

одночасно і лідерами. Для цього їм необхідно розвивати свої соціально-психологічні якості, від яких залежить ефективна соціальна взаємодія. З метою розвитку якостей

керівника-лідера, які забезпечують здатність до ефективної взаємодії на підприємствах має бути реалізована наступна схема (рис. 3)

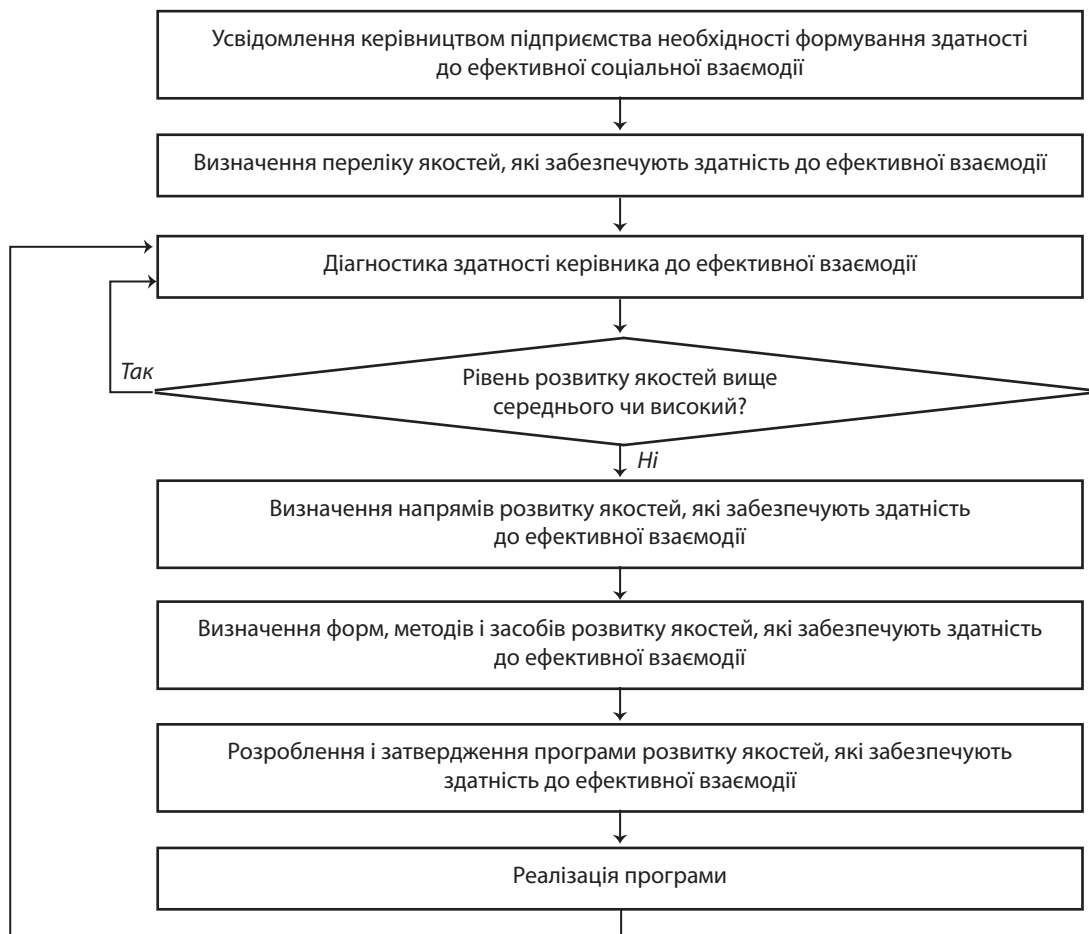


Рис. 3. Схема діагностики і розвитку якостей керівника-лідера, які забезпечують здатність до ефективної взаємодії

Технологія розвитку здатності керівника-лідера до ефективної взаємодії має включати такі етапи:

по-перше, одержання нової інформації про себе і особливості своєї взаємодії з іншими людьми,

по-друге, переосмислення уявлень про себе і свою поведінку,

по-третє, вибудовування нових форм поведінки і регулювання міжособистісної взаємодії,

по-четверте, закріплення позитивного досвіду в умовних ситуаціях управлінської взаємодії.

Для реалізації зазначеної технології слід скористатися напрацюваннями сучасної андрагогіки, яка рекомендує для навчання дорослих використовувати активні технології навчання – тренінги.

Тренінг серед інших психологічних методів дозволяє реалізувати необхідні психологічні умови розвитку професійної та особистісної самосвідомості людей і актуалізації їх ресурсів, змінити їх поведінку і ставлення до світу і інших людей [24].

ЛІТЕРАТУРА

1. Лугова В. М. Напрями розвитку лідерської компетентності керівників українських підприємств / В. М. Лугова, О. А. Єрмоленко // Проблеми економіки. – 2012. – №1. – С. 64–67.
2. Афонин Ю. А. Социальный менеджмент : [учебн.] / Ю. А. Афонин, А. П. Жабин, А. С. Панкратов. — М.: Изд-во МГУ, 2004. – 320 с.
3. Ефимчик Е. Е. Человеческий фактор в управлении: [конспект лекций] / Е. Е. Ефимчик. – Минск: БГАТУ, 2008. – 174 с.
4. Пермінова С. О. Ефективне лідерство в умовах глобалізації ринку / С. О. Пермінова, В. О. Пермінова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 17 – Кіровоград: КНТУ, 2010. – С. 59–67.
5. Ключовкин В. Н. Личность руководителя и мотивация его деятельности: монография / В. Н. Ключовкин, Ю. И. Ладыгин; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. – Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2007. – 134 с.
6. Карамушка Л. М. Психологія управління: [навч. посіб.] / Л. М. Карамушка. – К.: Міленіум, 2003. – 344 с.
7. Урбанович А. А. Психология управления : [учебн. пособ.] / А. А. Урбанович. – Мн.: Харвест, 2003. – 640 с.
8. Ромашов О. В. Социология и психология управления : [учебн. пособ. для вузов] / О. В. Ромашов, Л. О. Ромашова. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 512 с.
9. Бендас Т. В. Психология лидерства : [учебн. пособ.] / Т. В. Бендас. – СПб.: Питер, 2009. – 448 с.
10. Комендант А. Г. Психологические проблемы профессиональной деятельности руководителя / А. Г. Комендант, Г. С. Михайлов. – М.: Народное образование, 2001. – 192 с.
11. Шатун В. Т. Основы менеджменту : [навч. посібн.] / В. Т. Шатун. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
12. Бандурка А. М. Психология управления / Бандурка А. М., Боcharова С. П., Землянская Е. В. – Х.: Фортуна-Пресс, 1998. – 464 с.
13. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика / Вудкок М., Фрэнсис Д. – М.: Дело, 1991. – 320 с.

Використання тренінгових технологій дозволить керівникам:

- 1) отримати уявлення про сутність ефективної взаємодії, різноманітних стратегій і технологій взаємодії тощо;
- 2) сформулювати особистісне ставлення до них, а також обрати саме ті, які більше підходять саме йому;
- 3) відпрацювати конкретні техніки, необхідні для соціальної взаємодії в різноманітних обставинах, випробувати різні стратегії поведінки і, нарешті, найголовніше – прожити різні ситуації взаємодії з іншими учасниками в «живій тканині» тренінгу.

Висновки. Таким чином, з метою забезпечення розвитку здатності керівників українських підприємств до ефективної соціальної взаємодії слід постійно діагностувати відповідні якості та забезпечувати їх розвиток шляхом навчання керівників засобами тренінгів. На їх розробку і апробацію і буде спрямована подальша робота авторів.

REFERENCES

- Afonin, Yu. A., Zhabin, A. P., and Pankratov, A. S. *Sotsialnyy menedzhment* [Social management]. Moscow: MGU, 2004.
- Anufriev, A. F. *Psikhologicheskii diagnost* [Psychological diagnosis]. Moscow: Os-89, 2006.
- Bendas, T. V. *Psikhologiya liderstva* [Leadership Psychology]. St. Petersburg: Piter, 2009.
- Bandurka, A. M., Bocharova, S. P., and Zemlianskaia, E. V. *Psikhologiya upravleniia* [Psychology of Management]. Kharkiv: Fortuna-Press, 1998.
- Batarshev, A. V. *Diagnostika sposobnosti k obshcheniiu* [Diagnosis ability to communicate]. St. Petersburg: Piter, 2006.
- Efimchik, E. E. *Chelovecheskiy faktor v upravlenii* [The human factor in management]. Minsk: BGATU, 2008.
- Fetiskin, N. P., Kozlov, V. V., and Manuylov, G. M. *Sotsialno-psikhologicheskaiia diagnostika razvitiia lichnosti i malykh grupp* [Socio-psychological diagnosis of personality development and small groups]. Moscow: Izdatelstvo instituta psikhoterapii, 2002.
- Karamushka, L. M. *Psikhologiya upravlinnia* [Psychology of Management]. Kyiv: Milenium, 2003.
- Komendant, A. G., and Mikhaylov, G. S. *Psikhologicheskie problemy professionalnoy deiatelnosti rukovoditelia* [Psychological problems of professional activity of the head]. Moscow: Narodnoe obrazovanie, 2001.
- Karpov, A. V. *Psikhologiya menedzhmenta* [Psychology of Management]. Moscow: Gardariki, 2005.
- Khodakivskiy, I. E., Bohoiavlenska, Yu. V., and Hrabar, T. P. *Psikhologiya upravlinnia* [Psychology of Management]. Kyiv: Tsentruchobovoi literatury, 2011.
- Kliukovkin, V. N., and Ladygin, Yu. I. *Lichnost rukovoditelia i motivatsiia ego deiatelnosti* [Personality of the leader and the motivation of its activities]. Biysk: AltGTU, 2007.
- Luhova, V. M., and Yermolenko, O. A. "Napriamy rozvytku liderskoi kompetentnosti kerivnykiv ukrainskykh pidpriemstv" [Areas of

14. Власова О. І. Соціальна психологія організацій та управління / Власова О. І., Никоненко Ю. В. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 398 с.
 15. Мельник Л. П. Психологія управління / Л. П. Мельник. – К.: МАУП, 2002. – 176 с.
 16. Шарипов Ф. В. Психологические основы менеджмента / Ф. В. Шарипов. – М.: Владос-Пресс, 2008. – 296 с.
 17. Карпов А. В. Психология менеджмента: [учебн. пособ.] / А. В. Карпов. – М.: Гардарики, 2005. — 584 с.
 18. Фетискин Н. П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : [учебн. пособ.] / Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. – М.: Изд-во института психотерапии, 2002. – 339 с.
 19. Ходаківський Є. І. Психологія управління : [підручн.] / Ходаківський Є. І., Богоявленська Ю. В., Грабар Т. П. – 3-тє вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 664 с.
 20. Ромашов О.В. Социология и психология управления : [учебн. пособ. для вузов] / О.В. Ромашов, Л.О. Ромашова. – М.: Издательство «Экзамен», 2002.– 512с.
 21. Занковский А.Н. Психология деловых отношений : [учебн.-методич. комплекс] / А. Н. Занковский. – М.: Изд. центр ЕОАИ, 2008. – 384 с.
 22. Батаршев А. В. Диагностика способности к общению / А. В. Батаршев. – СПб.: Питер, 2006. – 176 с.
 23. Ануфриев А. Ф. Психологический диагноз / А. Ф. Ануфриев. – М.: «Ось-89», 2006. – 192 с.
 24. Вачков И. В. Психология тренинговой работы: Содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы / И. В. Вачков. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
- leadership competence executives Ukrainian enterprises]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 64-67.
- Melnyk, L. P. *Psykholohiia upravlinnia* [Psychology of Management]. Kyiv: MAUP, 2002.
- Perminova, S. O., and Perminova, V. O. "Efektivne liderstvo v umovakh hlobalizatsii rynku" [Effective leadership in a globalized market]. *Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky*, no. 17 (2010): 59-67.
- Romashov, O. V., and Romashova, L. O. *Sotsiologiia i psikhologiia upravleniia* [Sociology and Psychology of Management]. Moscow: Ekzamen, 2002.
- Romashov, O. V., and Romashova, L. O. *Sotsiologiia i psikhologiia upravleniia* [Sociology and Psychology of Management]. Moscow: Ekzamen, 2002.
- Shatun, V. T. *Osnovy menedzhmentu* [Principles of Management]. Mykolaiv: MDHU, 2006.
- Sharipov, F. V. *Psikhologicheskie osnovy menedzhmenta* [Psychological foundations of management]. Moscow: Vlados-Press, 2008.
- Urbanovich, A. A. *Psikhologiia upravleniia* [Psychology of Management]. Minsk: Kharvest, 2003.
- Vlasova, O. I., and Nykonenko, Yu. V. *Sotsialna psykholohiia orhanizatsii ta upravlinnia* [The social psychology of organizations and management]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2010.
- Vudkok, M., and Frensis, D. *Raskreposhchennyi menedzher. Dlia rukovoditelia-praktika* [Liberated manager. For the head - practice]. Moscow: Delo, 1991.
- Vachkov, I. V. *Psikhologiia treningovoy raboty: Soderzhatelnye, organizatsionnye i metodicheskie aspekty vedeniia treningovoy gruppy* [Psychology training work: Meaningful, organizational and methodological aspects of running a training group]. Moscow: Eksmo, 2007.
- Zankovskiy, A. N. *Psikhologiia delovykh otnosheniy* [Psychology of business relations]. Moscow: EOAI, 2008.

Ткаченко С. А.

УНІВЕРСАЛЬНІ МЕТОДИ СТВОРЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО РОЗВИНУТИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ І ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ ПРИ ПРОЕКТУВАННІ І ВПРОВАДЖЕННІ ПІДСИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Мета статті полягає у формуванні парадигми (зразку) універсальних методів створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств і виробничих об'єднань та їх використання при проектуванні і впровадженні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення. Аналізуючи, систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох вчених-економістів, були висвітлені шляхи вирішення проблеми організації робіт з проектування і впровадження функції бухгалтерського обліку на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях – індивідуальне проектування, нарощування числа організацій, що проектують функціонально розвинуту підсистему обліку, і підготовка спеціалістів потрібного профілю. У результаті проведеного дослідження було реалізовано важливий напрям розвитку у вдосконаленні організації обліково-економічного та аналітичного забезпечення на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях, який ґрунтується на універсалізації проектних рішень по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення та функціональному розвиненні процесу її створення. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю відрізняється питання, пов'язане з організацією обчислювального процесу при проектуванні і впровадженні функції бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань. Подальший розвиток обліку здатний привести до заміщення традиційного бухгалтерського обліку функціонально розвинутою підсистемою обліково-аналітичного забезпечення з поглибленим використанням концепції методологічно обґрунтованого парадигмального підходу.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, система управління підприємства, універсальні методи

Формул: 1. *Бібл.:* 10.

Ткаченко Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, проректор, Николаївський політехнічний інститут (вул. Нікольська, 11а, Николаїв, 54030, Україна)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 657

Ткаченко С. А.

УНІВЕРСАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО РАЗВИТЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ И ВНЕДРЕНИИ ПОДСИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Цель статьи заключается в формировании парадигмы (образца) универсальных методов создания функционально развитых систем управления специального назначения промышленных предприятий и производственных объединений и их использование при проектировании и внедрении подсистемы учетно-аналитического обеспечения. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых-экономистов, были освещены пути решения проблемы организации работ по проектированию и внедрению функции бухгалтерского учета на промышленных предприятиях и в производственных объединениях – индивидуальное проектирование, наращивание числа организаций, проектирующих функционально развитую подсистему учета, и подготовка специалистов нужного профиля. В результате проведенного исследования было реализовано важное направление развития в совершенствовании организации учетно-экономического и аналитического обеспечения на промышленных предприятиях и в производственных объединениях, основанное на универсализации проектных решений по подсистеме учетно-аналитического обеспечения и функциональному развитию процесса ее создания. Среди перспектив дальнейших исследований в данном направлении особой актуальностью отличается вопрос, связанный с организацией вычислительного процесса при проектировании и внедрении функции бухгалтерского учета в функционально развитых системах управления специального назначения промышленных предприятий и производственных объединений. Дальнейшее развитие учета способно привести к замещению традиционного бухгалтерского учета функционально развитой подсистемой учетно-аналитического обеспечения с углубленным использованием концепции методологически обоснованного парадигмального подхода.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, система управления предприятия, универсальные методы

Формул: 1. *Библ.:* 10.

Ткаченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, проректор, Николаевский политехнический институт (ул. Никольская, 11а, Николаев, 54030, Украина)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

UDC 657

Tkachenko S. A.

UNIVERSAL METHODS OF CREATION OF FUNCTIONALLY DEVELOPED MANAGEMENT SYSTEMS OF SPECIAL PURPOSE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AND PRODUCTION ASSOCIATIONS AND THEIR USE WHEN PLANNING AND INTRODUCING THE SUBSYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT

The goal of the article lies in formation of a paradigm (sample) of universal methods of creation of functionally developed management systems of special purpose of industrial enterprises and production associations and their use when planning and introducing the subsystem of accounting and analytical support. Analysing, systemising and generalising scientific works of many economists, the article describes ways of solution of the problem of organisation of works on planning and introducing the accounting function at industrial enterprises and in production associations – individual planning, increase of a number of organisations that plan functionally developed accounting subsystem and training of relevant specialists. In the result of the study the article realises an important direction of development in improvement of organisation of accounting and economic and analytical support at industrial enterprises and in production associations based on uniformity of project decisions on the subsystem of the accounting and analytical support and functional development of the process of its creation. The issue of organisation of the calculation process while

planning and introducing the accounting function in functionally developed management systems of special purpose of industrial enterprises and production associations is of special urgency among the prospects of further studies in this direction. Further development of accounting can result in replacement of traditional accounting with functionally developed subsystem of accounting and analytical support with intensive use of the concept of methodologically justified paradigmatic approach.

Key words: accounting and analytical support, enterprise management system, universal methods

Formulae: 1. *Bibl.:* 10.

Tkachenko Sergiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector, Mykolaiv Polytechnic Institute (vul. Nikolska, 11a, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

Email: nukoblikaudit@inbox.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Організація робіт з проектування і впровадження функції бухгалтерського обліку на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях диктує необхідність пошуку шляхів вирішення даної проблеми з мінімальними витратами та в найкоротші терміни. Один із шляхів – індивідуальне проектування, нарощування числа організацій, що проектують функціонально розвинуту підсистему обліку, і підготовка спеціалістів потрібного профілю. Цей екстенсивний шлях, природно, повинен передбачатися у спільних проектах створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, ознайомившись з науковими дослідженнями провідних вчених-економістів з означеної тематики, таких як Т. О. Башкатова [1], Н. В. Грицук [2], А. В. Лисичкин [3], Є. О. Марусенко [4], В. А. Матчинов [5], Т. В. Осипова [6], Т. О. Силіна [7], М. С. Тяжкова [8], І. М. Чигрина [9], Л. Ю. Щеульнікова [10] необхідно відзначити, він не висчерпує проблеми створення на промислових підприємствах та виробничих об'єднаннях підсистеми обліково-аналітичного забезпечення. По-перше, розширення проектної бази пов'язане з великими витратами на розробку кожного проектного рішення, і, по-друге, в цьому випадку неминучим виступає відносно низька якість проектування. Тому кращий інтенсивний шлях проектування та впровадження обліково-економічних та аналітичних розрахунків, що ґрунтується на підвищенні науково-технічного (інноваційного) рівня робіт, який полягає в універсалізації проектних рішень і функціональному розвиненні самого процесу проектування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації виступає формування парадигми (зразку) універсальних методів створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств і виробничих об'єднань та їх використання при проектуванні і впровадженні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Досвід формування і впровадження функції бухгалтерського обліку надав змогу визначити кілька рівнів універсальних елементів, які можуть бути багаторазово використані на

підприємствах в процесі створення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення. Зокрема, універсалізація проектних рішень в області обліку може бути досягнута: на рівні підсистеми в цілому; на рівні забезпечуючих елементів; на рівні комплексів задач і окремих завдань; на рівні окремих частин завдань.

Розробка універсальних проектних рішень всіх рівнів підсистеми обліково-аналітичного забезпечення будується на таких основних принципах: єдиній методології (основою має бути єдина структура управління, яка задовольняє головним принципам функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань і не залежить від специфіки конкретних підприємств як об'єктів управління); цільової спрямованості (вихідним пунктом створення підсистеми повинні бути чітко сформульовані цілі, які узгоджуються з цілями управління в цілому); системності (підсистема повинна представляти органічний компонент всієї системи управління); перспективності (підсистема повинна бути розрахована на можливість зміни в перспективі цілей системи управління та окремих її частин); варіантності (підсистема повинна передбачати можливість модифікації, виходячи зі специфіки різних підприємств); етапності (підсистема повинна враховувати створення систем управління по стадіях і етапах впровадження); ефективності (підсистема повинна забезпечувати отримання економічного ефекту при її впровадженні).

Розглянемо більш детально зміст універсальних проектних рішень в підсистемі обліково-аналітичного забезпечення за їх окремими рівнями.

Універсальне проектне рішення на рівні підсистеми – найбільш загальний рівень універсалізації – включає комплекс універсальних проектних рішень, що регламентують загальні положення по організації обліку у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань. Зокрема, на цьому рівні потрібно виступає універсалізація цілей та критеріїв якості функціонування підсистеми, її функціональної структури, складу задач і їх інформаційно-взаємозв'язку, механізму та процедур обробки інформації, найважливіших компонентів методологічного, математичного, інформаційного, технічного і організаційного забезпечення. Універсальне проектне рішення на рівні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення в цілому має передбачати використання універсальних методів і форм представлення обліково-економічних та аналітичних даних, застосування універсальних алгоритмів та про-

грам вирішення задач обліку, використання стандартних елементів обчислювального комплексу і універсальної схеми технологічного процесу збору, передачі та обробки даних, застосування універсальних структур і положень про служби, що займаються обліком, а також універсальної схеми організації робіт з проектування і впровадження підсистеми.

Як показав досвід універсального проектування, впровадження універсального проектного рішення на рівні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення в цілому можливо в галузевому і навіть міжгалузевому масштабах не тільки для підприємств, що мають однаковий тип виробництва, та системи внутрішньозаводського планування.

Більш широкі можливості для застосування відкриваються у зв'язку з універсалізацією проектних рішень на рівні окремих забезпечуючих елементів підсистеми: методологічного, інформаційного, математичного, технічного та організаційного.

Універсалізація методологічного забезпечення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення передбачає створення єдиних інструктивно-методологічних матеріалів, які визначають зміст і принципи проведення обліку виробничо-господарської діяльності підприємств і їх внутрішніх підрозділів. Універсальність в методологічному забезпеченні підсистеми досягається, по-перше, за рахунок застосування універсальних обліково-аналітичних методів і прийомів, що виступають прийнятними в умовах всіх підприємств, та, по-друге, деякою надмірністю пропонованих методологічних рішень, викликану необхідністю орієнтації на вузьку специфіку окремих груп підприємств. З цією метою, наприклад, в універсальні методологічні матеріали з бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств суднобудування були включені рішення з урахуванням особливостей обліково-аналітичного забезпечення в умовах судноремонтних підприємств, судового машинобудування.

Практика показує, що по різних частинам методологічного забезпечення підсистеми досягається не однакова універсальність. Одні фрагменти методологічних проектних рішень можуть бути визнані універсальними в загальногалузевому масштабі (методологія обліку господарської діяльності цехів допоміжного виробництва), інші – в міжгалузевому (методологія управлінського обліку господарської діяльності підприємств тощо) і треті – тільки в галузевому (методологія обліку господарської діяльності цехів основного виробництва).

Універсалізація проектних рішень в інформаційному забезпеченні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення передбачає застосування єдиного складу і єдиної термінології техніко-економічних показників, єдиних класифікаторів показників, єдиних інформаційних мов, єдиних принципів побудови банку даних підсистеми, універсальних методів і процедур обробки, накопичення, зберігання та передачі інформації. Наприклад, вироблення проектів по організації банку даних підсистеми вимагає вибору єдиних методів запису інформації на машинні носії, єдиних методів організації інформації на машинних носіях,

єдиних методів розміщення інформації в зовнішній пам'яті, єдиних методів організації роботи з інформацією банку даних та інше. Навіть це неповне перерахування вимог, які необхідно виконати при створенні універсальних проектних рішень з інформаційного забезпечення підсистеми, свідчить про складність досягнення універсальності.

Універсалізація проектних рішень у математичному забезпеченні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення – це, перш за все, використання єдиних алгоритмічних мов, застосування єдиних уніфікованих алгоритмів і програм для вирішення обліково-економічних та аналітичних завдань, широке використання стандартних програм пошуку, вибірки інформації і інше. Одне з принципових рішень – орієнтація на базову мову універсальних проектних рішень. Дана мова програмування повинна бути пристосована до вирішення завдань обліку в умовах функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань (вона забезпечує простоту написання програм, налагодження та внесення наступних змін). Універсальне математичне забезпечення підсистеми повинно забезпечувати можливість «настройки» на різні структури комплексу технічних засобів, різні вихідні масиви, різні алгоритми розрахунку, різні форми вихідної обліково-економічної інформації. Разом з тим, досвід показує, що застосування універсального математичного забезпечення по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення в конкретних випадках нерідко веде до зайвої завантаженості пам'яті машин електронних цифрових, а універсальні програми вирішення облікових завдань мають іноді гірші характеристики в порівнянні з програмами, спеціально пристосованими до особливостей конкретного підприємства.

Універсалізація проектних рішень в технічному забезпеченні підсистеми обліково-аналітичного забезпечення передбачає однаковість технічної бази, заснованої на використанні стандартних технічних засобів. Найбільш складні питання універсального проектування технічного забезпечення обліку: виділення універсальних елементів комплексу технічних засобів, визначення їх розмірів і параметрів сумісності для спільного використання різних підприємств. З цієї точки зору можуть бути вироблені універсальні проектні рішення з таких компонентів комплексу технічних засобів, як пристрої реєстрації і збору даних, пристрої введення-виведення інформації, центральний процесор і допоміжні машини електронні цифрові, пристрої передачі даних та інше. Використання універсальних проектних рішень на практиці показує, що універсальні елементи по комплексу технічних засобів мають значну стійкість в різних умовах їх використання.

Останнім часом універсалізація в області технічного забезпечення йде шляхом створення проблемно-орієнтованих комплексів технічних засобів.

Універсалізація проектних рішень в області організаційного забезпечення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення стосується питань, пов'язаних з визначенням універсального складу внутрішньозаводських структурних підрозділів, що виконують функції обліку в функ-

ціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань, розробки універсальних положень, що встановлюють перелік і зміст обліково-аналітичних функцій для кожного підрозділу і визначають характер взаємовідносин структурних підрозділів, а також розробки універсальних штатних розкладів окремих ланок і універсальних посадових інструкцій.

Досвід універсального проектування обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань показує, що з різних аспектів розроблювальних проектних рішень в галузі інформаційного, математичного, технічного та організаційного забезпечення підсистеми обліково-аналітичного забезпечення може бути досягнута неоднакова ступінь універсальності. Внаслідок цього переважна частина універсальних проектних рішень по забезпечуючим елементам підсистеми без будь-яких змін може бути впроваджена лише в галузевому масштабі. І лише окремі рішення, як правило, загального характеру, мають універсальну структуру побудови, що задовольняє вимогам їх застосування в міжгалузевому та загальногалузевому масштабах.

Більш високий ступінь універсальності проектних рішень по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення може бути отриманий на рівні завдань. Під універсальним проектним рішенням на рівні задачі розуміється робоча документація, що регламентує методологічне, інформаційне, математичне, технічне і організаційне забезпечення, необхідна для розробки і функціонування однієї або кількох завдань системи. Універсальність обліково-аналітичних завдань забезпечується гнучкістю проектних рішень по входу і виходу інформації за рахунок орієнтації на роботу не з документами, а з масивами, використанням універсальних алгоритмів розрахунку обліково-економічних та аналітичних показників, застосуванням стандартних програм обробки інформації та інше. Окремі універсальні завдання обліку будуються як багатоваріантні, тобто універсальне проектне рішення однієї і тієї ж задачі включає в себе кілька моделей її вирішення, орієнтованих на використання в умовах різних підприємств. Завдяки такому підходу проектні рішення по багатьом завданням підсистеми обліково-аналітичного забезпечення набувають високу ступінь універсальності. Про це свідчить той факт, що цілий ряд універсальних проектних рішень задач підсистеми, що утворюють, зокрема, комплекси задач обліку праці та заробітної плати, обліку використання матеріальних ресурсів, обліку використання основних засобів та інші, допускає їх впровадження в загальногалузевому масштабі без будь-яких доопрацювань. Разом з тим, в підсистемі обліково-аналітичного забезпечення наявні проектні рішення задач, що мають і більш вузьку область застосування (наприклад, задача обліку випуску готової продукції розрахована на застосування тільки в умовах суднобудівних і судноремонтних підприємств тощо), але кількість таких рішень в підсистемі порівняно невелика.

Універсальні проектні рішення всередині окремих завдань будуються за модульною ознакою. Універсальне

проектне рішення на рівні модуля – найнижча в класифікації проектних рішень по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення, що регламентує елементарні універсальні компоненти, на основі яких синтезуються проектні рішення більш високих рівнів. При проектуванні задач обліку можуть бути виділені наступні модулі: організація рішення задачі, принципова схема рахунку, машинний алгоритм, структури інформаційних масивів, програми рішення задачі, форми вхідних і вихідних документів, інструктивні матеріали з підготовки даних, проведення розрахунків і використання результатної інформації тощо.

Найважливішою ознакою універсальних модулів повинна бути багатоваріантність. З цією метою, наприклад, алгоритми вирішення обліково-економічних та аналітичних завдань розчленовують на самостійні частини з виділенням загальних і змінних. Будь-яка зі змінних частин при зміні умов вирішення завдання може бути замінена іншою. Необхідність заміни виникає при зміні методики розрахунку обліково-економічних та аналітичних показників, зміні числових діапазонів використовуваних параметрів й інше. Така операція вимагає лише ув'язки знову введеного модуля на вході і виході з суміжними модулями. Крім того, формування модулів проводиться з урахуванням варіантності їх «налаштування» на різну комплектність машин електронних цифрових, на різні умови введення-виведення інформації. Даний підхід забезпечує, як показує практика, найбільшу гнучкість у «прив'язці» універсальних проектних рішень по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення на конкретних підприємствах і створює сприятливі умови для удосконалення самого процесу проектування.

Універсалізація проектних рішень підсистеми обліково-аналітичного забезпечення на рівні модулів дозволяє ставити в практичній площині питання про розробку універсальних алгоритмів сучасного проектування за допомогою електронних цифрових машин як підсистеми в цілому, так і її окремих частин у відповідності з індивідуальними умовами конкретних підприємств та галузей. При цьому сучасною системою проектування буде вважатися така система, яка здатна, використовуючи бібліотеку модулів, на підставі заданих характеристик самостійно синтезувати робочі проекти підсистеми для конкретних об'єктів управління.

Принципова можливість сучасного проектування підсистеми обліково-аналітичного забезпечення ґрунтується на тому положенні, що кожен обліково-економічний та аналітичний модуль можна розглядати як точку в n -вимірному просторі, утвореному характеристиками (факторами) впливу, прийнятими в якості осей координат. Вибір того чи іншого модуля визначається набором відповідних інтервальних значень характеристик впливу. Зміна їх обумовлюється неоднаковими техніко-організаційними умовами виконання функції обліку на різних промислових підприємствах (об'єднаннях).

Для сучасної реалізації модульного синтезу необхідно мати достатньо повну бібліотеку обліково-економічних та аналітичних модулів, орієнтованих на різні типи підприємств та різні умови виконання функції обліку, а також опис

відносин між модулями і значеннями характеристик, що їх визначають. Тоді введення в машину електронну цифрову отриманої від замовника інформації дозволить самостійно здійснити синтез потрібної підсистеми. У разі відсутності в бібліотеці необхідного модуля машина електронна цифрова повинна розробляти його згідно з вказаними параметрами. Беручи до уваги ту обставину, що вся необхідна початкова інформація буде знаходитися в пам'яті машини електронної цифрової, синтезування доцільно здійснювати за допомогою програми генератора.

Цілком природно, що розробка сучасної системи модульного синтезу як одного з універсальних методів створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань – складна проблема, вирішення якої потребує тривалого часу. Так, перехід до універсальних методів створення функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань вимагає досить повних фондів універсальних проектних рішень, що забезпечують можливість отримання будь-якої модифікації системи відповідно до запитів замовника, вдосконалення методології універсального проектування та організації управління розробкою систем, формування потужної науково-виробничої бази по створенню та впровадженню універсальних проектних рішень, поглиблення спеціалізації організацій-розробників і інше.

Тому в організації проектування і впровадження підсистеми обліково-аналітичного забезпечення в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань на базі універсальних проектних рішень переважає поки підхід, сутність якого зводиться до наступних моментів: на базі відповідних положень та інструктивно-методологічних матеріалів по складу й змісту робочої документації створюють бібліотеку (фонд) універсальних проектних рішень по підсистемі; допрацьовують і доводять до рівня універсальних створені раніше та функціонуючі проектні рішення; розробляють методологію формування підсистеми на основі універсальних проектних рішень; проводять дослідження характеристик об'єкта управління виходячи з цілей і вимог сучасної функції обліку; визначають попередній перелік універсальних проектних рішень, які доцільно включити до складу підсистеми для конкретного об'єкта; визначають попередній перелік ори-

гінальних проектних рішень, які доцільно використовувати при формуванні підсистеми для конкретного об'єкта; приводять порівняльну оцінку ефективності застосування при формуванні підсистеми для об'єкта управління універсальних і оригінальних проектних рішень; розробляють методологічні матеріали по «прив'язці» і впровадженню проекту підсистеми на об'єкті управління; організовують впровадження проекту підсистеми на об'єкті управління у складі відповідних етапів та черг; визначають остаточний склад проектних рішень і з використанням методологічних матеріалів здійснюють формування проекту підсистеми як, формула (1):

$$S_{np} = \sum_1^n УПР + \sum_1^m ОПР, \quad (1)$$

де сукупності:

S_{np} – універсальних і оригінальних проектних рішень, включених до складу підсистеми;

$\sum_1^n УПР$ – універсальних проектних рішень, що реалізують функції підсистеми;

$\sum_1^m ОПР$, – оригінальних проектних рішень, що реалізують функції підсистеми.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок даному напрямку. Таким чином, універсалізація проектних рішень по підсистемі обліково-аналітичного забезпечення та функціональне розвинення процесу її створення являють собою важливий напрямок розвитку у вдосконаленні організації обліково-економічного та аналітичного забезпечення на промислових підприємствах і у виробничих об'єднаннях. Цей шлях універсального проектування забезпечує вибір оптимальних рішень за рахунок використання великої кількості інформації, сприяє швидкому перенесенню практичного досвіду з одних об'єктів управління на інші, підвищує надійність проектних рішень та їх ефективність, веде до скорочення термінів створення підсистеми і введення її в експлуатацію. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю відрізняється питання організації обчислювального процесу при проектуванні і впровадженні функції бухгалтерського обліку у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств та виробничих об'єднань.

ЛІТЕРАТУРА

1. Башкатова Т. А. Совершенствование системы управленческого учёта на хлебопекарных предприятиях: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Башкатова Татьяна Александровна; [Место защиты: Сев.-Кавказ. гос. техн. ун-т]. – Ставрополь, 2011. – 174 с.
2. Грицук Н. В. Теоретико-методические основы производственного нормативного учёта в организациях пищевой промышленности: диссертация ... кандидата экономических наук:

REFERENCES

- Bashkatova, T. A. "Sovershenstvovanie sistemy upravlencheskogo ucheta na khlebopekarnykh predpriatiakh" [Improvement of the management accounting system for bakeries]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00 12, 2011.
- Chigrina, I. N. "Sovremennye problemy bukhgalterskogo ucheta pri upravlenii mnogokvartirnymi domami" [Modern accounting problems in the management of apartment buildings]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00 12, 2008.

- 08.00.12 / Грицук Наталья Васильевна; [Место защиты: Марийск. гос. техн. ун-т]. – Йошкар-Ола, 2010. – 221 с.
3. Лисичкин А. В. Управленческий учёт коммерческих организаций в системе современных информационных технологий: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Лисичкин Андрей Викторович; [Место защиты: Казан. финансово-эконом. ин-т]. – Казань, 2010. – 325 с.: ил.
 4. Марусенко Е. А. Формирование системы управленческого учёта и отчетности на предприятиях мебельной промышленности: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Марусенко Евгений Александрович; [Место защиты: Сев.-Кавказ. гос. техн. ун-т]. – Ставрополь, 2010. – 210 с.
 5. Матчинов В. А. Бухгалтерский учёт и анализ эффективности использования государственной помощи в сельскохозяйственных организациях: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Матчинов Виталий Анатольевич; [Место защиты: Моск. с.-х. акад. им. К. А. Тимирязева]. – Москва, 2008. – 157 с.: ил.
 6. Осипова Т. В. Особенности управленческого учёта в молочном скотоводстве: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Осипова Татьяна Викторовна; [Место защиты: Рос. ун-т кооп.]. – Москва, 2008. – 169 с.: ил.
 7. Силина Т. А. Реформирование внутрихозяйственного контроля на базе управленческого учёта и внутреннего аудита: на примере птицеперерабатывающих организаций: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Силина Татьяна Александровна; [Место защиты: Кубан. гос. аграр. ун-т]. – Краснодар, 2008. – 221 с.: ил.
 8. Тяжкова М. С. Методология и организация бухгалтерского учёта собственного капитала акционерных обществ в России: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.12 / Тяжкова Марина Святославовна; [Место защиты: Саратовский государственный социально-экономический университет]. – Саратов, 2008. – 405 с.
 9. Чигрина И. Н. Современные проблемы бухгалтерского учёта при управлении многоквартирными домами: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Чигрина Ирина Николаевна; [Место защиты: Ур. гос. эконом. ун-т]. – Екатеринбург, 2008. – 191 с.: ил.
 10. Щеульникова Л. Ю. Развитие системы управленческого учёта и анализа затрат на предприятиях промышленности: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.12 / Щеульникова Людмила Юрьевна; [Место защиты: Орлов. гос. техн. ун-т]. – Орел, 2010. – 213 с.: ил.
- Gritsuk, N. V. "Teoretiko-metodicheskie osnovy proizvodstvennogo normativnogo ucheta v organizatsiakh pishchevoy promyshlennosti" [Theoretical and methodological foundations of regulatory accounting in manufacturing organization in the food industry]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08 00.12, 2010.
- Lisichkin, A. V. "Upravlencheskiy uchet kommercheskikh organizatsiy v sisteme sovremennykh informatsionnykh tekhnologiy" [Managerial Accounting commercial organizations in the system of modern information technologies]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2010.
- Matchinov, V. A. "Bukhgalterskiy uchet i analiz effektivnosti ispolzovaniia gosudarstvennoy pomoshchi v selskokhoziaystvennykh organizatsiakh" [Accounting and analysis of efficiency of state aid in the agricultural organizations]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2008.
- Marusenko, E. A. "Formirovanie sistemy upravlencheskogo ucheta i otchetnosti na predpriatiakh mebelnoy promyshlennosti" [Formation of a management accounting system and reporting on the furniture industry enterprises]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2010.
- Osipova, T. V. "Osobennosti upravlencheskogo ucheta v molochnom skotovodstve" [Features of management accounting in dairy cattle]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2008.
- Silina, T. A. "Reformirovanie vnutrikhoziaystvennogo kontrolia na baze upravlencheskogo ucheta i vnutrennego audita: na primere ptitsepererabatyvaiushchikh organizatsiy" [Reforming farm-based control of management accounting and internal audit: the example of the poultry organizations]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2008.
- Shcheulnikova, L. Yu. "Razvitie sistemy upravlencheskogo ucheta i analiza zatrat na predpriatiakh promyshlennosti" [Development of managerial accounting and cost analysis in industrial enterprises]. dis. . . kand. ekon. nauk: 08.00.12, 2010.
- Tiazhkova, M. S. "Metodologiya i organizatsiya bukhgalterskogo ucheta sobstvennogo kapitala aktsionerных obshchestv v Rossii" [Methodology and organization of accounting equity joint-stock companies in Russia]. dis. . . d-ra ekon. nauk: 08.00.12, 2008.

Глушач А. В., Архієреєв С. І.

ТРАНСАКЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКЗОГЕННИХ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ЗАЙНЯТІСТЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Мета статті полягає у визначенні впливу глобалізації на ефективність фінансово-кредитних інструментів, що забезпечують регулювання та стимулювання зайнятості, та ролі трансакційних витрат в цих процесах. Для досягнення мети в статті було з'ясовано, яким чином глобалізаційні процеси, що відбуваються у сфері фінансового сектору, впливають на реальну економіку та зайнятість населення, визначені позитивні та негативні сторони цього впливу. Здійснено аналіз причин та наслідків фінансово-економічної кризи з точки зору теорії трансакційних витрат, в ході якого з'ясована роль конкретних видів цих витрат у процесах, що відбувалися. У ході дослідження виявлено негативний вплив зростаючої диспропорції між суспільними та приватними трансакційними витратами на ризики фінансово-економічної нестабільності, особливо в країнах з трансформаційною економікою, та обґрунтована необхідність впровадження стабілізуючих механізмів міжнародного фінансового ринку з метою усунення означених трансакційних диспропорцій, як то впровадження спеціального податку на фінансові трансакції або встановлення подвійного валютного курсу: менш гнучкого – для обслуговування торгових операцій, та більш гнучкого – для регулювання фінансових потоків. Дослідження негативних ефектів інтеграційних процесів дозволили сформулювати напрями державної політики, яка б попередила небезпечні наслідки втручання іноземного капіталу у фінансовий сектор та захистила б ринок праці України від впливу негативних ефектів інтеграційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, фінансовий сектор, трансакційні витрати, зайнятість, ринок праці

Бібл.: 14.

Глушач Анна Володимирівна – аспірант, кафедра економічної теорії, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: 4qu@mail.ru

Архієреєв Сергій Ігорович – доктор економічних наук, професор, професор, кафедра економічної теорії, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: 203040@bk.ru

УДК 330.138.12. 061:331.5

Глушач А. В., Архиреев С. И.

ТРАНСАКЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКЗОГЕННЫХ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЗАНЯТОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Цель статьи заключается в определении влияния глобализации на эффективность финансово-кредитных инструментов, обеспечивающих регулирование и стимулирование занятости, и роли трансакционных издержек в этих процессах. Для достижения поставленной цели в статье было выяснено, каким образом глобализационные процессы, происходящие в сфере финансового сектора, влияют на реальную экономику и занятость населения, определены положительные и отрицательные стороны этого влияния. Осуществлен анализ причин и следствий финансово-экономического кризиса с точки зрения теории трансакционных издержек, в ходе которого выяснена роль конкретных видов этих издержек в происходящих процессах. В ходе исследования обнаружено негативное влияние растущей диспропорции между общественными и частными трансакционными издержками на риски финансово-экономической нестабильности, особенно в странах с трансформационной экономикой, и обоснована необходимость внедрения стабилизирующих механизмов международного финансового рынка с целью устранения отмеченных трансакционных диспропорций, как то внедрение специального налога на финансовые трансакции или установление двойного валютного курса: менее гибкого – для обслуживания торговых операций, и более гибкого – для регулирования финансовых потоков. Исследования негативных эффектов интеграционных процессов позволили сформировать направления государственной политики, которая бы предупредила опасные последствия вмешательства иностранного капитала в финансовый сектор и защитила бы рынок труда Украины от влияния негативных эффектов интеграционных процессов.

Ключевые слова: глобализация, финансовый сектор, трансакционные издержки, рынок труда, занятость

Библ.: 14.

Глушач Анна Владимировна – аспирант, кафедра экономической теории, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: 4qu@mail.ru

Архиреев Сергей Игоревич – доктор экономических наук, профессор, профессор, кафедра экономической теории, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: 203040@bk.ru

UDC 330.138.12. 061:331.5

Glushach A. V., Arkhiyeryev S. I.

TRANSACTION COMPONENT OF EXOGENOUS FACTORS OF INFLUENCE UPON EMPLOYMENT UNDER CONDITIONS OF GLOBALISATION OF ECONOMY

The goal of the article lies in identification of influence of globalisation upon efficiency of financial and loan instruments that ensure regulation and stimulation of employment and the role of transaction costs in these processes. To achieve the goal, the article shows how globalisation processes,

which take place in the sphere of the financial sector, influence the real economy and employment of the population, identifies positive and negative sides of this influence. The article conducts analysis of causes and effects of the financial and economic crisis from the point of view of the theory of transaction costs, in the process of which the role of specific types of these costs in the processes that took place was ascertained. In the course of the study the article reveals negative influence of the growing disproportion between the public and private transaction costs of the risks of financial and economic instability, especially in the countries with the transformation economy, and justifies the necessity of stabilising mechanisms of the international financial market with the aim of elimination of the marked transaction disproportions such as introduction of a special tax on financial transactions or establishment of the double currency course: less flexible – for servicing trading operations, and more flexible – for regulation of financial flows. Studies of negative effects of integration processes allowed formation of directions of the state policy, which would prevent dangerous consequences of interference of the foreign capital with the financial sector and would protect the Ukrainian labour market from influence of negative effects of integration processes.

Key words: globalisation, financial sector, transaction costs, labour market, employment

Bibl.: 14.

Glushach Anna V. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: 4gu@mail.ru

Arkhiyeryev Sergey I. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Economic Theory, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: 203040@bk.ru

Вступ. Важливе місце в ефективному функціонуванні ринку праці відіграє фінансовий сектор економіки, оскільки, діючи фінансово-кредитними інструментами (інвестиціями, кредитами, податками, економічними фондами) на реальний сектор економіки, він безпосередньо також впливає і на механізм забезпечення зайнятості населення, а саме – на створення та оновлення робочих місць, на розвиток нових продуктивних форм зайнятості, на поширення самозайнятості тощо.

У сучасних економічних умовах побудова ефективної фінансової системи, яка б сприяла стабільному розвитку реальної економіки та, відповідно, ефективності зайнятості, визначається її інтеграцією у глобальний фінансовий простір, ознакою якого є лібералізація ринку фінансових послуг з універсалізацією фінансових структур і розширенням сфери їх діяльності за межі національних кордонів.

Оскільки будь-які глобалізаційні процеси в економічному просторі в цілому, і у фінансовому секторі, зокрема, – це ознака переходу на більш високий рівень розвитку, який супроводжується трансформаційними перетвореннями в інституціональній сфері, поширенням опосередкованих зв'язків, а, відтоді, й ускладненням відносин між задіяними в них економічними суб'єктами, то все актуальнішою стає проблема трансакційних витрат.

Саме тому актуальним і важливим є визначення ролі трансакційної складової, що впливає через фінансово-кредитні інструменти на механізм забезпечення зайнятості в умовах глобалізації економіки, та формування заходів, які б пом'якшили цей вплив.

Ефективність ринку праці та зайнятості населення як індикатор благополуччя країни безпосередньо залежить від інвестиційного потенціалу держави. Так, зниження фінансових інвестицій в реальний сектор економіки спричиняє стагнаційні процеси на ринку праці, погіршуючи матеріальне становище найбільш вразливих верств населення, і, навпаки, зростання інвестиційного потенціалу стимулює економічний розвиток, створюючи сприятливі умови для ефективної зайнятості.

На формування інвестиційного потенціалу держави, від якого залежить фінансування пріоритетних напрямків

реального сектору економіки і зайнятості, впливають як внутрішні (ендогенні) чинники, що обумовлені інституційною недосконалістю ринку праці, так і зовнішні (екзогенні), обумовлені впливом глобалізаційних процесів і дією світової фінансової кризи на фінансову систему країни.

Елементами глобалізації світової економіки є: торгівля, прямі іноземні інвестиції, короткострокові потоки капіталу, знання (інформація) [1, с. 470].

Характер впливу екзогенних чинників, таких як: рівень ліквідності світової фінансової системи, потоки прямих іноземних інвестицій, кон'юнктура на експортних ринках і тому подібне, не є однозначним і залежить від специфічних умов функціонування економіки країни.

Основними перевагами інтегрованості вітчизняної фінансової системи у міжнародний фінансовий ринок вважається зниження трансакційних витрат, пов'язаних із виходом національних корпорацій на міжнародні ринки запозичень, полегшення доступу до значних фінансових ресурсів, а також можливості диверсифікації інвестиційних портфелів на міжнародному рівні. Однак на фоні тривалої світової фінансової кризи, наслідком якої є погіршення ситуації в реальному секторі економіки, інтеграційні процеси в фінансовому секторі, на думку багатьох дослідників [2, с. 8], не тільки не сприяють фінансовій стабілізації, а, навпаки, поглиблюють фінансову кризу.

Аргументуючи свої висновки, С. Моїсеєв посилається на доводи Я. Бхадваті і Р. Купера і акцентує увагу на проблемах несприятливого вибору (*adverse selection*) і ризику недобросовісної (опортуністичної) поведінки (*moral hazard*), що обумовлені асиметричністю інформації і є причиною неефективності інвестицій. Такі неоднозначні ефекти від інтеграційних процесів у фінансовому секторі потребують ретельного їх дослідження для визначення найбільш оптимального їх співвідношення.

Зовнішні ефекти, що виникають у результаті інвестиційних процесів, по-різному впливають на економічні суб'єкти, які безпосередньо не причетні до певної інвестиційної угоди. Так, на думку В. Мортікова, в більшості такі ефекти зачіпають саме сферу зайнятості і проявляються у створенні нових робочих місць, поліпшенні умов праці тощо (позитивні зо-

внішні ефекти) [3, с. 120–126]. Однак, впливаючи позитивно на рівень зайнятості, приплив інвестицій сприяє зростанню доходів населення, що відповідно, веде до зростання сукупного попиту на споживчі товари. Такий вплив створює ефект мультиплікатора, оскільки разова зміна в запланованих видатках веде до більшої зміни у сукупному обсязі виробництва споживання [4, с.186–203]. І, навпаки, відплив капіталу, викликає зворотні процеси: зниження рівня зайнятості, зменшення доходів населення, і, як наслідок, зменшення сукупного попиту на споживчі товари, що відповідно скорочує реальний сектор виробничих товарів.

Крім того, акумульовані внаслідок глобалізаційних процесів великі обсяги фінансового капіталу в окремих фінансових центрах починають впливати на економічні процеси в світовому масштабі. Особливо міжнародних інвесторів приваблюють країни з перехідною економікою, оскільки ринки таких країн відкривають їм широкі можливості для реалізації їх намірів, які, на думку Г. Карпенка, часто мають спекулятивний характер і дестабілізаційно впливають на внутрішні фінансові ринки таких країн, що веде до підриву їх економічної і політичної самостійності, до втрати контролю за утворенням зовнішнього боргу тощо [5, с. 90–96].

Існує також велика небезпека поглинення окремих національних фондових ринків більшими фондовими біржами, внаслідок чого збільшується залежність національних фінансових систем від світових ринків запозичень.

Важливим індикатором рівня інтегрованості національної економіки у світову фінансову систему є частка іноземного капіталу в структурі сукупного капіталу банківської системи, зростання якої може по-різному впливати на реальний сектор економіки. З одного боку, зростання конкуренції в сфері банківських послуг спричиняє тенденцію до зниження відсоткових ставок, оскільки полегшується доступ дочірніх структур іноземних банків до дешевших кредитів материнських компаній, а з іншого – збільшується залежність фінансового сектору національної економіки від іноземного капіталу, що часто проявляється у зростанні зовнішнього боргу корпоративного сектору, який є важливим елементом зовнішнього боргу держави.

Згідно з повідомленням НБУ, опублікованому на сайті відомства [6], валовий зовнішній борг України тільки в 2011 році зріс на 7,6%, або на 8,89 млрд дол., сягнувши 126,236 млрд дол.

Високий рівень зовнішньої заборгованості, підвищує валютні курсові ризики, що суттєво впливає на динаміку експортно-імпортних операцій та платіжний баланс країни. Тобто, наслідком завеликої частки іноземного банківського капіталу може бути нівелювання функцій національної банківської системи, яка не може за таких умов проводити суверенну монетарну політику, впливати на темпи інфляції в країні і через певні фінансові інструменти контролювати реальний сектор економіки і зайнятість населення.

Отже, глобалізація створює певні преференції для розвинених країн світу та дискримінацію відносно країн, що розвиваються. Така нерівність пояснюється тим, що ре-

гулювання фінансових ринків здійснюється консорціумом регулюючих органів, який представляє розвинені країни світу, а США володіють правом вето у Світовому банку та Міжнародному валютному фонді. Це дає змогу розвиненим країнам досить гнучко пристосовуватися до збурень в економіці, не завжди дотримуючись певних зобов'язань перед іншими країнами, легше отримувати стабілізаційні кредити від МВФ, натомість, як країни, що розвиваються, за для отримання кредиту змушені проводити непопулярні та «болючі» реформи [1].

Негативний вплив глобалізаційних процесів на фінансовий сектор позначається значним поширенням спекулятивних операцій з капіталом, особливо на ринку деривативів, операції з якими дозволяють заробити значні капітали на незначних коливаннях курсів окремих валют, індексів чи індикаторів інших інвестиційних інструментів. Це сприяє розвитку спекулятивного капіталу, особливо в умовах неконтрольованості діяльності хедж-фондів, які розміщені в офшорних зонах. Прагнення швидкого збагачення за рахунок короткострокових коливань окремих економічних показників, нехтування ризиками, що не зникають, а лише перерозподіляються між учасниками ринку, спричинили значне зростання цін на певні активи, і, відповідно до зростання інвестицій, що фінансувалися за рахунок кредитів. Завдяки низьким обліковим ставкам на міжнародних ринках запозичень сформувалася кредитоорієнтована форма фінансування інвестиційних проектів, на яку суттєво впливають найменші ознаки нестабільності регіону, чим створюються передумови розвитку фінансових криз.

Таким чином, діяльність інституціональних інвесторів, завдяки переважній більшості спекулятивних операцій, які, за оцінками експертів, становлять 93–95% від загального обсягу, не сприяють розвитку реального сектору і відповідно зайнятості населення. До того ж саме спекулятивний характер операцій з капіталом є чинником нестабільності фінансового сектору, що й призвело в решті решт до світової фінансової кризи.

Досліджуючи причини та наслідки сучасної фінансово-економічної кризи, економісти усвідомлюють певний зв'язок між подіями, що відбуваються у фінансовому та реальному секторах економіки, але не пов'язують логіку їх розгортання з позиції теорії трансакційних витрат (ТВ). Вважаємо за необхідно визначити роль у розгортанні фінансово-економічної кризи, що спричинила негативні процеси на ринку праці та у соціальній сфері.

Трансакційні витрати – це витрати ресурсів для планування, адаптації і контролю за виконанням зобов'язань індивідів в процесі відчуження і присвоєння прав власності та свобод, що прийняті в суспільстві [8, с. 213].

Вони виникають через необхідність пошуку інформації; ведення переговорів та укладання контракту; здійснення моніторингу і забезпечення виконання контрактних зобов'язань тощо. Згідно з теорією неінституціоналізму, відсутність відповідних соціально-економічних інститутів веде до високих ТВ економічних суб'єктів, що стає на заваді до здійснення ними взаємовигідних індивідуальних обмінів. Формування таких інститутів має сприяти мінімізації неви-

значеності та ризиків економічних агентів та скоротити ТВ окремих індивідуумів, так і суспільства в цілому. У свою чергу, поява таких інститутів викликає зростання сукупних ТВ, які за визначенням К. Ерроу є «витратами з експлуатації економічної системи», або ж витратами колективної дії [7], і розподіляються на все суспільство. Характерною ознакою високорозвинутих країн є домінування суспільних ТВ над приватними, що у повній мірі виявляється на прикладі світового фінансового ринку і фінансових секторів таких країн [8].

Тенденції до поширення диспропорцій між суспільними та приватними ТВ, що супроводжують процеси глобалізації світової економіки, впливають на функціонування фінансового сектору, який набув ознак відносно самостійної системи, зі своїми властивостями та динамікою розвитку.

Певну роль в розгортанні фінансово-економічної кризи слід відвести ТВ, пов'язаним з неповнотою і асиметричністю інформації (ТВ вимірювання). Падіння ринку низьколіквідних іпотечних цінних паперів у США у 2007 р, з яким асоціюють початок фінансової кризи, призвело до значних витрат, пов'язаних з цим видом фінансових інструментів (250 млрд дол. США), внаслідок чого утворилась певна невизначеність в ціноутворенні гарантованих активами комерційних паперів. Тобто саме ризик можливих *транзакційних витрат* внаслідок інформаційної невизначеності на іпотечному ринку спровокував практичне замороження активності міжбанківського кредитного ринку в Сполучених Штатах. Подальше розгортання фінансово-економічної кризи пояснюється тісним взаємозв'язком між фінансовими інституціями і ринками за умов глобалізації, внаслідок чого проблеми фінансового сектору призвели до падіння курсів акцій фінансових інституцій і до кризи на ринку приватних цінних паперів [9, с. 297]. З метою запобігання виникнення світової кризи на зразок Великої Депресії монетарні і фіскальні владні установи розпочали активне втручання у функціонування ринку, яке передбачало поширення кола суб'єктів кредитування, послаблення вимог до застави, обмін боргових цінних паперів на державні облигації, зниження ставок федеральних фондів, пільгові умови кредитування фінансових посередників, викуп власних активів фінансових посередників державними інституціями та інші заходи. Обсяги коштів, спрямованих на допомогу фінансовому сектору і підтримку стабільності, коливалися залежно від країни, але в сукупності досягли колосальних масштабів – сотні мільярдів американських доларів, які і є ТВ держави на запобігання фінансово-економічної кризи. Але доцільність таких витрат є неоднозначною, оскільки, з одного боку, завдяки таким витратам вдалося уникнути повного колапсу світової фінансової системи, а з іншого – методи, що були впроваджені для стабілізації фінансового ринку, спровокували появу нової хвилі фінансової кризи – кризи суверенитетів, що проявляється в суттєвому зростанні державного боргу та витрат його обслуговування, у виникненні складнощів із залученням додаткового фінансування з боку іноземних інвесторів і, в решті решт, – у великих масштабах дефіциту Державного бюджету.

Так, за даними статистичного управління Європейського Союзу (Eurostat) [10], 14 з 27 держав ЄС мали за

підсумками 2012 року держборг вище 60% національного ВВП. Лідером за цим показником є Греція, яка винна в півтора рази більше свого ВВП – 156,9%. Крім Греції, державний борг, що перебільшив ВВП, мають ще три країни – Італія (127% ВВП), Португалія (123,6%) та Ірландія (117,6%) Значних обсягів досяг і дефіцит Держбюджетів. Найгірший рівень бюджетного дефіциту в Євросоюзі зафіксований для Іспанії (10,6% ВВП) та Греції (10% ВВП).

Як бачимо, ситуація, що склалася з фінансовим сектором, негативно впливає на економічний розвиток. З метою уникнення надмірного зростання (перегріву) економіки, країни вимушені проводити стримуючу фінансову політику (фіскальну рестрикцію), яка передбачає зниження державних витрат, збільшення податків або комбінування цих заходів. В короткотерміновому періоді фіскальна рестрикція дозволяє знизити темпи інфляції ціною зростання безробіття і скорочення витрат на заробітну плату і соціальне страхування. В довгостроковому періоді збільшення податкового тиску може викликати стійке скорочення сукупної пропозиції і активізацію стагфляції, особливо за умов пропорційного скорочення державних витрат за всіма статтями бюджету, що призводить до значного скорочення державних інвестицій в інфраструктуру ринку праці.

Такими чином, негативні процеси фінансової сфери, впливаючи на реальний сектор економіки, позначаються, в першу чергу, на стані ринку праці. І не останню роль в цих процесах відіграють як колосальні *суспільні ТВ* на здійснення заходів для стабілізації ситуації на фінансовому ринку, так і ТВ на обслуговування зростаючого державного боргу.

Досліджуючи роль ТВ у механізмі глобальної фінансової кризи 2008–2010 рр., М. Деркач і О. Попадинець відмічають не тільки значне їх зростання, а й суттєві структурні зміни в їх складі у бік збільшення частки *суспільних ТВ* порівняно із часткою *приватних ТВ* [9]. Такі перекося підвищують ризики фінансово-економічної нестабільності, особливо в країнах з трансформаційною економікою, що, в першу чергу, впливає на зайнятість населення, фінансування соціальної сфери. Усвідомлюючи ризики можливих витрат, дослідники наголошують на необхідності створення механізмів, які б сприяли зменшенню диспропорції між означеними видами транзакційних витрат фінансового сектору.

Одним з таких заходів вони вбачають впровадження спеціального податку на фінансові транзакції, що відповідно збільшить приватні транзакційні видатки і, тим самим, зменшить диспропорції між приватними та суспільними ТВ. За їх міркуваннями, впровадження податку доцільно здійснювати на валютні фінансові транзакції, оскільки саме міжнародний валютний ринок є найбільшим за обсягом серед фінансових ринків з високою ліквідністю, яка зберігається навіть за умов глобальної фінансової кризи. Тому впровадження податку не повинно створити значних перешкод ефективному функціонуванню валютного ринку. До того ж, завдяки масштабам та розвиненій інфраструктурі цього ринку, його приватні економічні агенти мають набагато менші ТВ, порівняно з іншими, що обумовлює доцільність їх підвищення за для виправлення існуючого дисбалансу.

Ідея впровадження податку на валютні угоди належить нобелівському лауреату Дж. Тобіну і обумовлена нестабільною ситуацією на світових валютних ринках початку 70-х років після припинення функціонування Бреттон-Вудської системи та відносної втрати країнами автономності макроекономічної політики. Тоді пропозиція Тобіна не знайшла достатньої підтримки, але тепер ця ідея добирає все більше прихильників [11, с. 60]. Вже 11 країн-членів ЄС, серед яких Австрія, Бельгія, Естонія, Франція, Німеччина, Греція, Італія, Португалія, Словаччина, Словенія та Іспанія, підтримали резолюцію про поглиблене співробітництво з питання податку на фінансові операції та планують його введення у 2014 році.

Позитивними ефектами, що очікуються від впровадження цього податку (навіть на рівні 0,1–0,25 %), економісти вважають різке обмеження саме валютно-спекулятивних угод, стабілізацію валютних курсів, перерозподіл фінансових ресурсів з фінансового на реальний сектор економіки [11, с. 60].

Супротивники введення цього податку аргументують свою позицію можливими негативними ефектами, а саме: ризиком зниження ліквідності валютного ринку внаслідок гальмування стабілізуючих трансакцій; неспроможністю суттєво вплинути на скорочення ризикованих фінансових спекуляцій за умови заниженої ставки податку або можливістю негативно вплинути на прибутковість неспекулятивних трансакцій – за умови високої його ставки, що може спричинити уповільнення зростання світової торгівлі і виробництва [12, с. 112].

Крім того, треба зважати і на значні **суспільні ТВ**, яких потребує впровадження цього податку. Вони обумовлені необхідністю залучення до цього процесу відразу усіх країн світу, а це складний технічний процес, який потребує узгодженості на міжнародному рівні з питання щодо необхідності такого податку. Крім того, проблема криється в існуванні механізму, який дозволяє уникнути оподаткування сучасним деривативам, тому з впровадженням податку виникне проблема фрірайдера [11, с. 61], що призведе до зростання суспільних трансакційних втрат від невиконання угод певними суб'єктами ринку.

Ще одним з механізмів, який пропонується для врегулювати потоків капіталу, є встановлення подвійного валютного курсу: менш гнучкого – для обслуговування торгових операцій, та більш гнучкого – для регулювання фінансових потоків [13, с. 17–24]. Такий механізм, на думку С. Р. Моїсеєва, значно знизить ризики невизначеності внаслідок коливання валютних курсів для реального сектору економіки, що сприятиме економічному зростанню країни. Але впровадження такого механізму потребуватиме методологічного підґрунтя, зокрема прийняття відповідних законодавчо-правових норм та інституціональних засад валютного регулювання, що потребуватиме додаткових **суспільних ТВ**.

Одже, розглянуті механізми викликають багато питань щодо доцільності їх впровадження і потребують подальшого дослідження для формування обґрунтованої позиції. Щодо нашої позиції, очевидно одне – назріла негайна по-

треба у формуванні дієвого та ефективного інституту, який би дозволив скоротити завеликі суспільні ТВ фінансового сектору та знизити суспільні соціальні втрати (безробіття, міграційні процеси), що є наслідками негараздів у фінансовому секторі. Функціонування такого механізму, хоч і потребуватиме певних приватних ТВ, але суттєво знизить суспільні ТВ. Ми погоджуємося з міркуваннями М. Деркача і О. Попадинця, які пропонують розглядати податок Тобіна як механізм акумулювання коштів для антикризових заходів, впровадження якого зменшить рівень суспільних ТВ і сприятиме відновленню стабільності в реальній економіці [9].

Крім стабілізуючих механізмів міжнародного фінансового ринку, які необхідно впроваджувати на загальносвітовому рівні, потрібно захистити фінансовий ринок України від впливу означених вище негативних ефектів інтеграційних процесів. Уникнення цих загроз потребує розробки такої державної політики, яка б попередила небезпечні наслідки втручання іноземного капіталу у фінансовий сектор.

Важливість такого контролю потрібна для забезпечення реалізації фінансово-кредитною системою своїх важелів впливу на ефективність зайнятості. До таких інструментів відносять [14]:

- фінансування інвестиційних проектів та програм, що забезпечують створення нових робочих місць та визначають структуру зайнятості населення;
- використання важелів грошово-кредитної політики, зорієнтованих на регулювання грошового обігу і ставки за кредитами з метою стимулювання розвитку економіки та відповідних секторів зайнятості;
- застосування важелів фіскальної політики як засобу державного регулювання зайнятості, що передбачає визначення видів податків і податкових ставок, а також надання податкових пільг окремим суб'єктам з метою впливу на інвестиційний клімат та рівень зайнятості населення;
- реалізація ефективної політики оплати праці як одного із стратегічних напрямів державного впливу на зайнятість населення.

Для правильного визначення державних інвестиційних пріоритетів в сфері зайнятості, потрібний постійний моніторинг трудових орієнтирів населення, аналіз міжтериторіального та міжгалузевого руху робочої сили, на основі якого повинна здійснюватися оцінка трудового потенціалу, його мотиваційних засад і визначатися стратегічні напрямки конкретних засобів державного регулювання. Дослідження цих питань дозволить визначити залежність основних параметрів зайнятості населення від обсягів інвестицій і оптимально розподілити інвестиційні потоки (в тому числі й іноземні) у сфері пріоритетного розвитку.

Висновки. Таким чином, у статті була досліджена трансакційна складова екзогенних чинників впливу на зайнятість в умовах глобалізації економіки.

В ході дослідження:

- з'ясовано, яким чином глобалізаційні процеси, що відбуваються в сфері фінансового сектору, впливають на реальну економіку та зайнятість населення;

визначені позитивні та негативні сторони цього впливу;

- здійснено аналіз причин та наслідків фінансово-економічної кризи з точки зору теорії ТВ, в ході якого з'ясована роль конкретних видів цих витрат у процесах, що відбувалися;
- визначено негативний вплив зростаючої диспропорції між суспільними та приватними ТВ на ризики фінансово-економічної нестабільності, особливо в країнах з трансформаційною економікою;
- обґрунтована необхідність впровадження стабілізуючих механізмів міжнародного фінансового ринку

для усунення означених трансакційних диспропорцій на зразок впровадження спеціального податку на фінансові трансакції або встановлення подвійного валютного курсу: менш гнучкого – для обслуговування торгових операцій, та більш гнучкого – для регулювання фінансових потоків;

- сформовані напрямки державної політики, яка б попередила небезпечні наслідки втручання іноземного капіталу у фінансовий сектор та захистила б ринок праці України від впливу означених вище негативних ефектів інтеграційних процесів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Stigliz J. Globalization and growth in emerging markets // Journal of Policy Modeling. – 2004. – №26. – P. 465–484.
2. Моисеев С. Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты. – М.: МФПА. – 2003. – 245 с.
3. Мортіков В. В. Інвестиції та зовнішні ефекти // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 120–126.
4. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / [В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик]; за ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання, 2007. – 355 с.
5. Карпенко Г. В. Досвід розвитку фондового ринку країн Європи та його використання в Україні // Фінанси України. – 2007. – №6. – С.90–96.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua
7. Архієреєв С. І., Попадинець О. В. Розвиток трансакцій кредитування та заходи регулювання їх витрат в Україні. – Х.: Константа, 2007. – 152 с.
8. Вольчик В. В. Курс лекцій по інституціональній економіці. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000. Лекція 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture5.htm>
9. Деркач, М. М. Співвідношення приватних і суспільних трансакційних витрат в механізмі світової фінансової кризи / Деркач М. М., Попадинець О. В. // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Харків, 2011. – Вип. 2(11). – С. 296–301.
10. Finance.UA: Держборг ЄС досяг рекордних 90,6% ВВП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/04/22/300818>
11. Попадинець, О. В. Податок Тобіна як чинник скорочення суспільних трансакційних витрат на валютних ринках / О. В. Попадинець // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – №25. – С. 57–63.
12. Петрушак Б. Негативні аспекти впливу глобалізаційного процесу на фінансову систему // Вісник Львів. ун-ту. Серія економічна. – 2009. – Вип. 42. – С.108–118.
13. Моисеев С. Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты. – М.: МФПА. – 2003. – 245 с.
14. Заяць Т. А. Фінансово-кредитна складова сучасного механізму забезпечення зайнятості населення / Т. А. Заяць // Наукові записки: серія «Економіка». – Вип. 9. – Ч.3. – Острог: НУ «Острозька Академія», 2008. – С. 337 – 346.

REFERENCES

- Arkhieriev, S. I., and Popadynets, O. V. Rozvytok transaksii kredytuvannya ta zakhody rehulivannya ikh vytrat v Ukraini [Development lending transactions and arrangements regulating their expenditures in Ukraine]. Kharkiv: Konstanta, 2007.
- Bazylevych, V. D., Bazylevych, K. S., and Balastryk, L. O. Makroekonomika [Macroeconomics]. Kyiv: Znannia, 2007.
- Derkach, M. M., and Popadynets, O. V. "Spivvidnoshennia pryvatnykh i suspilnykh transaksiiynykh vytrat v mekhanizmi svitovoi finansovoi kryzy" [Value of private and public transaction costs in the mechanism of the global financial crisis]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 2 (11) (2011): 296-301.
- "Finance. UA: Derzhborh IES dosiah rekordnykh 90, 6% VVP" [Finance. UA: EU national debt reached a record 90.6% of GDP]. <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2013/04/22/300818>.
- Karpenko, H. V. "Dosvid rozvytku fondovoho rynku krain Ievropy ta ioho vykorystannia v Ukraini" [Experience of stock market development in Europe and its use in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2007): 90-96.
- Mortikov, V. V. "Investysii ta zovnishni efekty" [Investment and spillovers]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2007): 120-126.
- Moiseev, S. R. *Mezhdunarodnye finansovye rynki i mezhdunarodnye finansovye instituty* [International financial markets and international financial institutions]. Moscow: MFPA, 2003.
- Moiseev, S. R. *Mezhdunarodnye finansovye rynki i mezhdunarodnye finansovye instituty* [International financial markets and international financial institutions]. Moscow: MFPA, 2003.
- Oftsiniyi sait NBU. www.bank.gov.ua.
- Popadynets, O. V. "Podatok Tobina iak chynnyk skorochennia suspilnykh transaksiiynykh vytrat na valiutnykh rynkakh" [Tobin tax as a factor in reducing social transaction costs in foreign exchange markets]. *Visnyk NTU «KhPY»*, no. 25 (2011): 57-63.
- Petrushchak, B. "Nehatyvni aspekty vplyvu hlobalizatsiinoho protsesu na finansovu systemu" [The negative aspects of the influence of globalization processes on the financial system]. *Visnyk Lvivskoho universytetu*, no. 42 (2009): 108-118.
- Stigliz, J. "Globalization and growth in emerging markets" *Journal of Policy Modeling*, no. 26 (2004): 465-484.
- Volchik, V. V. "Kurs lektsiy po institutsionalnoy ekonomike" [A course of lectures on institutional economics]. <http://institutional.narod.ru/lectures/lecture5.htm>.
- Zaiats, T. A. "Finansovo-kredytna skladova suchasnoho mekhanizmu zabezpechennia zainiatosti naseleennia" [Finance and credit component of modern mechanism of employment]. *Naukovi zapysky vol. 3*, no. 9 (2008): 337-346.

Лигоненко Л. А.

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Изложено авторское трактование понятия «экономическое управление предприятием», которое предлагается рассматривать как интегрирующий и координирующий вид управления, основной целью которого является обеспечение долгосрочной жизнеспособности предприятия. Рассмотрен генезис организационных теорий относительно необходимости, принципов, правил, рекомендаций и процедур управленческой деятельности. Аргументирована целесообразность формирования методологической базы экономического управления предприятием на базе использования проблемной теории социальных организаций В. И. Франчука. Изложена авторская концепция существенных характеристик и процесса организации экономического управления предприятием. Аргументирована необходимость дополнения классических функций менеджмента 3-я дополнительными функциями: управление проблемами, развитием, экономической безопасностью (рискоустойчивостью). Охарактеризованы принципы и организация функционирования «социального механизма», которой должен быть предусмотрен в системе экономического управления предприятием.

Ключевые слова: организационная теория, проблемная (социальная) организация, особенности предприятия как социальной организации, экономическое управление предприятием, жизнеспособность, социальный механизм

Табл.: 1. *Библ.:* 6.

Лигоненко Лариса Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра экономики и финансов предприятий, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

УДК 330.341.1.001.76

Лігоненко Л. О.

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Викладено авторське трактування поняття «економічне управління підприємством», яке запропоновано розглядати як інтегруючий і координуючий вид управління, основною метою якого є забезпечення довгострокової життєздатності підприємства. Розглянуто генезис організаційних теорій щодо необхідності, принципів, правил, рекомендацій і процедур управлінської діяльності. Аргументовано доцільність формування методологічної бази економічного управління підприємством на базі використання проблемної теорії соціальних організацій В. І. Франчука. Викладено авторську концепцію сутнісних характеристик і процесу організації економічного управління підприємством. Аргументована необхідність доповнення класичних функцій менеджменту 3-а додатковими функціями: управління проблемами, розвитком, економічною безпекою (ризикостійкістю). Охарактеризовано принципи й організацію функціонування «соціального механізму», якої має бути передбачений у системі економічного управління підприємством.

Ключові слова: організаційна теорія, проблемна (соціальна) організація, особливості підприємства як соціальної організації, економічне управління підприємством, життєздатність, соціальний механізм

Табл.: 1. *Бібл.:* 6.

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

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

UDC 330.341.1.001.76

Ligonenko L. O.

THEORY OF SOCIAL ORGANISATIONS AS THE METHODOLOGICAL BASIS OF ECONOMIC MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE

The article provides the author's interpretation of the "economic management of an enterprise" notion, which is offered to be considered as an integrating and co-ordinating type of management, the main goal of which is ensuring long-term viability of an enterprise. The article considers genesis of organisational theories with respect to necessity, principles, rules, recommendations and procedures of managerial activity. It justifies expediency of formation of the methodological base of economic management of an enterprise on the basis of use of the problem theory of social organisations of V. I. Franchuk. The article describes the author's concept of the essential characteristics and the process of organisation of economic management of an enterprise. It justifies a necessity of replenishment of classical management functions with three new functions: problem management, development and economic security (risk tolerance). It characterises principles and organisation of functioning of the "social mechanism", which should be envisaged in the system of economic management of an enterprise.

Key words: organisational theory, problem (social) organisation, specific features of an enterprise as a social organisation, economic management of an enterprise, viability, social mechanism

Tabl.: 1. *Bibl.:* 6.

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

Email: Larisa.ligonenko@gmail.com

Введение. Основой обеспечения стабильного функционирования предприятий является систематическое улучшение ключевых индикаторов, отражающих способность предприятия к выживанию и развитию, т. е. конкурентоспособности, эффективности хозяйствования (прибыльности) платежеспособности и экономической устойчивости, как следствие, его рыночной стоимости. Состояние этих индикаторов, достижение общих долгосрочных целей (миссии, предназначения) предприятия как субъекта хозяйствования и организации (общности людей) зависит от согласованности деятельности всех линейных и функциональных подразделений предприятия и обеспечивается путем внедрения специально организованной системы экономического управления предприятием.

Термин «экономическое управление» начал использоваться на территории стран СНГ сравнительно недавно, что обуславливает наличие разнообразных трактовок (понимания) его содержания, целей и задач, функций, а также методических вопросов организации. Свое понимание специфических особенностей этого вида управления изложили в своих работах А. Б. Гончаров, А. Ю. Денисова, Л. П. Дядечко, С. А. Жданова, П. В. Кукушка, Э. П. Киселица, О. А. Лысенко, Л. В. Мясоедова, Н. М. Олейникова, В. П. Панагушин, Э. Р. Хабибуллина и др.

Авторская позиция относительно содержательных характеристик и целеполагания экономического управления предприятием изложена в [2; 3] и состоит в следующем.

Экономическое управление предприятием предлагается определить как интегрирующий и координирующий вид управления, основной целью которого является гармонизация частных управленческих целей (определенных в отдельных видах специального функционального управления, а также внутренних подсистемах предприятия) для достижения общей цели – обеспечения долгосрочной жизнеспособности, т. е. устойчивого функционирования и развития предприятия.

Такое целеполагание предприятия базируется на современных теориях фирмы, в частности, институциональном подходе. Общей тенденцией последних десятилетий (несмотря на наличие разнообразных школ и теоретических обоснований) является переход от краткосрочных целей в интересах одного человека (группы лиц) – владельца(ев) (моноприватная финансовая направленность) к долгосрочным целям в интересах всех институтов (агентов) внутренней и внешней среды (мультиколлективная социальная направленность). Соответственно принципиально изменяются целевые характеристики: от ориентации исключительно на финансовый результат (прибыль) предприятие должно перейти к пониманию важности достижения (обеспечения) более важных и, соответственно, сложных для измерения и управления характеристик – устойчивость, жизнеспособность, развитие.

Если теории фирмы формируют теоретический базис для современной философии бизнеса и общей целевой ориентации экономического управления предприятием, то для обоснования методологических основ организации данного вида управления нами была изучена эволюция

организационных теорий (моделей организации), задачей которых является разработка совокупности принципов, правил, рекомендаций и процедур управленческой деятельности. Такая логика объясняется тем, что предприятие можно рассматривать как одну из разновидностей организации, т. е. совокупность людей, которых объединяет определенная цель.

Существующие организационные теории по-разному трактуют целеполагание предприятия, природу целей и их использование в системах управления (табл. 1).

Учитывая общую направленность экономического управления предприятия – сохранение жизнеспособности и обеспечение развития предприятия в долгосрочной перспективе, в качестве методологической основы его организации предлагаем использовать проблемную (организационную) модель организации известного российского экономиста-социолога В. И. Франчука (2001 г.) [6].

Данная современная модель (теория) возникла на базе творческого развития и углубления организационной модели организации Т. Бернса, Д. Сталкера, а также организационного направления в социологии Г. Спенсера, Т. Парсонса.

Органистическая модель организации была предложена в 1961 г. Т. Бернсом и Д. Сталкером как антипод бюрократическим структурам управления с жестким функциональным разделением труда, целей, задач и ответственности, жесткой иерархией и четко формализованными связями, жесткой регламентацией, планированием и контролем исполнения всех видов работ. Было доказано, что возникновение и распространение «социально ориентированной» модели организации обуславливается повышением нестабильности и изменчивости во внешней среде.

Г. Спенсер рассматривал предприятие как сложную социальную организацию, которая постепенно сформировалась на базе более «простых» форм и развивается с ними по одним законам. Используя метод аналогии, Г. Спенсер сравнивал предприятие с живым организмом, соответственно каждый его «орган» должен выполнять определенную функцию для обеспечения выживания предприятия в целом. Дальнейшим развитием этих идей стала теория социальных систем Т. Парсонса, которую он распространял на все социальные образования, включая предприятия.

Базируясь на данном фундаменте, российский экономист-социолог В. И. Франчук, разработал свою теорию, основные положения которой состоят в следующем:

- основным свойством организации является не целенаправленность, которая играет вспомогательную роль, а устойчивость, сохранение целостности и жизнеспособности при внешних и внутренних возмущениях; организация является социальным субъектом, осознающим свою целостность и способным воспринимать возмущения внешней и внутренней среды как проблемы, реагируя на них разумными действиями;
- проблемы организации являются не препятствиями в достижении цели (традиционный подход), а вы-

Общая характеристика моделей организаций [1; 4; 5]

Название модели	Разработчики (основатели)	Специфика целеполагания и управления
Механическая модель	Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Вебер	Не использует термин «цель»; управление осуществляется по принципу машины
Естественная организация	Т. Парсонс, Р. Мертон, А. Этциони	Имеет место объективный процесс совершенствования. Достижение целей – лишь одно из условий функционирования организации
Организация-община	Э. Мэйо	Главный регулятор функционирования – принятые в организации нормы поведения
Социотехническая модель	А. Раис, Э. Трист	Цели и тип управления зависят от технологии производства
Интеракционистская модель	Ч. Бернанд	Организация рассматривается как система длительных взаимодействий между ее членами, которые вносят в организацию собственные ожидания и ценности.
Кибернетическая модель	С. Вир, Д. Форрестер, С. Янг	Управление осуществляется на основе построенной математической модели структуры организации с учетом многочисленных обратных связей
Институциональная модель	Д. Норт	Цели определяются обычаями, традициями, нормами
Конфликтная модель	Р. Холл	Организация имеет множество противоречивых целей и действует в условиях противоречивых интересов различных членов организации или ее групп
Органическая модель	Т. Берне, Д. Сталкер	Используется аналогия с живым организмом, в котором все части взаимозависимы
Процессная модель	А. Богданов	Предприятие не имеет устойчивой структуры, а рассматривается как непрерывный процесс соединений (ассоциаций) и разъединений (диссоциаций)
Проблемная (органистическая) модель	В. Франчук	Проблемы рассматриваются не как препятствия или помехи в развитии организации, а как выражение естественных потребностей и возможностей их реализации

ражением естественных потребностей и возможностей, главными из которых являются потребности сохранения и развития;

- цели организации определяются в зависимости от возникающих перед ней проблем, а не проблемы выявляются в зависимости от характера целей;
- функции, связанные с выявлением и решением проблем организации, относятся к функциям управления и должны быть реализованы наряду с классическими функциями управления – планированием, мотивированием, контролем и др.;
- структура организации определяется характером решаемых проблем;
- в процессе выявления и решения проблем организация определяет для себя цели, планирует свою деятельность, изменяет структуру, в том числе может создавать внутри себя искусственные целевые организационные системы;

- организация состоит из людей, осознающих себя частью целостного организма и действующих по его правилам, нормам, принципам, т. е. с учетом всех ограничений, которые определяют взаимодействие людей;

- организация выполняет функции управления своими проблемами, а ее члены должны уметь предвидеть и сортировать проблемы, анализировать их, готовить и реализовывать соответствующие решения.

Таким образом, проблемная организация – сложный социальный организм, рассматриваемый как субъект, обладающий способностью выявлять и решать свои проблемы. Именно благодаря этой способности организация сохраняется в пространстве и времени как целостное и жизнеспособное формирование, характеризуется гибкостью, способностью к перестройке, т. е. выявлению и удовлетворению своих потребностей, осознаваемых как проблемы.

Проблемная модель рассматривается как альтернатива целевым моделям организации, в которых цель является системообразующим фактором (например, организации бюрократического типа). Проблемная модель организации по сравнению с целевой является более полной и общей. Она может быть применена не только к искусственным, но и к естественным организациям, что позволяет считать целевую модель организации частным случаем проблемной модели.

Механизм выявления и решения проблем, с точки зрения В. И. Франчука, действует в любой организации. Он может и не иметь определенного организационного оформления, однако в условиях роста нестабильности должен быть более четко структурированным.

Вышеизложенное позволяет предложить проблемную модель в качестве новой базы для построения и совершенствования управления с предприятиями.

Согласно теории В. Франчука, отличительными характеристиками и способностями предприятия как социальной организации являются:

- целостность и стойкость;
- наличие организационной культуры;
- регламентное поведение и деятельность отдельных участников;
- способность проявить и удовлетворять свои потребности, обнаруживать и решать свои проблемы;
- способность (способность) к самообучению и развитию.

То есть в основу теории В. И. Франчука положено понимание предприятия как устойчивой социальной целостности, которая имеет «умное» поведение, подобное живому организму.

На наш взгляд, такое определение следует рассматривать скорее как цель – «должно иметь», поскольку большинство современных предприятий не демонстрируют своего стремления к «умному» поведению, ведут себя нелогично с точки зрения любого биологического существа, рискуя своим будущим ради краткосрочных (временных) прибылей и не беспокоясь о своем будущем продолжении периода существования как субъекта хозяйствования. Предприятие должно стать социальной организацией. Инструментом, который обеспечит практическую реализацию этого утверждения, и призвано стать **экономическое управление предприятием**.

«Умное» поведение предприятия как социальной организации определяется способностью адекватно отвечать (реагировать) на вызовы, обнаруживать и решать проблемы. Нужно заметить, что осознание способности предприятия обнаруживать и решать проблемы (задачи) имело место и раньше (например, в исследованиях С. Янга, И. Ансоффа). Но если прежде проблемы трактовались как отклонение (или угроза отклонения) от целей или нормального состояния функционирования, В. И. Франчук предусматривает существенно более широкое трактование – в том числе отклонение от принятых в организации социальных норм. Т. е. социальная направленность дея-

тельности и социальная ответственность за ее результаты признается ключевой сущностной характеристикой предприятия как социальной организации. Такой подход полностью соответствует институциональной теории фирмы, которая ориентирует предприятия на удовлетворение интересов всех групп стейкхолдеров – агентов внешнего окружения, в т. ч. населения, местных органов власти, государства в целом.

При обосновании функционального содержания экономического управления следует помнить, что управление в социальной организации признается не только средством достижения целей, но и средством сохранения целостной жизнеспособности. Для практической реализации стремления к долгосрочному социально ориентированному функционированию, на предприятии (социальной организации) должны быть реализованы, кроме классических функций менеджмента (учет, анализ, планирование, организация, коммуникация, мотивация, контроль), еще три группы функций:

- управление проблемами – прогнозирование, выявление, анализ, решение проблем, анализ результатов решения и формирование выводов на будущее;
- управление развитием, включая управление инновациями;
- управление экономической безопасностью (рискоустойчивостью).

Таким образом, функции экономического управления предприятием как социальной организацией должны быть шире набора функций традиционного менеджмента.

С точки зрения В. И. Франчука, жизнеспособность и устойчивость развития предприятием обеспечиваются наличием социального механизма, который реализуется путем взаимодействия 2-х составляющих: механизма выживания и развития (МВР), который играет ведущую роль, и исполнительного механизма (ВМ).

Основными принципами функционирования социального механизма предприятия признаются:

- 1) принцип ответа: реализуется режим «вызов – ответ», т. е. социальный механизм активизируется только в случае ее наличия проблемы и направляется на ее скорейшее эффективное решение;
- 2) принцип перцепции (распознавание): основанием признания проблемы является отклонение от социальных норм, нормального состояния, поставленных целей;
- 3) принцип параллельности – одновременно могут решаться не одна, а несколько проблем с учетом их взаимосвязи;
- 4) принцип накопления знаний – решение проблемы может строиться как на имеющихся (внутренних), так и имеющихся (внешних) образцах, опыте;
- 5) принцип закрепления – в случае положительного решения разработанный алгоритм (инструментарий) решения проблемы сохраняется в базе знаний;
- 6) принцип синергии активности, т. е. работа социального механизма обеспечивается совокупными

усилиями и действиями многих субъектов, которые и создают эффект «разумности» организации.

Действие социального механизма раскрывается в [6] таким образом:

- МВР осуществляет распознавание проблем по критерию отклонения от социальных норм и классифицирует их на ординарные и неординарные;
- ординарные передаются к ВМ для непосредственного, рутинного решения на основе имеющегося опыта и инструментария, накопленного в базе знаний;
- для решения неординарных проблем осуществляется разработка и реализация специальных (инновационных) мероприятий и инструментов, разработка образцов новой организационной культуры, регламентов и т. п. Их решение берет на себя непосредственно МВР.

Поскольку предприятие относится к «искусственным социальным организациям», актуальной задачей является создание и «отладка» работоспособности социального механизма. Он не может возникнуть естественно, а без его наличия и дееспособности (реализации своего предназначения) выживание и развитие предприятия обеспечить невозможно.

Перечисленные выше дополнительные функции, которые должны быть реализованы на предприятии, являются специфическими, нуждаются в соответствующей институционализации и профессиональном осуществлении. В частности, В. И. Франчук предлагает создавать в организациях специальное подразделение – «мозговой центр», который на постоянной и профессиональной основе способен наладить управление проблемами, управление развитием и безопасностью и, как следствие, жизнеспособное состояние и устойчивое развитие предприятия в целом.

Предложенное нами толкование предназначения и целевой направленности (целей и задач) экономического управления предприятием полностью отвечает вышеприведенному описанию «социального механизма».

Объектом экономического управления является жизнеспособность предприятия, которая является интегральной характеристикой его состояния и способности к развитию, объединяющей такие параметры «здоровья» как конкурентоспособность, эффективность, платежеспособность, ликвидность, устойчивость, безопасность, ценность.

Субъектом экономического управления является специально созданный орган («мозговой центр»), например, департамент экономического управления, который относится к подразделениям высочайшей функциональной значимости, поскольку его дисфункция приводит к коллапсу всего процесса функционирования предприятия, делает невозможным его развитие.

Признавая социальную направленность и социальную ответственность предприятия, индикатором наличия проблем, выявление и решение которых должно быть обеспечено в процессе экономического управления, является отклонение от моральных норм (обязанности перед внешними агентами, стейкхолдерами), целей (определенных

в системе стратегического управления) и определенных нормативных параметров функционирования (установленных в нормативно-инструктивных материалах и регламентах, обязательных для выполнения).

Поскольку социальный механизм предприятия находится в латентном состоянии, необходима целенаправленная работа по его активизации, т. е. внедрение экономического управления предприятием (ЕУП).

Инициализация социального механизма (первая составляющая ЭУП) требует разработки систем оценивания состояния предприятия, установления конкретных и четких параметров жизнеспособного состояния, которые должны отвечать действующему законодательству, моральным нормам, традициям деловой практики, интересам как владельца предприятия, так и всех его стейкхолдеров (заинтересованных лиц).

Разработанная система показателей-индикаторов выполнения экономических и социальных обязательств предприятия и достижения его целей закладывается в основу системы бюджетов, которые разрабатываются «мозговым центром» и доводятся до исполнителей (вторая составляющая ЭУП).

Третьей необходимой составляющей ЭУП является экономическое проблемное управление, которое предполагает постоянное отслеживание соответствия состояния предприятия установленным эталонным и целевым значениям. В случае выявления отклонения осуществляется идентификация наличия проблемы и запускается механизм поиска ее решения:

- ординарный – передача в соответствующую функциональную подсистему управления для рутинного устранения возникшей проблемы (диспропорции);
- неординарный – инициируется поиск инновационного (креативного) решения непосредственно на уровне структурного подразделения, на которое возложено осуществление экономического управления (например, экономического департамента (отдела)).

Инструментом согласования, взаимодействия и контроля выделенных подсистем экономического управления предприятием, средством координации и осуществления обратной связи в системе экономического управления является система мониторинга состояния предприятия (4-я подсистема ЭУП).

Таким образом, для практической реализации идеи социального механизма В. И. Франчука, в процессе экономического управления предприятием должны быть налажено взаимодействие 4-х взаимосвязанных и постоянно взаимодействующих между собой подсистем:

- целеполагания – разработка сбалансированной системы оценочных показателей, установление эталонных и целевых показателей функционирования как на уровне предприятия, так и для всех его структурных подразделений;
- бюджетного управления – доведение параметров деятельности, которые определяются эталонными и целевыми показателями функционирования,

в виде определенных бюджетов до непосредственных исполнителей (подразделений);

- управління проблемами (інноваціями, безпекою) – ідентифікація проблем, пошук і реалізація їх рішення на основі накопленої бази знань (інтелектуального капіталу) і (або) впровадження інновацій;
- моніторингу – організація спостереження за станом життєспроможності підприємства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кожухар В.М. Основы теории организации: Учеб. пособие. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 184 с.
2. Лігоненко Л. О. Систематизація трактувань змісту поняття «економічне управління підприємством» // Економіка та управління. – 2012. – №3.
3. Лігоненко Л. О. Економічне управління підприємством : концептуальні засади // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 3.
4. Пригожин А. И. Методы развития организаций. – М.: МЦФЭР, 2003. – 863 с.
5. Основы управления организацией. Практикум : учебное пособие / под ред. Л. А. Горшковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС. – 2012. – 264 с.
6. Франчук В. И. Общая теория социальных организаций / Академия социологии и управления. – М.: Изд-во МГСУ «Союз», 2001. – 236 с.

Таким образом, в рамках данного исследования аргументирована целесообразность использования в качестве методологической базы экономического управления предприятием теории социальных организаций В. И. Франчука. Изложена авторская концепция предназначения, целей и задач экономического управления предприятием, обоснованы его существенные подсистемы, предложен подход к процессу организации.

REFERENCES

- Franchuk, V. I. Obshchaia teoriia sotsialnykh organizatsiy [The general theory of social organization]. Moscow: Soiuz, 2001.
- Kozhukhar, V. M. Osnovy teorii organizatsii [Fundamentals of the theory of organization]. Moscow: Dashkov i Ko, 2006.
- Lihonenko, L. O. "Ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom: kontseptualni zasady" [Economic management: a conceptual framework]. Visnyk KNTEU, no. 3 (2013).
- Lihonenko, L. O. "Systematyzatsiia traktuvan zmistu poniattia „ekonomichne upravlinnia pidpriemstvom“" [Organize interpretations of what constitutes "economic management"]. Ekonomika ta upravlinnia, no. 3 (2012).
- Osnovy upravleniia organizatsiiey. Praktikum [Fundamentals of management of the organization. Workshop]. Moscow: KNORUS, 2012.
- Prigozhin, A. I. Metody razvitiia organizatsiy [Methods development organizations]. Moscow: MTsFER, 2003.

Шубін О. О., Гладкий М. О.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН У КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ

У статті досліджено когнітивне наповнення категорії «організаційна культура» та виокремлено три групи поглядів до аспектного розкриття категорії, що досліджується: аспекти організаційної культури, які формуються керуючою системою; аспекти організаційної культури, притаманні керованій системі; універсальні аспекти, якими володітимуть як керуюча, так і керована системи. Сформоване авторське визначення організаційної культури як складного елемента внутрішнього середовища організації, що має певні феноменологічні властивості (синергетизм, динамічність, унікальність, адаптивність, ментальність, ієрархічність, агрегування, комунікативність, соціальність); інтегрує духовні, матеріальні, статичні і процесуальні елементи з метою формування єдиної філософії управління для забезпечення зовнішньої адаптації та ефективного функціонування підприємства. Встановлено роль і місце організаційної культури як соціально-економічного феномену в контексті сучасної парадигми управління через виокремлення передумов формування і розвитку неокласичної концепції організаційної культури; ознак сучасної парадигми менеджменту; феноменологічних властивостей культури; факторів впливу на організаційну культуру та тенденцій розвитку феномену національної організаційної культури.

Ключові слова: організація, культура, організаційна культура, феномен, управління

Рис.: 1. *Табл.:* 1. *Бібл.:* 12.

Шубін Олександр Олександрович – доктор економічних наук, професор, ректор, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: rector@donduet.edu.ua

Гладкий Микита Олександрович – аспірант, кафедра прикладної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: tanije@yandex.ru

УДК 331.1035

Шубин А. А., Гладкий Н. А.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В статье исследовано когнитивное наполнение категории «организационная культура» и выделены три группы подходов к аспектному раскрытию исследуемой категории: аспекты организационной культуры, формируемые управляющей системой; аспекты организационной культуры, присущие управляемой системе; универсальные аспекты, которыми владеют как управляющая, так и управляемая системы. Дано авторское определение организационной культуры как сложного элемента внутренней среды организации, имеющего определенные феноменологические свойства (синергетизм, динамичность, уникальность, адаптивность, ментальность, иерархичность, агрегирование, коммуникативность, социальность); интегрирующего духовные, материальные, статические и процессуальные элементы с целью формирования единой философии управления для обеспечения внешней адаптации и эффективного функционирования предприятия. Установлена роль и место организационной культуры как социально-экономического феномена в контексте современной парадигмы управления через выделение предпосылок формирования и развития неоклассической концепции организационной культуры; признаков современной парадигмы менеджмента; феноменологических свойств культуры; факторов влияния на организационную культуру и тенденций развития феномена национальной организационной культуры.

Ключевые слова: организация, культура, организационная культура, феномен, управление

Рис.: 1. *Табл.:* 1. *Библ.:* 12.

Шубин Александр Александрович – доктор экономических наук, профессор, ректор, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Email: rector@donduet.edu.ua

Гладкий Никита Александрович – аспирант, кафедра прикладной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

Email: tanije@yandex.ru

UDC 331.103

Shubin O. O., Gladkyu M. O.

ORGANISATIONAL CULTURE AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON IN THE CONTEXT OF THE MODERN MANAGEMENT PARADIGM

The article studies cognitive component of the "organisational culture" category and marks our three groups of approaches to the aspect description of the studied category: aspects of the organisational culture formed by the control system; aspects of the organisational culture inherent in the controlled system; and universal aspects inherent in both control and controlled systems. The article provides the authors' definition of the organisational culture as a complex element of the internal environment of the organisation that has certain phenomenological properties (synergy, dynamics, uniqueness, adaptability, mentality, hierarchy, aggregation, communicativeness and sociality); integrating spiritual, material, static and procedural elements with the aim of formation of a single management philosophy for ensuring external adaptation and efficient functioning of an enterprise. The article establishes the role and place of the organisational culture as a socio-economic phenomenon in the context of the modern management paradigm through specification of prerequisites of formation and development of the neo-classical concept of the organisational culture; features of

the modern management paradigm; phenomenological properties of the culture; factors of influence upon the organisational culture and tendencies of development of the phenomenon of the national organisational culture.

Key words: organisation, culture, organisational culture, phenomenon, management

Pic.: 1. *Tabl.:* 1. *Bibl.:* 12.

Shubin Oleksandr O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Rector, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: rector@donduet.edu.ua

Gladkyy Mykyta O. – Postgraduate Student, Department of Applied Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: tanije@yandex.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Соціально-економічний феномен організаційної культури (ОК) у контексті сучасної парадигми управління останнім часом все більше привертає увагу науковців і практиків, оскільки дає можливість за рахунок внутрішнього потенціалу підприємства підвищити його економічну й інтелектуальну привабливість, забезпечити ефективну гармонізацію й мотивацію роботи персоналу у досягненні встановлених цілей та адаптацію підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища.

Наукові дослідження у цій галузі переконливо свідчать про необхідність радикальної зміни вітчизняного підходу до сприйняття ОК. Наприклад, закордонні вчені Р. Паскаль і М. Мілманн наголошують, що за останні 20 років найбільш процвітаючі фірми США не мали жодної базової традиційної переваги для досягнення успіху в бізнесі. Їхній успіх досягався цінностями компанії, фірмовими правилами, турботою про загальне розуміння цілей, тобто ефективно сформованою ОК [1]. На проведення досліджень з проблем ОК та розробки навчальних програм благодійні фонди та бізнесмени виділяють значні суми коштів: наприклад, Гарвардський університет отримав від американського бізнесмена Д. Шеда 20 млн дол. для розробки і запровадження у навчальний процес курсів з ОК та етики бізнесу [2, с.13].

Таким чином, у контексті сучасної соціально орієнтованої парадигми управління ОК набуває особливої актуальності на відповідь потребам адекватного еволюційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. «Феномен» ОК отримав широке розповсюдження у науковій літературі на початку 1970-х років, а його формування як окремої категорії було започатковано такими класиками теорії менеджменту як Ч. Бернард, М. Далтон, Е. Жак, Е. Мейо, Г. Саймон, М. Фоллетт.

Значна увага дослідженню теоретичних і практичних аспектів ОК щодо сутності, оцінки культури, її залежності від певних факторів та вплив на систему управління приділяється в роботах зарубіжних вчених (М. Амстронг, П. Вейл, Д. Денісон, К. Камерон, А. Кеннеді, М. Коул, Р. Куїнн, Г. Лейн, Р. Льюїс, Д. Мацумото, У. Оучі, Д. Олджем, Ч. Хенді, Г. Хофстед, Е. Шейн, К. Шольц).

Суттєві напрацювання в області ОК щодо розкриття сутності та складових, типологізації ОК, організації й мотивації праці персоналу, методиці впровадження та управління ОК мають російські науковці (О. С. Виханський, Е. А. Капітонов, А. І. Кравченко, Ю. Красовський, С. П. Кукура, Т. А. Лапіна, Н. В. Левкін, А. Р. Лейбкінд, А. Радугін, Т. О. Соломандіна, В. Співак, В. Терентьєва, О. Г. Тихомирова, Г. Тульчинський).

В Україні дослідження цього явища розпочалися нещодавно – із 90-х рр. ХХ ст. із набуттям країною ознак ринковості, однак всі вони потребують комплексності і масштабності (С. Архієреєв, Л. В. Балабанова, О. Бутнік-Сіверський, А. Воронкова, В. Головецький, М. Дороніна, А. Доронін, О. Драган, Г. Жаворонкова, Г. Захарчин, В. Ковальова, В. Кукуба, О. Медведєва, Г. Тарасенко, Ю. Яковець). Окремо слід відзначити вітчизняні монографії, присвячені: корпоративному управлінню (Л. В. Балабанова, 2010 р.), діагностуванню якості ОК як складової системи управління (І. В. Сіменко, 2009 р.), формуванню ОК підприємств харчової промисловості (О. В. Харчишина, 2011 р.), машинобудівних підприємств (Г. М. Захарчин, 2009 р.).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується зазначена стаття. Віддаючи належне внеску зазначених авторів, слід зауважити, що через відмінності в цілях та завданнях науковців, міждисциплінарних підходах до розуміння сутності ОК, специфіці діяльності підприємств потребують подальших цілеспрямованих досліджень теоретичні, організаційно-методичні та практичні аспекти формування культури в системі управління торговельним підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження організаційної культури як соціально-економічного феномену у контексті сучасної парадигми управління, що зумовлює постановку і вирішення таких завдань:

- дослідити когнітивне наповнення категорії «організаційна культура»;
- проаналізувати підходи до трактування ОК з метою формування авторського визначення;
- виокремити властивості ОК, що надають їй феноменологічного характеру;
- встановити роль і місце ОК як соціально-економічного феномену в контексті сучасної парадигми управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Кореневим або базисним поняттям категорії «організаційна культура» є терміни «культура» та «організація», що потребує їх когнітивного дослідження.

Термін «культура» у повсякденному розумінні має широкий полісемантичний спектр і тривалу лінгвістичну історію (походить від латинського «culture», яке, в свою чергу, від «colere» і початково означав у Стародавньому Римі обробіток землі, догляд, розвиток, працю землероба). У сучасному, найбільш поширеному тлумаченні почав вживатися у XVII ст. в якості показника освіченості, вихованості, дотримання певних норм поведінки.

Перші спроби синтезу відомих на той час підходів до визначення культури відносяться до 1952 року і пов'язані із прізвищами американських антропологів А. Кробера і К. Клакхона. Результатом їхньої праці було виявлення з 1871 до 1919 рр. семи визначень культури, а з 1920–1950 рр. – ста п'ятдесяти семи [3, С.181], кожне з яких відображало певну сторону цього феномену та класифікація підходів до визначення терміну, а саме:

- описові визначення, у яких акцентується увага на перерахування того, що охоплює термін «культура»;
- історичні визначення, в яких наголос робиться на процесах соціальної спадщини, традиції; нормативні визначення, що складаються із двох груп:
 - 1) визначення, що орієнтують на ідею образу життя;
 - 2) визначення, що орієнтують на уяву про ідеал та цінності;
- психологічні визначення, в яких упор робиться на процес адаптації до середовища/ на процес навчання/ формування звичок;
- структурні визначення, в яких увага акцентується на структурній організації культури;
- генетичні визначення, в яких культура визначається із позицій її виникнення, включають чотири групи:
 - 1) культура розглядається як продукт або артефакт;
 - 2) культура співвідноситься із ідеєю;
 - 3) культура співставляється із певними символами;
 - 4) культура визначається як щось таке, що не визнається культурою [3].

На сучасному етапі вже налічується більше 500 визначень культури [4, с. 370], що пов'язано із розвитком наукової думки та різноманітністю методологічних підходів до розуміння і визначення терміну.

Отже, різноманітність підходів до визначення культури пов'язане з тим, яку сторону феномену культури в першу чергу досліджує автор. Об'єднуючою складовою всіх існуючих трактувань є формування наступних тверджень (постулатів), що не потребують подальшої доказовості: культура не успадковується біологічно, а передбачає навчання; культура відрізняє світ людини від світу тварин, культура є характеристикою людського суспільства; культура напряму пов'язана із ідеями, які існують і передаються у символічній формі; культура визначає процес комунікації

і поширення інформації в часі та просторі; культура створюється суспільством або групою людей; культура має духовну та матеріальну складові [2; 5; 6].

Не менш важливою складовою категорії «організаційна культура» є термін «організація» (від франц. organisation і лат. organizo – надавати стрункий вигляд) [7, с. 53] у найбільш загальному розумінні означає як певну соціальну одиницю (колектив, форму об'єднання індивідів), так і упорядкування, координацію дій окремих елементів системи для досягнення взаємного більш якісного функціонування окремих її частин. Термін «організація» значно ширший терміну «система», оскільки передбачає наявність не лише елементів у їх статичному (структура системи, елементи системи та взаємодія між ними) та динамічному (технологічні процеси) прояві, але й керуючий вплив суб'єктної компоненти для «досягнення та збереження певної впорядкованості елементів системи в цілому, більш якісного функціонування окремих її частин» [8].

Багатоаспектність підходів до трактування термінів «культура» й «організація» вплинули на існування безлічі категорій ОК, їх суттєві розбіжності й відсутність уніфікованого підходу до визначення і розуміння. Основними причинами цього науковці бачать наступне:

- ОК є предметом мультидисциплінарних досліджень на перетині кількох наук (психологія, соціологія, економіка, менеджмент, етика, естетика, антропологія, культурологія),
- ОК є штучною конструкцією – її неможливо виміряти, побачити, почути у традиційному розумінні цих слів; її оцінка можлива лише непрямыми методами;
- ОК застосовується для значної кількості організацій, кожна з яких індивідуальна та неповторна [5, с. 41; 2, с. 38].

Науковці виокремлюють більше п'ятнадцяти аспектів визначень ОК (табл. 1). Найбільш ґрунтовними, на наш погляд, є групи, запропоновані О. В. Харчишиною [2, с. 48–50], Т. М. Персиковою [9, с. 69–71], О. С. Саєнко [10], оскільки враховують класифікацію підходів до розуміння власне терміну «культура» та ґрунтуються на існуючих підходах до дослідження феномену ОК.

Спираючись на результати опрацювання наукової літератури і застосовуючи основні концепти системного підходу, вважаємо можливим представити існуючі погляди до розкриття аспектів категорії «організаційна культура» трьома групами:

- 1) аспекти ОК, що формуються керуючою системою (управлінський персонал): наприклад, нормативний, економічний;
- 2) аспекти, притаманні керованій системі – ОК та її носіям як об'єкту дослідження: наприклад, психологічні, дидактичні, антропологічні;
- 3) універсальні аспекти, якими володітимуть як керуюча, так і керована системи: наприклад, структурний, етно-культурний.

Беззаперечним є твердження, що загальне визначення ОК повинне ґрунтуватися на універсальності.

Таблиця 1

Систематизація існуючих підходів до контент-аналізу найбільш розповсюджених визначень категорії «організаційна культура»

Аспект визначення організаційної культури	Сутність аспекту	Літературні джерела				
		[1, с. 10]	[2, с. 48–50]	[12, с. 10]	[9, с. 69–71]	[10]
1	2	3	4	5	6	7
ОК як сукупність/ перерахування елементів	ОК проявляється в тому, що є для неї цінним, які є стиль її лідерства, мова і символи, процедури і повсякденні норми, а також в тому, як визначається успіх	*		*		
ОК як спосіб адаптації до зовнішнього середовища, спосіб існування організації	ОК як система колективних базових уявлень, які набуваються групою при вирішенні проблем адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, що довели свою ефективність і тому розглядаються як цінність і передаються новим членам групи в якості правильної системи сприйняття, мислення і відчуття відносно названих проблем	*				
ОК як характеристика діяльності організації та її членів	ОК як філософія існування організації та її ставлення до співробітників і клієнтів			*		
ОК як цілісна категорія	ОК як атмосфера або соціальний клімат в організації; образ мислення і спосіб дії, які повинні бути засвоєні і хоч би частково прийняті новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми»			*		
Соціологічний	ОК як фактор організації суспільного життя, як певну сукупність ідей, принципів, соціальних інститутів, які забезпечують колективну діяльність людей				*	
Історичний	Культура є продукт історії суспільства і розвивається шляхом передачі набутого людиною досвіду від покоління до покоління				*	
Нормативний	Зміст культури складають норми та правила, які регламентують життя людей				*	
Психологічний	Пов'язують ОК із психологією поведінки і вбачають у ній соціально обумовлені особливості людської психіки. ОК – як фактор впливу на підсвідомість і свідомість співробітників, сукупність психологічних параметрів, що характеризують групову діяльність людей в межах одного колективу відповідно до мети організації				*	*
Дидактичний	ОК розглядають як суму знань, вмінь і досвіду, що є набутими протягом життя, а не вродженими				*	
Структурний	Зосереджують увагу на складових ОК та їх взаємозв'язку із організаційною ефективністю		*			
Антропологічний	ОК як сукупність результатів діяльності людини, що дає можливість вивчати спосіб життя окремого індивіда чи групи у певний період часу				*	
Атрибутивний	ОК як набута в процесі історичного розвитку та міжособистісної взаємодії характеристика організації і наголошують на наявності у її складі імпліцитної та експліцитної складових		*			
Сутнісний	Описують ОК як суть організації і роблять акцент на її ціннісно-нормативному змісті.		*			
Управлінський	ОК як інноваційний і антикризовий внутрішній фактор стратегічного управління організацією, узагальнена характеристика рівня її розвитку: структури, цілей, формальних і неформальних комунікацій, способів прийняття рішень, делегування повноважень					*

1	2	3	4	5	6	7
Економічний	ОК як фактор підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності, впровадження нових технологій, адаптації до ринкових умов, організації виробництва					*
Етно-культурний	ОК – як фактор взаємозв'язку культурно-національних особливостей і ефективності діяльності організації					*

Джерело: складено і доповнено автором на основі [2; 10–12].

Авторське бачення досліджуваної категорії з точки зору теорії менеджменту наступне: організаційна культура – це складний елемент внутрішнього середовища організації, що має певні феноменологічні властивості; інтегрує духовні, матеріальні, статичні і процесуальні елементи з метою формування єдиної філософії управління для забезпечення зовнішньої адаптації і ефективного функціонування підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, на рис. 1 представлено роль і місце ОК як соціально-економічного феномену в контексті сучасної парадигми управління.

Сучасному сприйняттю ОК як незвичайному, виключному факту – «феномену» (від грецьк. *φαινόμενον* – «той, що є», «явище») передували формування й розвиток неокласичної (сучасної) концепції ОК, систематизовані О. В. Харчишиною у дві групи:

▪ науково-теоретичні:

- 1) криза наукових парадигм менеджменту та одночасне виникнення попиту на нові, ціннісно-орієнтовані принципи організації управлінської діяльності, необхідність пошуку альтернативних шляхів до оцінки критеріїв ефективності підприємств;
- 2) потенційна спроможність наукової управлінської думки сформувати нову концепцію, яка базуватиметься на ціннісних, морально-етичних нормах суспільства;
- 3) концепція ОК відповідає вимогам часу щодо поширення практики міждисциплінарних досліджень;
- 4) широке практичне використання системного підходу у дослідженні явищ і процесів вимагає трансформації усіх форм життєдіяльності, до яких також відносяться свідомість і культура;
- 5) зміна у ментальному розумінні людством світу і явищ, які в ньому відбуваються;

▪ прикладні:

- 1) загострення конкуренції, яке змушує підприємства вести пошук внутрішніх ресурсів підвищення ефективності;
- 2) розширення практики використання «м'яких» методів управління, які ґрунтуються на загальнолюдських цінностях;
- 3) посилення уваги менеджменту до вивчення організаційної поведінки, осмислити яку без фактору ОК неможливо;

4) наявність тенденції до розвитку демократії та співробітництва в процесі організаційних перетворень в усьому світі;

5) концепція ОК дає можливість створити нові суспільні інститути (формальні і неформальні правила), а також механізми управління ними, що полегшить протікання трансформаційних процесів і покращить використання людського потенціалу;

6) існування тісного зв'язку між ОК та ефективністю діяльності підприємства [2, с.12].

Зазначені передумови сформували концепти сучасної парадигми менеджменту: широке використання системного, ситуаційного та ціннісного підходів; орієнтація на стратегічне управління і маркетинг; реінженірінг бізнес-процесів; виявлення й розвиток особистісних компетенцій персоналу; прагнення підвищити економічну й інтелектуальну привабливість підприємства без залучання додаткових ресурсів за рахунок внутрішнього потенціалу; соціальна орієнтація бізнесу; адаптивність підприємства до умов мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища; внутрішня інтеграція, гармонізація й мотивація персоналу.

Феноменальність ОК підтверджується наявністю певних властивостей і впливає на формування предмету дослідження:

- синергетизм проявляється через зростання ефективності ОК через поєднання, інтеграцію окремих елементів в єдину систему за рахунок системного ефекту (емерджентності), що сприятиме в кінцевому результаті підвищенню конкурентоспроможності підприємства;
- динамічність характеризує здатність ОК змінюватися під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на різних еволюційних етапах розвитку організації (зародження, становлення, розвиток, спад);
- унікальність означає неповторність ОК та неможливість повного її відтворення в умовах іншого підприємства;
- адаптивність як здатність ОК своєчасно реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, зберігаючи при цьому відносну цілісність;
- ментальність проявляється в способі специфічного світосприйняття, характерного для групи людей та обумовлює особливості їх реагування на явища оточуючої дійсності;

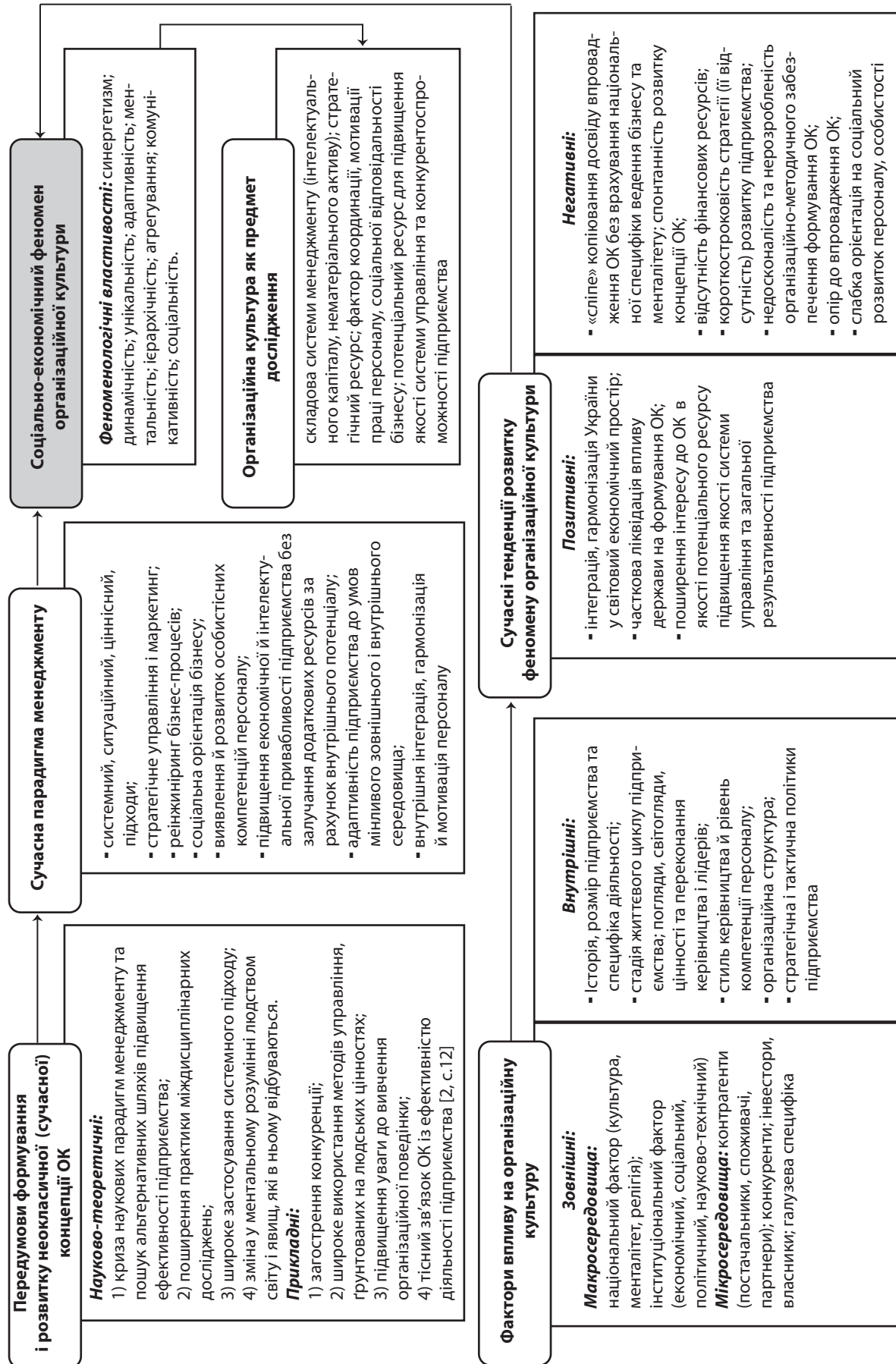


Рис. 1. Роль і місце організаційної культури як соціально-економічного феномену в контексті сучасної парадигми управління; авторська розробка

- ієрархічність (багат шаровість) характеризує наявність певної кількості культур, які накладають відбиток одна на одну;
- агрегованість як здатність ОК узагальнювати та впорядковувати інтереси, ідеї, значення, цінності, переконання працівників компанії, що може виступати своєрідним «фільтром» до прийняття осіб на роботу (або в колектив) та вагомим мотиваційним механізмом;
- комунікативність передбачає наявність різних форм взаємодії між суб'єктами та об'єктами ОК, що сприятиме успішному прийому, розумінню, засвоєнню, використанню й передачі інформації;
- соціальність, оскільки на процес формування ОК впливає людина.

ОК є складним та багатоплановим явищем, на формування якого впливає безліч зовнішніх і внутрішніх факторів. У складі зовнішніх факторів вважаємо доцільним виокремити:

- 1) Фактори макросередовища: національний фактор (культура, менталітет, релігія); інституціональний фактор (економічний, соціальний, політичний, науково-технічний);
- 2) Фактори мікросередовища: контрагенти (постачальники, споживачі, партнери); конкуренти; інвестори, власники; галузева специфіка.

До внутрішніх факторів, що мають ключовий вплив на ОК, відносимо: історію становлення, розмір підприємства та специфіку діяльності; стадію життєвого циклу; погляди, світогляди, цінності та переконання керівництва і лідерів; стиль керівництва й рівень компетенції персоналу; організаційну структуру; стратегічну й тактичну політику підприємства.

Під впливом факторів сформувалися певні тенденції розвитку національної культури, які мають як позитивний, так і негативний вплив на феномен ОК.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, дослідження ОК як соціально-економічного феномену у контексті сучасної парадигми управління дозволило сформулювати певні висновки і отримати наступні результати:

- на підставі систематизації існуючих підходів до контент-аналізу найбільш розповсюджених визначень ОК і керуючись основними концептами системного підходу, виокремлено три групи поглядів до аспектного розкриття досліджуваної категорії: аспекти ОК, що формуються керуючою системою; аспекти ОК, притаманні керованій системі; універсальні аспекти;
- сформоване авторське визначення ОК як складного елементу внутрішнього середовища організації, що має певні феноменологічні властивості (синергетизм, динамічність, унікальність, адаптивність, ментальність, ієрархічність, агрегування, комунікативність, соціальність); інтегрує духовні, матеріальні, статичні і процесуальні елементи з метою формування єдиної філософії управління для забезпечення зовнішньої адаптації і ефективного функціонування підприємства;
- встановлено роль і місце ОК як соціально-економічного феномену в контексті сучасної парадигми управління через виокремлення: передумов формування і розвитку неокласичної концепції ОК; ознак сучасної парадигми менеджменту; феноменологічних властивостей ОК; факторів впливу на ОК та тенденцій розвитку феномену національної ОК. Це виступає підґрунтям до подальшого дослідження щодо систематизації принципів і функцій ОК, її елементів та якісних характеристик.

ЛІТЕРАТУРА

1. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура/ А. Николаев // Наука и наукознание. – 2001. – №2. – С. 15–18.
2. Харчишина О. В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: монографія/ О. В. Харчишина. – Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І Франка, 2011. – 289 с.
3. Kroeber A., Kluckhohn C. Culture: A critical review of concepts and definitions // Papers Peabody Museum. Vol. 47. 1952.
4. Причепій Є. М. Філософія: підручник/ Є. М. Причепій, А. М. Черній, Л. А. Чекаль. – К.: Академвидав, 2007. – 592 с.
5. Левкин Н. В. Организационная культура: взгляд с позиций системного подхода: монография/ Н. В. Левкин; под ред. д-ра

REFERENCES

- Kharchyshyna, O. V. Formuvannya orhanizatsiinoi kultury v systemi menedzhmentu pidpriemstv kharchovoi promyslovosti [Formation of organizational culture in the management system of the food industry]. Zhytomyr: ZhDU, 2011.
- Kroeber, A., and Kluckhohn, C. "Culture: A critical review of concepts and definitions" Papers Peabody Museum vol. 47 (1952).
- Karyi, O. "Rozvytok kultury iak vazhlyvyi element sotsialno-hospodarskoho rozvytku mista" [The development of culture as an important element of social and economic development]. Ekonomichnyi analiz, no. 9 (19) (2008): 45-50.
- Korinko, M. D. Kontrol ta analiz dialnosti sub'ektiv hospodariuvannya v umovakh ii dyversyfikatsii: teoriia, metodolohiia, dyversyfikatsiia [Control and analysis of business entities in terms of

- экон. наук, проф. В. Б. Акулова. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2007. – 268 с.
6. Карий О. Розвиток культури як важливий елемент соціально-господарського розвитку міста/ О. Карий// Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 9 (19). – С.45–50.
 7. Корінько М. Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація: монографія/ М. Д. Корінько. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2007. – 429 с.
 8. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія/ Є. В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
 9. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учеб. пособие / Т. Н. Персикова. – М.: Логос, 2007. – 224 с.
 10. Саєнко О. С. Корпоративна культура: визначення, сутність і необхідність/ О. С. Саєнко// Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2012. – № 14 (185). – Ч.1 – С.226–233.
 11. Лапина Т. А. Корпоративная культура: учебно-методическое пособие / Т. А. Лапина. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 96 с.
 12. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка: учебник для вузов/ О. Г. Тихомирова. – Санкт-Петербург: Изд-во ГУ ИТМО, 2008. – 160 с.
- diversification: theory, methodology, diversification]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo, 2007.
- Kaliuha, I.E. V. Finansovo-hospodarskyi kontrol u systemi upravlinnia [Financial and economic control in the control system]. Kyiv: Elha; Nika-Tsentr, 2002.
- Levkin, N. V. Organizatsionnaia kultura: vzgliad s pozitsiy sistemnogo podkhoda [Organizational culture: a view from the system approach]. Petrozavodsk: PetrGU, 2007.
- Lapina, T. A. Korporativnaia kultura [The corporate culture]. Omsk: OmGU, 2005.
- Nikolaev, A. "Innovatsionnoe razvitie i innovatsionnaia kultura" [Innovative development and innovation culture]. Nauka i naukoznavstvo, no. 2 (2001): 15-18.
- Persikova, T. N. Mezhekulturnaia kommunikatsiia i korporativnaia kultura [Intercultural communication and corporate culture]. Moscow: Logos, 2007.
- Prychepii, Ye. M., Chernii, A. M., and Chekal, L. A. Filosofiia [Philosophy]. Kyiv: Akademvydav, 2007.
- Saienko, O. S. "Korporatyvna kultura: vyznachennia, sutnist i neobkhdnist" [Corporate culture: definition, nature and necessity]. Visnyk SNU im. V. Dalia vol. 1, no. 14 (185) (2012): 226-233.
- Tikhomirova, O. G. Organizatsionnaia kultura: formirovanie, razvitie i otsenka [Organizational culture: the formation, development, and evaluation]. SPb: GU ITMO, 2008.
-

Капаруліна І. М.

СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ОБ'ЄКТА

Робота присвячена проблемі виокремлення економічних об'єктів з-поміж інших об'єктів реальності. Методологічне підґрунтя роботи сформоване на базі тісного переплетіння двох напрямів розвитку сучасної економічної методології: логіко-когнітивістського (синтез психофізіології, філософії та економіки) та соціально-конструктивістського (синтез економіки та інших суспільних сфер життя). За допомогою каузального методу проаналізовано сутність економічної категорії «економічний об'єкт» та її взаємозв'язок з такими категоріями як «економічний суб'єкт» і «економічна одиниця». Визначено ключові риси економічної діяльності. Сформовано необхідні критерії ідентифікації фрагмента реальності як економічного об'єкта та виділено два рівні економічних об'єктів у сучасному світовому господарстві. Запропонований підхід виступає передумовою створення парадигми універсального синтезу, коли економіка розглядається як органічна частина буття.

Ключові слова: економічна діяльність, господарська діяльність, економічний об'єкт, економічний суб'єкт, економічна одиниця, синтез

Бібл.: 41.

Капаруліна Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Національний авіаційний університет (пр. Космонавта Комарова, 1, Київ, 03058, Україна)

Email: kaparulina@ukr.net

УДК 330.12

Капаруліна И. Н.

СУЩНОСТЬ И КРИТЕРИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЪЕКТА

Работа посвящена проблеме выделения экономических объектов среди других объектов реальности. Методологическое основание работы сформировано на базе тесного переплетения двух направлений развития современной экономической методологии: логико-когнитивистского (синтез психофизиологии, философии и экономики) и социально-конструктивистского (синтез экономики и других сфер общественной жизни). С помощью причинно-следственного метода проанализированы сущность экономической категории «экономический объект» и взаимосвязь данной категории с такими категориями как «экономический субъект» и «экономическая единица». Определены ключевые черты экономической деятельности. Сформированы необходимые критерии идентификации фрагмента реальности как экономического объекта и выделены два уровня экономических объектов в современном мировом хозяйстве. Предложенный подход к рассмотрению экономического объекта выступает предпосылкой создания парадигмы универсального синтеза, когда экономика рассматривается как органическая часть бытия.

Ключевые слова: экономическая деятельность, хозяйственная деятельность, экономический объект, экономический субъект, экономическая единица, синтез

Библ.: 41.

Капаруліна Ірина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Национальный авиационный университет (пр. Космонавта Комарова, 1, Киев, 03058, Украина)

Email: kaparulina@ukr.net

UDC 330.12

Kaparulina I. M.

ESSENCE AND CRITERIA OF IDENTIFICATION OF AN ECONOMIC OBJECT

The article is devoted to the problem of marking out economic objects among other objects of reality. The methodological grounds of the study is formed on the basis of close interlacing of two directions of development of the modern economic methodology: logical and cognitive (synthesis of psycho-physiology, philosophy and economy) and socio-constructivist (synthesis of economy and other spheres of public life). Using the cause-effect method the article analyses the essence of the economic category "economic object" and interconnection of this category with such categories as "economic subject" and "economic unit". The article identifies key features of economic activity. It forms necessary criteria of identification of a fragment of reality as economic object and specifies two levels of economic objects in the modern world economy. The offered approach to consideration of an economic object plays the role of a prerequisite of creation of a paradigm of the universal synthesis when economy is considered as an organic part of reality.

Key words: economic activity, economic object, economic subject, economic unit, synthesis

Bibl.: 41.

Kaparulina Iryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, National Aviation University (pr. Kosmonavta Komarova, 1, Kyiv, 03058, Ukraine)

Email: kaparulina@ukr.net

Постановка проблеми. Сьогодні економічна реальність складається з множини тісно переплетених поміж собою різноманітних економічних об'єктів, для яких характерними ознаками є багатofункціональність, аморфні форми організації, наднаціональні масштаби діяльності

й тісний взаємозв'язок з політичними, культурними та ін. об'єктами. Зв'язок економіки з іншими сферами людської діяльності настільки тісний, що сучасні економічні об'єкти на різних рівнях ієрархії функціонують разом з соціально-політичною та природною сферами як єдине ціле [1, с. 76].

Зазначені характеристики сучасної економічної дійсності ускладнюють виокремлення економічних об'єктів з поміж інших об'єктів реальності, актуалізуючи наукові дослідження в цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення сутності економічних об'єктів, їх класифікація та структуризація, як правило, розглядаються не в межах спеціалізованих досліджень, а в ході інших, більш широкого спрямування, роботах. При цьому можна виділити, насамперед, два аспекти, на які спрямовується увага дослідників:

- розкривається сутність економічних об'єктів з використанням таких взаємопов'язаних понять як «економічний об'єкт» (И. А. Брусакова [2], Ф. Перу [3]), «економічний суб'єкт/агент» (Ю. И. Чуньков [4], С. Н. Булганіна [5], А. Н. Неверов [6], Л. Боссен [7]), «економічна одиниця» (А. П. Градов [8], Д. О. Попова, О. В. Синявська [9]);
- конкретизуються види економічних об'єктів у світлі виділення ієрархічних рівнів економіки (К. Допфер [10], Дж. Фостер [10], У. Ж. Алієв [11], О. В. Іншаков [12], Г. Клейнер [13] та ін.).

Постановка завдання. Незважаючи на широковживаний характер поняття «економічний об'єкт», в економічній науці відсутнє його теоретичне обґрунтування на основі визначення ознак та критеріїв. Тому, враховуючи ракурс вживання та напрями дослідження в економічній літературі цього поняття, з метою систематизації наявних уявлень виникає необхідність:

- визначення аспектів вживання понять «економічний об'єкт», «економічний суб'єкт» і «економічна одиниця» в економічних джерелах;
- уточнення змісту поняття «економічний об'єкт» на основі виділення ознак, притаманних саме економічним об'єктам, та дослідження суті філософської категорії «об'єкт»;
- чіткого окреслення спільних та відмінних рис понять «економічний об'єкт» і «економічний суб'єкт» з урахування змістовного співвідношення філософських категорій «об'єкт-суб'єкт».

Ціллю роботи є обґрунтування критеріїв ідентифікації економічних об'єктів. Методологія дослідження базується на наступних положеннях:

- поглиблення спеціалізації на фоні інтеграції як загальна тенденція розвитку буття зумовлює об'єктність побудови буття, специфічність і фрактальність одночасно;
- існування об'єкта вимагає наявності в його складі основних елементів, необхідних для підтримання життєдіяльності – синергія як базис побудови;
- виконання цільового призначення об'єктом зумовлює його спеціалізацію на певному виді діяльності на фоні виконання універсальних функцій.

Основний метод дослідження – каузальний. В роботі застосовується міждисциплінарний підхід – синтезуються знання з економіки, психофізіології та філософії.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо ракурс вживання і зміст термінів «економічний об'єкт», «економічний суб'єкт» і «економічна одиниця».

Під економічним об'єктом в економічній літературі може розумітися:

- об'єкт реальності, що здійснює підприємницьку чи економічну діяльність [2–3; 14]. Наприклад, під економічними об'єктами розуміються такі об'єкти, як підприємство, банк, фінансова структура, фірма тощо [2]. Чи за іншим підходом, коли виділяються два основні рівні економіки, на мікрорівні – це споживачі, виробники, інвестори, менеджери, працівники [14, с. 91], що відносяться до первинних економічних об'єктів. На макрорівні – відповідні агреговані економічні об'єкти;
- об'єкт, на який спрямована дієва здатність економічного суб'єкта [4–5; 15]. За Ю. Чуньковим економічний об'єкт – «об'єкт відносин між економічними суб'єктами» [4, с. 26]. Відповідно в ролі економічного об'єкта виступають чинники виробництва та продукт господарського процесу [4] чи, в іншому випадку, товари та послуги, фактори виробництва, гроші, цінні папери, державні пільги та субсидії, соціальні виплати та преференції [15];
- об'єкт реальності, який або здійснює підприємницьку діяльність, або пасивно задіяний в ній. Так, Райсберг Б. А. [16] визначає, що до економічних об'єктів можна віднести «підприємства, організації, засоби та фактори виробництва, елементи соціальної сфери, що характеризуються як об'єкти, в яких зосереджена чи на які спрямована економічна діяльність, та які демонструють певний бік економічних інтересів і відносин».

Зміст поняття «економічний суб'єкт» в економічній літературі варіюється лише за типом діяльності, що притаманний суб'єкту:

- учасник економічної операції [5–7; 17]. Наприклад, домогосподарства, підприємства, банки та держава [15];
- носій виробничої діяльності [4], який веде господарську діяльність і економічно відокремлений.

Ракурс вживання поняття «економічна одиниця» за змістом й переліком конкретних прикладів збігається з варіаціями тлумачень «економічний суб'єкт» і «економічний об'єкт».

Виходячи з вищеведеного, можна зробити висновок, що в економічній літературі не існує чітких критеріїв віднесення певного економічного утворення до однієї з трьох економічних категорій – економічного об'єкту, економічного суб'єкту чи економічної одиниці. Тому необхідно проаналізувати зміст та взаємозв'язок загальнонаукових категорій «об'єкт», «суб'єкт» і «одиниця».

Категорія «об'єкт» – базова філософська категорія, пов'язана зі специфікою людського сприйняття, яке відбувається як процес побудови свідомістю образу об'єктів буття при взаємодії людини з ними. При цьому, сприймаючи оточення, людина бачить не суцільний фон (навіть неоднорідний), а картину, що складається з окремих об'єктів.

З'ясуванню природи такого сприйняття присвячено багато як загально філософських робіт (Аристотеля, Дж. Локка, Дж. Берклі), так і праць з психофізіології. Це

Аристотелем [18, с. 371–448] було сформоване уявлення про процес сприйняття згідно з принципом вирішення антиномії «подібне-протилежне» – відчуття розщеплюються на елементарні частки до рівня, коли «подібне сприймається подібним». Виділені окремі частки інтегруються у цілісне сприйняття у формі «відбитка» об'єкту впливу – інваріантний сенсорний образ – як певне «уподібнення органів чуття цьому об'єкту».

У сучасній фізіології таке уявлення про людське сприйняття знайшло відображення у вигляді складного механізму сприйняття на основі умовних і безумовних рефлексів [19–20] та у вигляді окремих концепцій: біохімічної концепції пам'яті Х. Хідена [21], принципу доміанти О. О. Ухтомського [22] та ін. У психології відповідна специфіка людського сприйняття виражається в таких властивостях як вибірковість, предметність, цілісність, константність [23–25].

Значимо, що виділення окремого фрагменту буття – об'єкта – повинно відповідати вищезначеним властивостям людського сприйняття. Тому пропонуємо застосувати саме такий підхід до обґрунтування критеріїв виділення об'єктів:

1. Предметність. Предметність «характеризує різницю у типі зв'язку між елементами перцепта усередині образу» [24] окремого фрагменту реальності, «з одного боку, і зв'язками внутрішньооб'єктних елементів із зовнішньофоновими» – з іншого боку. За даними наукових досліджень людське сприйняття має дискретно-аналоговий характер: середовище сприймається не як однорідне – з фону виділяється окремий об'єкт, який надалі розщеплюється на окремі елементи, в результаті трансформації яких синтезується цілісна інформаційна картина – психічний образ об'єкта. Тобто здатність людини сприймати світ не у вигляді набору не зв'язаних поміж собою відчуттів, а у вигляді окремих об'єктів, з якими ці відчуття пов'язані. Отже, акт сприйняття розпочинається як знаходження меж об'єкту – виділення об'єкту із середовища, що виступає базисом для подальшого його дослідження. «Лише у своїй межі і завдяки їй ЩОСЬ є тим, чим воно є» [26, с.230]. Звідси *перший критерій виділення об'єкту – це наявність межі у об'єкта*.
2. Структурність (константність). Структурність сприйняття відображає особливість сприйняття об'єкту як сукупності стійких зв'язків. Завдяки цій властивості сприйняття можлива ідентифікація об'єкта незалежно від умов спостереження через визначення його атрибутивних характеристик. Іншими словами має існувати відносна постійність ключових властивостей об'єкту при порівняно широкому діапазоні змін умов його сприйняття [24]. Тож *другий критерій виділення об'єкту: наявність структури у об'єкта*.
3. Вибірковість. Ця властивість сприйняття базується на тому, що рівень структуризації реальності (точка спостереження) визначає середовище й відповідні об'єкти, з якого воно складається. Тобто переважне виділення одних об'єктів порівняно з іншими

залежить від актуальності цих об'єктів для життєдіяльності спостерігача, його мотивації. Відповідно *третій критерій виділення об'єкту: наявність суб'єктивно-об'єктивних характеристик у об'єкта*.

4. Цілісність. Цілісність сприйняття виражає «загальну специфіку співвідношення між будь-якими елементами перцепта та його інтегральною структурою» [24]. Елементи, що входять до складу певного об'єкту, мають жорсткий комплементарний характер (синергія). Тому лише такий склад елементів у своїй взаємодії – неділиме утворення – може забезпечувати адаптацію до певних змін зовнішнього середовища при збереженні аутентичності. *Четвертий критерій виділення об'єкту: наявність жорстких комплементарних зв'язків у елементів об'єкта*.

Отже, з нашої точки зору, *об'єкт – це фрагмент буття, що, будучи цілісним утворенням, має межу та структуру та існує відносно незалежно від спостерігача, що спричиняє наявність у нього об'єктивно-суб'єктивних характеристик*.

Виділення й використання двох понять «об'єкт» і «суб'єкт» в науці [27–29] пов'язано з протиставленням людини природному світові, коли живі організми чи виключно людина наділяються:

- активною (перетворювальною) функцією у пізнанні світу;
- свідомістю.

За такого підходу суб'єктом вважається «носієм діяльності, свідомості та пізнання» [27, с. 5]. В той же час об'єкт – «те, на що спрямована (реальна (практична) і пізнавальна) активність суб'єкта» [27, с. 6].

Однак у ХХ ст. сформовано погляд на відносини суб'єкта та об'єкта не як на односпрямовану дію, а як на взаємодію, діалог – суб'єкт-суб'єктні відносини [30–32]. Тому, враховуючи попередньо розглянуті властивості людського сприйняття та положення сучасних загальнонаукових теорій – теорія систем, синергетика, теорія еволюції, зазначимо принципіві аспекти, необхідні для розмежування понять «об'єкт» і «суб'єкт».

По-перше, існує динамічна єдність будь-якого об'єкта та середовища його функціонування, що унеможливорює виокремлення та протиставлення об'єкта навколишньому світові. Це означає наявність одночасного взаємного впливу між об'єктом і середовищем.

По-друге, об'єктивність знання передбачає побудову цілісної картини як взаємопов'язаних поміж собою об'єктів з визначенням ролі кожного з них, що можливе лише через інтеграцію спостерігача й перетворення його на один з рівнозначних об'єктів буття.

По-третє, еволюція обумовлює відносність об'єктивного знання.

По-четверте, неживими об'єктами можна вважати такі об'єкти, що не здатні до ініціації своєї діяльності та адаптації до середовища й лише втрачають свої властивості з моменту їх утворення.

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що *використання категорії «суб'єкт» пов'язане з від-*

значенням таких якостей об'єкта буття як здатність до адаптації та ініціації власної діяльності.

Поняття «одиниця» в науці використовується згідно такого його значення як «окрема частина чого-небудь, що становить відносно самостійне ціле» [33, с.629]. Відповідно використання цього терміну пов'язане з такою властивістю буття як ієрархічність й знаходженням мінімально можливого об'єкту, що здатний виконувати певну функцію, та умовним розглядом його як неділимого утворення.

Тож на основі аналізу понять «об'єкт», «суб'єкт» і «одиниця» можна зазначити, що вибір одного з трьох понять «економічний об'єкт», «економічний суб'єкт/агент» чи «економічна одиниця» для вживання має обумовлюватися акцентуацією уваги на різних аспектах певного утворення, що може бути ідентифіковане як фрагмент економічної діяльності, а саме:

- економічний об'єкт – утворення, призначенням якого є здійснення економічної діяльності;
- економічний суб'єкт/агент – учасник економічних відносин, що може самостійно ініціювати власну діяльність та адаптуватися до змін;
- економічна одиниця – умовно неділимий економічний об'єкт.

Такий взаємозв'язок між поняттями «економічний об'єкт», «економічний суб'єкт» і «економічна одиниця» дозволяє сформувати загальний перелік фрагментів реальності, ідентифікованих в економічних джерелах як економічні об'єкти/суб'єкти/одиниці. З метою розширення інформаційної бази дослідження та узагальнення поглядів різних авторів розглянемо різновиди економічних об'єктів, що виділяються дослідниками в результаті структуризації економіки.

У сучасній економічній літературі окрім уже усталеного способу виділення ієрархічних рівнів економіки у вигляді мікроекономіки та макроекономіки існує декілька альтернативних підходів до структуризації [10–13]. Так, наприклад, за У. Ж. Алєвим [11] існує 9 рівнів економіки (за спаданням) з відповідними економічними об'єктами: метаекономіка, мегаекономіка, макрорегіональна економіка, макроекономіка, мікрорегіональна/ мезорегіональна економіка, мезоекономіка, мікроекономіка, міні-економіка, наноекономіка. За Клейнером [13] – 5 рівнів: мегаекономіка, макроекономіка, мезоекономіка, мікроекономіка, наноекономіка. При цьому підходи до структуризації економіки різняться не лише ступенем деталізації процесу структуризації економічної дійсності (кількість рівнів ієрархії), але й мають розбіжності у трактуванні змісту цих рівнів – переліку економічних об'єктів. В результаті, до економічних об'єктів відносяться широкий спектр об'єктів: індивіди, зайняті в економіці, фірми, галузі, територіальні економічні зони і т. д.

Проведемо групування фрагментів реальності, зазначених в інформаційних джерелах як економічні об'єкти/суб'єкти/одиниці, розташовуючи їх в ієрархічному порядку за зростанням рівня складності.

Об'єкти, що певним чином задіяні в економічній діяльності (капітал, земля, товари та послуги, гроші, цінні папери тощо).

Індивіди (чи об'єднані індивіди, що сумісно приймають рішення) відповідно до їх ролі в економіці (працівник, підприємець, споживач/домогосподарство, громада).

Утворення як об'єднання індивідів для виконання виробничої діяльності, що є частиною іншого більш складного утворення (економічно самостійний підрозділ, чи має статус юридичної особи (фірма), чи статус фізичної особи-підприємця (ФОП)).

Утворення у вигляді об'єднання фірм, що втрачають свою самостійність (трест).

Сукупність однорідних економічних утворень, що мають подібну технологію – галузь.

Складне утворення зі статусом чи без статусу юридичної особи, елементами якого виступають взаємопов'язані фірми, банки, об'єкти іншого характеру (корпорація, концерн, фінансово-промислова група, холдинг, ТНК, кластер).

Територіальне політичне утворення (чи його частина), в межах якого встановлені однакові правила ведення економічної діяльності (регіон, країна, міждержавні економічні союзи, світова економіка).

Однак для того щоб проаналізувати та обґрунтувати віднесення певного об'єкту реальності до економічних об'єктів, потрібно визначити специфіку саме економічних об'єктів.

На підставі аналізу змісту економічної діяльності [34–38] можна виділити такі її ключові риси:

- економічна діяльність пов'язана з виробництвом матеріальних продукту. Під виробництвом при цьому розуміється процес перетворення ресурсів, отриманих на вході, у продукт на виході.
- економічна діяльність за змістом не тотожна господарській діяльності. Враховуючи історичний ракурс вживання поняття «господарство», господарча діяльність – це діяльність індивіда чи групи індивідів, пов'язана із їх самозабезпеченням (домогосподарство, міське господарство, національне господарство, світове господарство), що реалізується шляхом виробництва, обміну, розподілу та споживання благ. Виходячи із змісту, економічна діяльність – це елемент господарської діяльності, що відокремився й розвинувся в ході еволюції людства – виробник-споживач в одній особі перетворився на 2 різні сторони процесу;
- економічна діяльність реалізується шляхом виконання наступних функцій: виробництво та збут, постачання та фінансова діяльність, менеджмент і маркетинг, наукова й навчально-підготовча діяльність [39]. При цьому профільною діяльністю є виробнича, а виконання інших операцій – це результат інтеграції економічних об'єктів в ході еволюції з торговельними, інфраструктурними, фінансовими, освітніми тощо об'єктами [40];
- економічною діяльністю можуть займатися як фізичні (фізична особа-підприємець), так і юридичні особи, а також економічні утворення без статусу юридичної особи (ФПГ, холдинги тощо);

- у сучасних реаліях спосіб здійснення будь-якої діяльності шляхом перетворення ресурсів у продукт для задоволення сторонніх потреб є юридичною підставою для прирівнювання такої діяльності до економічної (Національний класифікатор України [38], Загальноросійський класифікатор видів економічної діяльності [41]). Однак такий підхід не враховує першочерговість (призначення об'єкта) і другорядність різних видів діяльності, що здійснює об'єкт.

Таким чином, варто відмітити, що виникає протиріччя між змістом економічної діяльності (виробництво матеріального продукту) та законодавчими нормами. Подібні юридичні норми суперечать змісту економіки як науки взагалі, адже економічна діяльність на різних рівнях господарства досліджується як:

- мікроекономіка – оптимальне виробництво продукту для задоволення індивідуальних і колективних окремих потреб;
- макроекономіка – оптимальне виробництво продукту для задоволення сукупних потреб на національному рівні, і т. д.

Таким чином, *фрагмент реальності може бути ідентифікований як економічний об'єкт, якщо він відповідає п'яти критеріям:*

- наявність межі;
- наявність структури;
- наявність суб'єктивно-об'єктивних характеристик;
- наявність жорстко комплементарних зв'язків між складовими елементами;
- наявність профільної діяльності – виробництво матеріального продукту для задоволення суспільних потреб.

Згідно таких критеріїв можна виділити два рівні економічних об'єктів:

1 рівень – економічне утворення як об'єднання індивідів: ФОП, економічно самостійний підрозділ (виконує усі економічні функції), фірма;

2 рівень – економічне утворення у вигляді об'єднання фірм, що втрачають свою самостійність.

Фактори виробництва відносяться до елементів економічного об'єкту. Галузь – це сукупність однорідних економічних об'єктів, яка не може розглядатися як ціле (порушується 4 критерій). Корпорація, концерн, фінансово-промислова група тощо – складні утворення, до функцій яких належить економічна, але виконання її закріплено за фірмами. Регіон, країна, міждержавні економічні союзи, світова економіка – це утворення, які залежно від ступеня інтеграції, чи просто регулюють економічну діяльність на певній території, чи відносяться до більш складного утворення – господарство різного рівня ієрархії.

Висновки. Запропоновані в роботі критерії ідентифікації економічних об'єктів дозволяють аргументовано на основі загальних ознак спочатку ідентифікувати фрагмент реальності як об'єкт, й надалі на основі специфічної ознаки (сутності економічної діяльності) визначити належність його до економічних об'єктів. Методологічні положення, що лежать в основі обґрунтування критеріїв, відповідають основним тенденціям розвитку сучасної економічної методології: по-перше, застосовується міждисциплінарний підхід, в якому поєднуються знання з філософії, психофізіології та економіки, по-друге, економічна діяльність розглядається як одна зі сфер суспільної діяльності, що знаходиться у тісній взаємодії з іншими сферами (соціальний конструктивізм). Запропонований в роботі погляд на сутність економічного об'єкту дозволяє одночасно розглядати економіку в якості різновиду соціального процесу (специфічні взаємовідносини між людьми), як процес активної взаємодії людини й природи та органічну частину Буття.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мезоэкономика переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия [Текст] / Под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: Наука, 2001. – 516 с.
2. Брусакова И. А. Имитационное моделирование в информационных системах [Текст] / И. А. Брусакова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2004. – 151 с.
3. Perroux F. Economic Space: Theory and Applications [Text] / F. Perroux // *Quarterly Journal of Economics*. – V.64. – Issue 1. – 1950. – Pp. 89–104.
4. Чуньков Ю. И. Взаимодействие объективного и субъективного в социалистической экономике [Текст] / Ю. И. Чуньков. – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1984. – 193 с.
5. Булганина С. Н. Природа и структура экономических субъектов [Текст] / С. Н. Булганина. – Оренбург: ОГУ, 2003. – 206 с.
6. Неверов А. Н. О процессе возникновения экономической субъектности [Текст] / А. Н. Неверов // *Профессиональное самосознание и экономическое поведение личности: Труды III международной научной интернет-конференции, март-июнь 2009*. – Омск: Полиграфический центр КАНБ, 2009. – С. 41–53.

REFERENCES

- Aliev, U. Zh. "Mnogourovnevaia ekonomicheskaja sistema: struktura i sodержanie v kontekste vosпроизводства" [Multi-level economic system: structure and content in the context of reproduction]. *Vestnik IvGU. Ekonomika*, no. 1 (2012): 6–11.
- Alexander, J. C., Giesen, B., and Munch, R. *The Micro-Macro Link*. Berkeley-Los Angeles-London: University California Press, 1987.
- Aristotel. *O dushe* [On the soul]. Moscow: Mysl, 1976.
- Anokhin, P. K. *Oчерki po fiziologii funktsionalnykh sistem* [Essays on the physiology of functional systems]. Moscow: Znanie, 1975.
- Bulgagina, S. N. *Priroda i struktura ekonomicheskikh subektov* [The nature and structure of economic entities]. Orenburg: OGU, 2003.
- Bossen, L. "The Household as Economic Agent" *Urban Anthropology* vol. 10, no. 3 (1981): 287–299.
- Brusakova, I. A. *Imitatsionnoe modelirovanie v informatsionnykh sistemakh* [Simulation modeling in information systems]. St. Petersburg: SPbGIEU, 2004.
- Berdiaev, N. *Filosofia svobodnogo dukha* [The philosophy of the free spirit]. Moscow: Respublika, 1994.

7. Bossen L. The Household as Economic Agent // *Urban Anthropology*. – V.10. – №3, Fall. – 1981. – Pp. 287–299.
8. Градов А. П. Национальная экономика. 2-е изд. [Текст] / А. П. Градов. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
9. Попова Д. О. Теоретические модели принятия решений в домохозяйстве [Текст] / Д. О. Попова, О. В. Синявская // *SPERO*. – 2011. – №14. – С.121–142.
10. Dopfer K. Micro-meso-macro [Text] / K. Dopfer, J. Foster, J. Potts // *Journal of Evolutionary Economics*. – 2004. – 14. – Pp. 263–279.
11. Алиев У. Ж. Многоуровневая экономическая система: структура и содержание в контексте воспроизводства [Текст] / У. Ж. Алиев // *Вестник Ивановского государственного университета*. Серия: Экономика. – 2012. – №1. – С. 6–11.
12. Иншаков О. В. Уровневый анализ объекта, предмета и метода экономической теории [Текст] / О. В. Иншаков // *Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов*. – 2004. – №4(40). – С.5–18.
13. Клейнер Г. Б. Наноэкономика [Текст] / Г. Б. Клейнер // *Вопросы экономики*. – 2004. – №12. – С.70–94.
14. The Micro-Macro Link [Text] / Ed. J. C. Alexander, B. Giesen, R. Munch, N. J. Smelser. – Berkeley-Los Angeles-London: University California Press, 1987. – 400 p.
15. Васюнина Л. А. Домохозяйство как субъект рыночной экономики [Текст] / Л. А. Васюнина, В. В. Шиховец // *Вестник ВолГУ*. Серия 3: Экономика. Экология. – Вып. 3. – 1998. – С. 29–37.
16. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. [Электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – Режим доступа: http://sbs.gov.mari.ru/glossary/c_z/
17. Завадський Й. С. Економічний словник [Текст] / Й. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К.: Кондор, 2006. – 356 с.
18. Аристотель. О душе [Текст] / В кн.: Аристотель. Соч. в 4-х томах. Т.1. – М.: «Мысль», 1976. – С.371–448.
19. Анохин П. К. Очерки по физиологии функциональных систем [Текст] / П. К. Анохин. – М.: Знание, 1975. – 225 с.
20. Павлов И.П. Избранные труды /Под общ. ред. Ю. В. Наточина, М. А. Пальцева, А. М. Сточика. – М.: Медицина, 1999. – 448 с.
21. Роуз С. Р. Устройство памяти. От молекул к сознанию [Текст] / С. Р. Роуз. – М.: Мир, 1995. – 384 с.
22. Ухтомский А. А. Избранные труды [Текст] / А. А. Ухтомский. – Москва: Директ-Медиа, 2008. – 804 с.
23. Лурия А. Р. Ощущение и восприятие [Текст] / А. Р. Лурия. – М.: Изд-во МГУ, 1975. – 67 с.
24. Веккер Л. М. Психика и реальность. Единая теория психических процессов [Электронный ресурс] / Л. М. Веккер. – М.: Смысл, 1998. – 685 с. Режим доступа: <http://www.psylib.ukrweb.net/books/vekk101/>
25. Психология ощущений и восприятия [Текст] / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, В. В. Любимова, М. Б. Михалевской. – М.: ЧеРо, 1999. – 610 с.
26. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. Т.1 Наука логики [Текст] / Г. Гегель. – М.: Мысль, 1974. – 452 с.
27. Лекторский В. А. Субъект в истории философии: проблемы и достижения [Текст] / В.А. Лекторский // *Методология и история психологии*, 2010. – Т.5. – Вып.1. – С. 5–18.
28. Субъект и объект как философская проблема [Текст] / Е. Н. Причепий, В. А. Рыжко и др. – Киев: Наукова думка, 1979. – 304 с.
- Backhouse, R. E., and Medema, S. G. "Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition" *Economica* vol. 76, no. 1 (2009): 805-820.
- Chunkov, Yu. I. *Vzaimodeystvie obektivnogo i subektivnogo v sotsialisticheskoy ekonomike* [The interaction of objective and subjective in the socialist economy]. Tomsk: Izdatelstvo Tomskogo universiteta, 1984.
- Dopfer, K., Foster, J., and Potts, J. "Micro-meso-macro" *Journal of Evolutionary Economics*, no. 14 (2004): 263-279.
- Gegel, G. *Entsiklopediia filosofskikh nauk* [Encyclopedia of Philosophy]. Moscow: Mysl, 1974.
- Gradov, A. P. *Natsionalnaia ekonomika* [National economy]. St. Petersburg: Piter, 2005.
- Gusserl, E. *Krizis evropeyskikh nauk i transtsendentalnaia fenomenologiiia: Vvedenie v fenomenologicheskuiu filosofiiu* [Crisis of European Sciences and Transcendental Phenomenology: An Introduction to phenomenological philosophy]. St. Petersburg: Fond Universitet; Vladimir Dal, 2004.
- Inshakov, O. V. "Urovnevyy analiz obekta, predmeta i metoda ekonomicheskoy teorii" [Level analysis of the object and method of economic theory]. *Izvestiia SPbGUEF*, no. 4 (40) (2004): 5-18.
- Kleyner, G. B. "Nanoeconomika" [Nanoeconomics]. *Voprosy ekonomiki*, no. 12 (2004): 70-94.
- Khaydegger, M. *Bytie i vremia* [Being and Time]. Kharkov: Folio, 2003.
- Kaparulina I. Evolution of an enterprise: historical analysis of the behavior pattern. In press.
- Kaparulina, I. "Holistic picture of socio-economic development: endogenous and exogenous nature of cycling" *Research of Applied Economic* vol. 5, no. 3 (2013): 17-36.
- Lurii, A. R. *Oshchushchenie i vospriatie* [Sensation and perception]. Moscow: MGU, 1975.
- Asiunina, L. A., and Shikhovets, V. V. "Domokhoziaystvo kak subekt rynochnoy ekonomiki" [Household as the subject of a market economy]. *Vestnik VolGU. Ekonomika. Ekologiya*, no. 3 (1998): 29-37.
- Lektorskiy, V. A. "Subekt v istorii filosofii: problemy i dostizheniia" [The subject of the history of philosophy: problems and achievements]. *Metodologiya i istoriia psikhologii* vol. 5, no. 1 (2010): 5-18.
- Liubutin, K. N., and Pivovarov, D. V. *Dialektika subekta i obekta* [The dialectic of subject and object]. Ekaterinburg: Izdatelstvo Uralskogo universiteta, 1993.
- Leishvili, P. *Ekonomicheskaiia deiatelnost: teleologicheskiiy analiz* [Economic activity: the teleological analysis]. Tbilisi: Siakhle, 2011.
- [Legal Act of Ukraine] (2006).
- Mezoeconomika perekhodnogo perioda: Rynki, otrasli, predpriiatiia [Mezoeconomika Transition: Markets, industries, businesses]. Moscow: Nauka, 2001.
- Neverov, A. N. "O protsesse vzniknoveniia ekonomicheskoy subektnosti" [About the nascent economic subjectivity]. *Profesionalnoe samosoznanie i ekonomicheskoe povedenie lichnosti*. Omsk: Poligraficheskiiy tsentr KANB, 2009.41-53.
- "Obshcherossiyskiy klassifikator vidov ekonomicheskoy deiatelnosti" [National Classification of Economic Activities]. <http://xn----7sbajkuandce5bb0ajav6a5p.xn--p1ai/>.
- Pavlov, I. P. *Izbrannyye trudy* [Selected Works]. Moscow: Meditsina, 1999.

29. Любутин К. Н. Диалектика субъекта и объекта [Текст] / К. Н. Любутин, Д. В. Пивоваров. – Екатеринбург: Изд-во Уральского университета, 1993. – 415 с.
30. Бердяев Н. Философия свободного духа [Текст] / Н. Бердяев. – М.: Республика, 1994. – 480 с.
31. Гуссерль Э. Кризис европейских наук и трансцендентальная феноменология: Введение в феноменологическую философию [Текст] / Э. Гуссерль. – Санкт-Петербург: Фонд Университет: Владимир Даль, 2004. – 398 с.
32. Хайдеггер М. Бытие и время [Текст] / М. Хайдеггер. – Харьков: Фолио, 2003. – 503 с.
33. Словник української мови: в 11 т. Т.5 [Текст] / За ред. І. К. Білодіда. – К.: Наукова думка, 1974. – 839 с.
34. Ручкина Г. Ф. Понятие и содержание экономической деятельности и ее соотношение с хозяйственной и предпринимательской деятельностью [Текст] / Г. Ф. Ручкина // Юрист. – 2003. – № 2. – С. 19–21.
35. Валиева Э. И. Соотношение понятий предпринимательская деятельность и экономическая деятельность [Текст] / Э. И. Валиева, У. Ф. Ибрагимов // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 285–287.
36. Леиашвили П. Экономическая деятельность: телеологический анализ [Текст] / П. Леиашвили. – Тбилиси: Сиахле, 2011. – 194 с.
37. Backhouse R.E. Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition [Text] / R.E. Backhouse, S.G. Medema // *Economica*. – 2009. – Vol.76. – Issue Supplement s1. – Pp.805–820.
38. Наказ Державного комітету статистики України «Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2005» [Текст] // Українська інвестиційна газета. – 2006. – №30. – С. 16.
39. Karapulina I. Evolution of an enterprise: historical analysis of the behavior pattern [Text]. In press.
40. Karapulina I. Holistic picture of socio-economic development: endogenous and exogenous nature of cycling [Text] / I. Karapulina // *Research of Applied Economic*. – 2013. – No 3. – Vol.5. – Pp. 17–36.
41. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [Электронный ресурс] / Ваш код ОКВЭД. – Режим доступа: <http://xn----7sbajkuandce5bb0ajav6a5p.xn--p1ai/>
- Popova, D. O., and Siniavskaia, O. V. "Teoreticheskie modeli priniatiia resheniy v domokhoziaystve" [Theoretical models of household decision-making]. *SPERO*, no. 14 (2011): 121-142.
- Psikhologiya oshchushcheniy i vospriyatiia [Psychology of sensation and perception]. Moscow: CheRo, 1999.
- Perroux, F. "Economic Space: Theory and Applications" *Quarterly Journal of Economics* vol. 64, no. 1 (1950): 89-104.
- Prichepiy, E. N., and Ryzhko, V. A. Subekt i obekt kak filosofskaya problema [Subject and object as a philosophical problem]. Kiev: Naukova dumka, 1979.
- Ruchkina, G. F. "Poniatie i sodержanie ekonomicheskoy deiatelnosti i ee sootnoshenie s khoziaystvennoy i predprinimatelskoy deiatelnosti" [The concept and content of economic activity and its relationship to the economic and business activities]. *Yurist*, no. 2 (2003): 19-21.
- Raysberg, B. A., ozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. "Sovremennyy ekonomicheskyy slovar" [Modern Dictionary of Economics]. http://sbs.gov.mari.ru/glossary/c_z/.
- Rouz, S. R. *Ustroystvo pamiati. Ot molekul k soznaniyu* [The memory device. From Molecules to consciousness]. Moscow: Mir, 1995.
- Slovyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Naukova dumka, 1974.
- Ukhtomskiy, A. A. http://www.biblioclub.ru/author.php?action=book&auth_id=2201.
- Vekker, L. M. "Psikhika i realnost. Edinaia teoriia psikhicheskikh protsessov" [Mind and Reality. Unified theory of mental processes]. <http://www.psylib.ukrweb.net/books/vekl01/>.
- Valieva, E. I., and Ibragimov, U. F. "Sootnoshenie poniaty predprinimatelskaya deiatelnost i ekonomicheskaya deiatelnost" [Value concepts of entrepreneurship and economic activity]. *Molodoy uchenyy*, no. 6 (2013): 285-287.
- Zavadskiy, Y. S., Osovskaya, T. V., and Yushkevych, O. O. *Ekonomichnyi slovyk* [Economic Dictionary]. Kyiv: Kondor, 2006.

Мазур О. Є.

УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЮ ДИНАМІКОЮ: УЗАГАЛЬНЕННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ

У статті здійснено критичний аналіз та систематизовано сучасні підходи до державного управління розвитком інституціональних структур. Визначено найбільш поширені підходи до управління інституціональною динамікою: насадження, або «шокова терапія», імпортування (трансплантація) та їхні модифікації (інституціональне експериментування, побудова проміжних інститутів); вирощування інститутів та модифікація (облагороджування, культивування); вплив на екстернальні фактори розвитку інституту. Побудовані структурно-логічні схеми до кожного підходу, визначено найсуттєвіші недоліки та обмеження їхнього застосування. Обґрунтована перспективність та універсальність теорії пріоритетності екстернальних факторів у реформуванні соціально-економічних інститутів. Запропоновано напрям подальших наукових розвідок щодо розроблення конкретної методології реформування певного інституту на основі обраної та обґрунтованої загальної стратегії.

Ключові слова: інститут, інституціональна динаміка, інституціональний розвиток, трансплантація інститутів, стратегія, екстернальний фактор

Рис.: 4. *Бібл.:* 18.

Мазур Олена Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та управління, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, Одеса, 65082, Україна)

Email: mazur_elena@mail.ru

УДК 330.341.2

Мазур Е. Е.

УПРАВЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ДИНАМИКОЙ: ОБОБЩЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ

В статье представлен критический анализ и систематизированы современные подходы к государственному управлению развитием институциональных структур. Определены наиболее распространенные подходы к управлению институциональной динамикой: насаждения, или «шоковая терапия», импорт (трансплантация) и их модификации (институциональное экспериментирование, построение промежуточных институтов), выращивание институтов и модификация (облагораживание, культивирование), влияние на экстернальные факторы развития института. Построены структурно-логические схемы к каждому подходу, определены основные недостатки и ограничения их применения. Обоснована перспективность и универсальность теории приоритетности экстернальных факторов в реформировании социально-экономических институтов. Предложено направление дальнейших научных исследований по разработке конкретной методологии реформирования определенного института на основе выбранной и обоснованной общей стратегии.

Ключевые слова: институт, институциональная динамика, институциональное развитие, трансплантация институтов, стратегия, экстернальный фактор

Рис.: 4. *Библ.:* 18.

Мазур Елена Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления, Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова (ул. Дворянская, 2, Одесса, 65082, Украина)

Email: mazur_elena@mail.ru

UDC 330.341.2

Mazur O. Ye.

MANAGING INSTITUTIONAL DYNAMICS: GENERALISATION OF MODERN APPROACHES

The article presents a critical analysis and systematisation of modern approaches to state management of development of institutional structures. It identifies the most popular approaches to management of institutional dynamics: implantations or shock therapy, import (transplantation) and its modifications (institutional experimenting and building intermediary institutions), growing institutions and modification (elevation and cultivation) and influence upon external factors of institution development. The article builds structural and logical schemes to each approach and identifies main shortcomings and restrictions of their application. It justifies prospectiveness and universality of the theory of priority of external factors in re-formation of socio-economic institutions. It offers a direction of further scientific studies on development of a specific methodology of re-formation of a specific institution on the basis of a selected and justified common strategy.

Key words: institution, institutional dynamics, institutional development, transplation of institutions, strategy, external factor

Рис.: 4. *Bibl.:* 18.

Mazur Olena Ye. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Odessa I. I. Mechnikov National University (vul. Dvoryanska, 2, Odessa, 65082, Ukraine)

Email: mazur_elena@mail.ru

Вступ. Основоположним чинником економічного зростання є рівень розвитку в суспільстві інституціональної структури – усталеної сукупності правил і норм поведінки. Система інститутів є своєрідним «початком координат», відносно якого вибудовується інституціональна матриця і суспільна структура загалом. Водночас становлення ефек-

тивної ринкової інституціональної структури в сучасному світі неможливе без цілеспрямованої координаційної ролі держави, яка повинна, з одного боку, сприяти створенню ефективних і бажаних інститутів, а з іншого, – запобігати інституціоналізації неефективних і небажаних правил і норм. Відтак розроблення методології державного «інститутот-

ворення» є одним з найактуальніших завдань сучасної наукової думки.

Аналіз останніх публікацій. Економічна наука поки ще не розробила цілісної, завершеної теорії інституціонального розвитку, хоча досліджень на тему інституціональної динаміки є чимало. Так, встановлено, що існує два основні шляхи розвитку інститутів – еволюційний та революційний [10, с. 102]. Еволюційний (або генетичний, інноваційний [13, с. 3]) шлях полягає в тому, що неформальні інститути під час спонтанної еволюції піддаються певним трансформаціям і природному відбору, а роль держави зводиться тільки до легалізації (формального закріплення) ех post оновлених норм поведінки. До прихильників еволюційної теорії належать, приміром, А. Алчіан, К. Менгер, Ф. Хайек, М. Фрідмен, Р. Нельсон, С. Уінтерс [1; 7; 8; 16–18]. Сам Д. Норт, за його власним визнанням, в своїх ранніх роботах ще стояв на неокласичних позиціях і вважав, що інститути, які виникають у відповідь на зміну зовнішніх умов, забезпечують більшу економічну ефективність і сприяють економічному зростанню [9].

Революційний (імітаційний [13, с. 3]) варіант передбачає цілеспрямовані зміни формальних інститутів, здійснювані державою у відповідності з розробленим планом та з орієнтацією на вже відомі зразки, запозичені з інших, більш ефективних, інституційних систем. Часто зустрічається і змішаний варіант інституціонального розвитку – коли власне правило з'явилося поза планом, а його розповсюдження здійснювалося цілеспрямовано [2, с. 221].

Проте з появою концепції *path dependence* (залежність від попереднього шляху розвитку) стало зрозуміло, що в реальному житті часто виживають і зберігаються порівняно неефективні інститути. Згідно з *path dependence*, довготривале існування неефективних стандартів пояснюється минулим досвідом їхнього вкорінення, яке супроводжувалося визначальним впливом пов'язаного саме з ними зовнішнього середовища, котре і направляло розвиток інститутів певною траєкторією. Відтак суспільство та економіка перебувають в стані обмеженого вибору, бо змушені відтворювати соціальні та культурні інститути минулого (ефективні і неефективні), поступово вносячи до них зміни, але не маючи змоги відхилитися від заданої

інституціональної траєкторії. Саме в рамках цього підходу формуються теорії управління інституціональним розвитком, котрі обґрунтовують методи і форми державного регулювання інститутів з метою виправлення траєкторії, якою рухається суспільство.

Інституціональний розвиток, таким чином, подібний до біологічного та технологічного, адже охоплює генерування інституціональних інновацій, відбір ефективних інститутів та їх дифузю через механізм імітації [14, с. 24].

Мета статті. Метою цієї статті є критичний аналіз і теоретичне узагальнення існуючих сучасних підходів до державного управління розвитком інституціональних структур, яке розвивається в руслі теорії революційних інституціональних змін.

Виклад основного матеріалу. Під час інституціонального реформування відбувається цілеспрямована зміна деякої сукупності інститутів, здійснювана агентами, які розробляють і реалізують план трансформації [13, с.6]. Найбільш поширеними підходами до управління інституціональною динамікою є такі: насадження, або «шокова терапія»; імпортування (трансплантація) та їхні модифікації (інституціональне експериментування, побудова проміжних інститутів); вирощування інститутів та модифікації (облагороджування, культивування); вплив на екстернальні фактори розвитку інституту.

«Шокова терапія» [13, с. 8], або стратегія «насадження» [6, с. 7] інститутів, є одноразовою докорінною зміною структури інституціональної системи (рис. 1). Зазвичай йдеться про запозичення з більш розвиненої системи формальних правил – нормативно-законодавчої бази, яка «вже довела свою ефективність» щодо певного інституту. На користь шокової терапії висувається ряд аргументів [13, с. 9–10]: простота, швидкість реформування, заощадження коштів та ін. До контраргументів належать такі: тривалий перехідний процес адаптації до шоківих змін, активізація перерозподільчої активності, спротив населення тощо.

Проте, як показала практика реформування, внаслідок бездумного насадження чужорідних законодавчих норм в Росії, Україні та інших країнах створено чимало передових, проте неефективних інститутів, які часто взагалі не функціонують. Не спрацював також і постреформенний

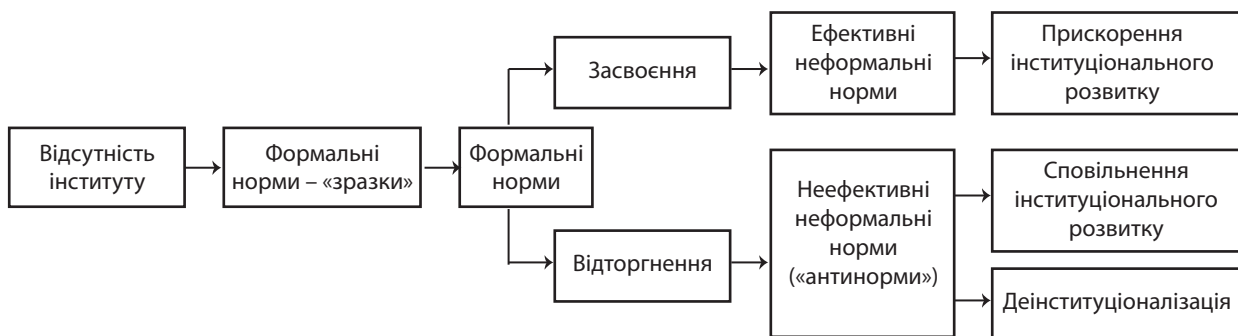


Рис. 1. Стратегія «насадження» («шокова терапія»)

механізм ринкової самоорганізації, що, за очікуваннями, мав сприяти стихійному виникненню та інституціоналізації ефективних суспільних правил поведінки.

Не заперечуючи необхідність реформування законотворчої сфери, зазначимо, що не можна зводити проблему лише до цього, адже «механічний шлях інститутотворення на основі директивної формалізації будь-якої норми... не призводить автоматично до її вкорінення, а й з часом є причиною укорінення відповідної «антинорми» [5].

Альтернативою до політико-правових шоківих змін в інституціональній структурі є концепція трансплантації (В. Полтерович), або імпорту (А. Олейник) інститутів (рис. 2 (а)). У своїй роботі В. Полтерович визначив трансплантацію як процес запозичення інститутів, розвинутих в іншому інституціональному середовищі, з метою прискорення економічного розвитку [14]. Автор структурував процес трансплантації, розбив його на елементи і стадії, описав труднощі, пов'язані з кожним етапом, запропонував класифікацію дисфункцій, котрі виникають при трансплантації та дослідив їхні причини; описав проблеми вибору трансплантата та побудови відповідної інфраструктури трансплантації; розробив загальні принципи технології трансплантації та ін.

А. Олейник [10, с. 202] вживає термін «імпорт інститутів», надаючи йому аналогічного змісту. Він визначив варіанти революційних змін у формальних інститутах (побудова абстрактної ідеалізованої моделі; відтворення зразків, що існували в країні в минулому; запозичення з інших країн зразків, успішних в минулому або в сучасний період, – імпорт інститутів); обґрунтував основні фактори, що впливають на успіх імпортування (рівень конгруентності пануючих в країні-імпортері неформальних і формальних норм, на основі яких функціонує імпортований інститут); розкрив деякі методики оцінювання та вимірювання характеру конгруентності норм; сформулював два сценарію розвитку інституціональної структури після імпортування (прискорення інституціонального розвитку у разі дотримання умови конгруентності та сповільнення розвитку в протилежному випадку).

Поряд із позитивними сторонами трансплантації (імпорту) інститутів, варто відзначити те, що ці заходи пов'язані з надзвичайно високим рівнем невизначеності і складності процесу, потребують значних витрат і подібності середовищ донора і реципієнта. Щоб послабити ймовірність виникнення інституціональних дисфункцій після проведення трансплантації, вже розроблено деякі адаптаційні стратегії – наприклад, інституціональне експериментування, побудова лінійки проміжних інститутів. Інституціональне експериментування [13, с. 36] передбачає модифікацію трансплантата, щоб полегшити його адаптацію до нового середовища і скоротити можливі витрати (рис. 2 (б)). Експеримент проводиться в реальних умовах у тому чи іншому сегменті народного господарства (галузі або регіоні), де впроваджується і проходить перевірку відповідний інститут. Регіональне інституційне експериментування широко використовувалося та засвідчило свою ефективність при реформуванні китайської економіки.

Стратегія побудови проміжних інститутів [12] розроблена для ситуації, коли є прагнення до найшвидшого впровадження інституту, але виявляється, що це неможливо через певні обмеження (ресурсні, технологічні, культурні, політичні чи інституційні). У цьому випадку пропонується будувати послідовність замінюючих один одного проміжних інститутів, що задовольняють наявним обмеженням в кожен момент часу і зрештою забезпечують впровадження бажаного інституту (рис. 2 (в)). В теорії проміжних інститутів обґрунтовуються методи пошуку належної структури проміжних інститутів, описуються рівні активності проміжних інститутів щодо здатності послабляти обмеження в інституціональному реформуванні (активний та пасивний), розглядаються підходи до конструювання лінійок проміжних інститутів (змішування та інституціональної конкуренції), обґрунтовується конструктивне використання інституціонального експериментування при виборі лінійки інститутів, вивчаються можливості пошуку проміжних інститутів на основі теорії еволюції відповідних інститутів в розвинених країнах та ін. На більш високому рівні узагальнення йдеться про проблему вибору перспективної інституційної траєкторії – послідовності інститутів, що задовольняє певним вимогам і тому має високі шанси на успіх [13, с. 3].

Концепція «виросування інститутів», розроблена в роботі [6], дає змогу подолати недоліки інституціональної трансплантації (імпорту) як впровадницького, механістичного процесу, бо передбачає, поряд із суто трансплантуванням, ще й процеси подальшого «догляду» за інститутом з метою недопущення відторгнення чи переродження [6, с. 7]. Автори використали вдалі біологічні метафори задля виділення двох способів управління інституціональною динамікою – облагороджування існуючих інституційних зразків та культивування нових. Облагородження та культивування є базовими сценаріями управління вирощуваннями інститутами, на основі них можуть бути згенеровані інші схеми з таких самих чи схожих компонентів.

Варіант облагороджування застосовується, якщо інститути виникають у власному середовищі спонтанно, але їхній подальший розвиток може набути небажаних характеристик (рис. 3 (а)). В найгіршому варіанті «виростають» неефективні норми, які, вкорінюючись в суспільну думку, при досягненні критичного рівня починають руйнувати систему правових обмежень, котра заважає їхньому розвитку. В цьому разі неефективні норми доцільніше легалізувати, ніж ліквідувати. У більш бажаному варіанті «зростання» інституту фіксується на стадії зародження, а його подальше розповсюдження і формалізація береться під контроль задля забезпечення вкорінення лише найбільш прийнятної для суспільства норми. Сценарій облагороджування має суттєві обмеження: етична неможливість формалізації деяких спонтанно «вирослих» норм, ймовірність закріплення інституціонального розвитку в нерівноважній точці та ін.

Культивування нових зразків інститутів передбачає безпосередньо їхнє «виросування» до бажаного рівня (рис. 3(б)). «Посадковий матеріал» може бути запозичений шляхом імпорту інститутів, отриманий через рекомбіну-

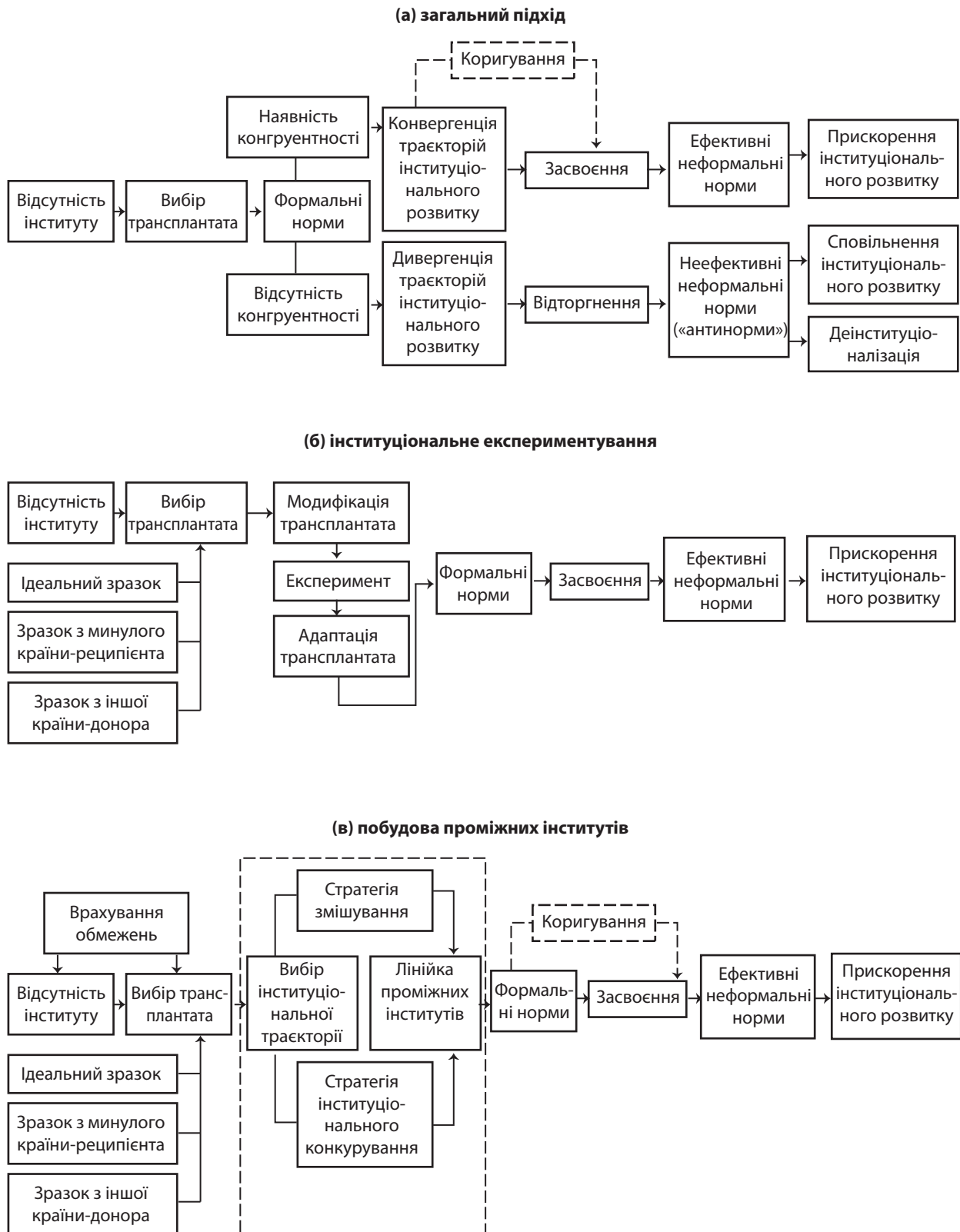


Рис. 2. Стратегії трансплантації (імпорту) інститутів

вання існуючих інституціональних структур або розроблений як інституціональна новація. Штучне насадження інститутів з подальшим культивуванням відбувається через імпорт (трансплантацію) інститутів або їх проектуван-

ня на базі власного досвіду. Інституціональне проектування (інституціональне будівництво [4, с. 409]) – відносно самостійний напрям теорії управління інституціональним розвитком, в якому розробляється методологія цілеспрямова-

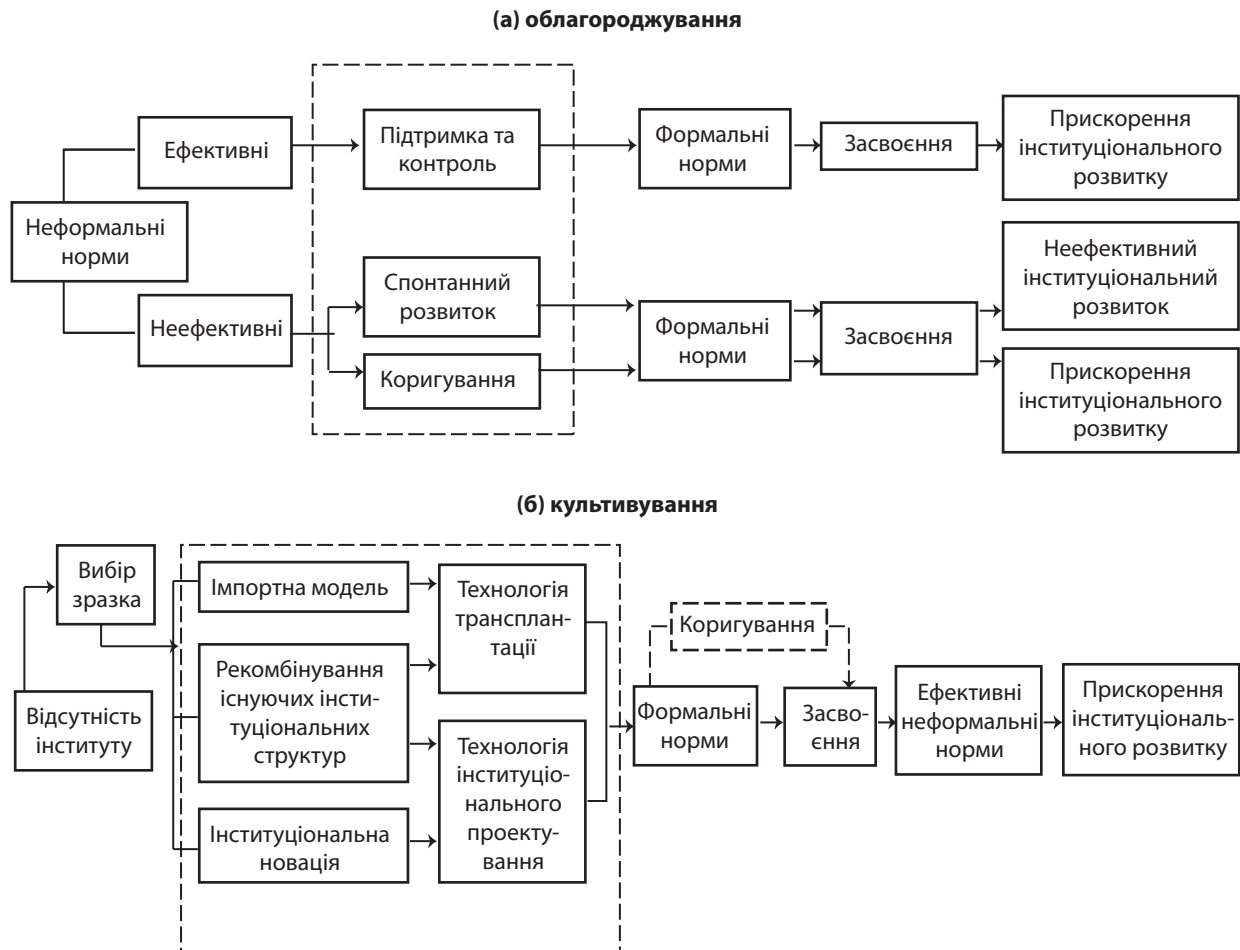


Рис. 3. Стратегії вирощування інститутів

ного, алгоритмізованого «вживляння» інститутів в масову господарську поведінку [15]. Проектування інститутів розглядається як різновид будь-якої проектної діяльності – чи то в технічній, чи то в соціально-економічній площині, і стосується здебільшого створення формальних інститутів.

Облагороджувальна стратегія формування інститутів більш властива для країн-лідерів, інституціональній структурі яких притаманна значна реактивність – здатність вправно реагувати на зміни, що виникають. Культивувальна ж видається більш придатною для перехідних економік та країн, що розвиваються, – через вирощування передових інститутів ці країни можуть долати економіко-інституційне відставання.

Головним недоліком сценаріїв вирощування є необхідність особливо серйозних витрат і зусиль у здійсненні передпроектної аналітичної роботи, а також на контролювання і коригування інституційного розвитку після моменту «насадження» інституту. Для успішного вирощування інститутів потрібен передусім тривалий час (на проникнення новачки у всі рівні інституціональної системи і хоча б часткове закріплення, на проявленні дисфункцій і спонтанних побічних ефектів) та спеціальні зусилля для захисту та підтримання нового інституту (робота з адміністрування, моніторинг інституціональної динаміки, інформаційне забез-

печення інновацій, організація навчання новим нормам) [6, с. 19]. Це довга та кропітка робота, яка потребує злагоджених зусиль великої кількості спеціалістів з різних сфер, і за наявного рівня знань навряд чи можна сподіватися скільки-небудь точного прогнозного розрахунку динаміки інституціонального реформування [13, с. 4].

Водночас навіть якщо цю роботу вдається успішно здійснити, результатом штучного «вживляння» інститутів може стати поява відносно працездатних «квазіінститутів», спроможних лише на тимчасове виконання обмеженого кола функцій [4, с. 427–428]. Оскільки ці інститути не є органічними для даного середовища, вони не беруть участі в становленні інституціональної бази і не мають потенції до самовідновлення. Щойно контроль за їхнім підтриманням знімається чи послаблюється, такі інститути втрачають свої первинні характеристики і перетворюються з трансплантів на «протези».

Імпортування та вирощування є сценаріями, котрі зосереджуються на перенесенні інститутів з одного соціально-економічного середовища до іншого, залишаючи поза розглядом управління трансформаціями «корінних» інститутів місцевого походження. Як засвідчують емпіричні дослідження, ці інститути без належного регулювання теж можуть видозмінюватися настільки, що поступово перероджуються

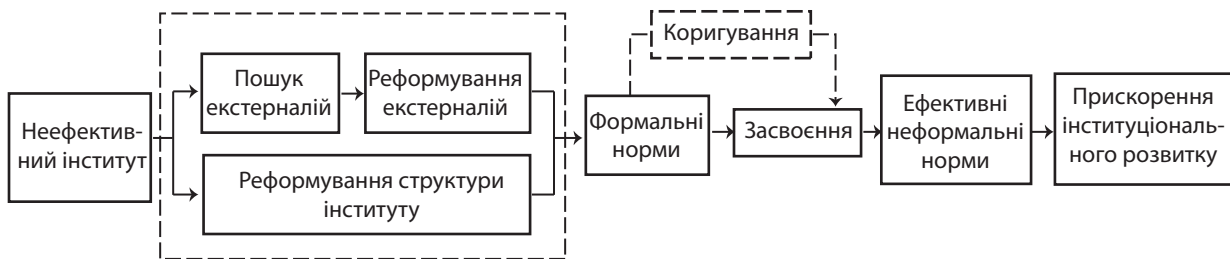


Рис. 4. Стратегія впливу на екстернальні фактори

на протилежні інституціональні конструкти. Тому актуалізується проблема пошуку механізмів і закономірностей «виростання» (а не «виращування») ефективних і, навпаки, неефективних інститутів. Спроба дослідження в цьому напрямі міститься в роботі Є. Балацького [3], який обґрунтовує наявність суттєвих розбіжностей у процесах самостійної еволюції інститутів та їх спеціального конструювання.

Автор доводить, що для деяких інститутів фактори, що формують інституційний потенціал, мають різну природу: показники витрат визначаються безпосередньо всередині господарського інституту, а показники цін – поза його меж (наприклад, витрати навчання визначаються всередині університетів, а майбутні доходи випускників – на ринку праці). Тобто процес ринкової капіталізації «інституційного продукту» відбувається не в самій структурі інституту, а ззовні – у інституціональному середовищі. Відтак саме екстернальні відносно даного інституту фактори задають траєкторію його розвитку. Якщо екстернальні фактори справляють деструктивний вплив, це гальмує динамічний розвиток інституту: з часом відбувається інституціональний збій, котрий набуває стійкого характеру, і попередньо ефективна система перероджується на «інституційну пастку» [11] – неефективну, але стійку норму, яка утримує економіку в нерівноважному стані. Після інституційного збою система має тільки два шляхи розвитку: продовження інволюції інституту та його закріплення у формі інституційної пастки або подолання збою через керований державою розворот негативної тенденції. Другий варіант охоплює ініціювання впливу на екстернальний фактор розвитку інституціональної структури і є альтернативою стратегіям імпортування та вирощування (рис. 4).

Принциповою відмінністю цього підходу є те, що реформуванню підлягає не сам інститут, а передусім екстернальний фактор (один чи декілька), який перебуває у причинно-наслідковому зв'язку з динамікою інституту. Як показує досвід, традиційна практика управління інституці-

ональними структурами через їхнє безпосереднє реформування далеко не завжди виявляється результативною. Система не може бути реформована, якщо не реформована екстерналія, котра детермінує її розвиток. Тому регулятивні доктрини підлягають перегляду у бік знаходження екстерналій, безпосередньо пов'язаних з інститутом, з метою впровадження радикальних перетворень починаючи з екстерналій. Безумовно, одночасно реформування інституту і його екстерналій підвищує результативність заходів.

Таким чином, теорія пріоритетності екстернальних факторів передбачає кардинальний перегляд стратегічного підходу до інституціонального управління, а також відповідної послідовності впровадження регулювальних заходів. Цей підхід бачиться як більш адекватний і доволі універсальний, на відміну від специфічних вирощувальних методик він дає змогу здійснювати управління інституціональним розвитком на більш системному рівні. Побудова ефективних екстерналій надає еволюції інститутів потрібного імпульсу, після чого вони вже можуть розвиватися відносно самостійно.

Висновки і пропозиції. Огляд і систематизація варіантів управління інституціональним розвитком показали, що досконалих стратегій не існує: кожен з варіантів має свої вади і переваги і може бути застосований лише за певних умов і обмежень. На нашу думку, обираючи траєкторію реформування того чи іншого інституту, потрібно мати на увазі, що ця робота подібна до задачі оптимального управління: за відомого початкового стану інститутів потрібно знайти, які інституційні зміни слід здійснювати в кожен момент часу, щоб максимізувати цільову функцію, яка являє собою бажану сукупність інститутів сучасного розвинутого ринку. Тому подальші наукові розвідки в цьому напрямі повинні стосуватися безпосереднього створення алгоритмів інституціонального проектування в широкому сенсі – як конкретної методології реформування певного інституту на основі обраної та обґрунтованої загальної стратегії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алчиан А. Неопределенность, эволюция и экономическая теория» / А. Алчиан // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / [Редкол.: Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьин и др.] – 2-е изд. – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007– 533 с.
2. Аузан А. А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / А. А. Аузан. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 416 с.

REFERENCES

- Alchian, A. Neopredelennost, evolutsiia i ekonomicheskaiia teoriia [Uncertainty, evolution and economic theory]. Moscow: GU VShE, 2007- 533 s.
- Auzan, A. A. Institutsionalnaia ekonomika: novaia institutsionalnaia ekonomicheskaiia teoriia [Institutional Economics: A New Institutional Economics]. Moscow: INFRA - M, 2005.

3. Балацкий Е. В. Экстернальные факторы эволюции институтов / Е. В. Балацкий // Общество и экономика. – 2006. – №1. – С.156–177.
4. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование? / Г. Б. Клейнер // Постсоветский институционализм / [Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева.]. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с.
5. Клейнер Г. Б. Особенности формирования экономических институтов в России / Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2003. – т. 39. – № 3.
6. Кузьминов Я. Институты: от заимствования к выращиванию (опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений) / Я. Кузьминов, В. Радаев, А. Яковлев, Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 5–27.
7. Менгер К. Основания политической экономии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/mensod.htm>
8. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Уинтер. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
9. Норт, Даглас Сесил. Галерея экономистов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/north2/brief/north2_b1.txt&img=brief.gif&name=north2
10. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
11. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т.35. – Вып.2. – С. 3–20.
12. Полтерович В. Проектирование реформ: как искать промежуточные институты / В. М. Полтерович // Montenegrin Journal of Economics. – 2012. – Vol. 2. – No. 8. – С. 25–44.
13. Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ: перспективные траектории / В. М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 2006. – т. 42. – № 1. – С. 3–18.
14. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.
15. Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования / В. Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 82–94.
16. Фридман М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридман // THESIS. – 1994. – Вып.4. – С. 20–52.
17. Хайек Ф. А. Дорога к рабству / Ф. А. Хайек. – М.: Экономика, 1992.
18. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма / Ф. А. Хайек. – М.: Новости, 1992.
- Balatskiy, E. V. "Eksternalnye faktory evoliutsii institutov" [Externalities factors of the evolution of institutions]. *Obshchestvo i ekonomika*, no. 1 (2006): 156-177.
- Fridman, M. "Metodologiya pozitivnoy ekonomicheskoy nauki" [Methodology of Positive Economics]. *THESIS*, no. 4 (1994): 20-52.
- Kleyner, G. B. "Osobennosti formirovaniya ekonomicheskikh institutov v Rossii" [Features of formation of economic institutions in Russia]. *Ekonomika i matematicheskie metody* vol. 39, no. 3 (2003).
- Kuzminov, Ya., Radaev, V., and Yakovlev, A. "Institut: ot zaimstvovaniya k vyrashchivaniyu (opyt rossiyskikh reform i vozmozhnosti kultivirovaniya institutsionalnykh izmeneniy)" [Institutions, from borrowing to grow (the experience of Russian reform and the possibility of cultivating institutional changes)]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2005): 5-27.
- Kleyner, G. B. *Institutsionalnye izmeneniya: proektirovanie, selektsiya ili protezirovaniye?* [Institutional change: the design, selection, or prosthetics?]. Donetsk: Kashtan, 2005.
- Khayek, F. A. *Doroga k rabstvu* [The Road to Serfdom]. Moscow: Ekonomika, 1992.
- Khayek, F. A. *Pagubnaia samonadeiannost: Oshibki sotsializma* [Fatal Conceit: Errors of Socialism]. Moscow: Novosti, 1992.
- Menger, K. "Osnovaniya politicheskoy ekonomii" [Foundations of Political Economy]. <http://ek-lit.narod.ru/mensod.htm>.
- Nelson, R. R. "Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy" [An Evolutionary Theory of Economic Change]. <http://www.ozon.ru/context/detail/id/1126369/>.
- "Nort D. S. Galereia ekonomistov" [North DS Gallery economists]. http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/north2/brief/north2_b1.txt&img=brief.gif&name=north2.
- Oleynik, A. N. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M, 2002.
- Polterovich, V. M. "Transplantatsiya ekonomicheskikh institutov" [Transplantation of economic institutions]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, no. 3 (2001): 24-50.
- Polterovich, V. M. "Strategii institutsionalnykh reform: perspektivnye traektorii" [Strategies of institutional reform: Promising path]. *Ekonomika i matematicheskie metody* vol. 42, no. 1 (2006): 3-18.
- Polterovich, V. M. "Institutsionalnye lovushki i ekonomicheskie reformy" [Institutional traps and economic reforms]. *Ekonomika i matematicheskie metody* vol. 35, no. 2 (1999): 3-20.
- Polterovich, V. "Proektirovanie reform: kak iskat promezhutochnye instituty" [Designing reform: how to search for intermediate institutions]. *Montenegrin Journal of Economics* vol. 2, no. 8 (2012): 25-44.
- Tambovtsev, V. L. "Teoreticheskie voprosy institutsionalnogo projektirovaniya" [Theoretical questions of institutional design]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (1997): 82-94.

Аптекарь С. С., Скомаровська К. А.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ МЕТОДИК БІЗНЕС-АНАЛІЗУ В ОЦІНЦІ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Метою статті є порівняльний аналіз сучасних методик бізнес-аналізу в оцінці кредитоспроможності позичальників українських комерційних банків, дослідження перспектив та проблем використання методик у кредитному процесі. У результаті дослідження систематизовано та розглянуто проведення кредитного процесу українських комерційних банків. З результатів дослідження стає зрозумілим, що отримати єдину оцінку кредитоспроможності позичальника із узагальненням цифрових і нецифрових даних неможливо. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібна оцінка кваліфікованих аналітиків. Для української банківської системи важливим завданням є вдосконалення підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників, адаптація наявного в цьому питанні зарубіжного досвіду до особливостей формування кредитоспроможності українських позичальників. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є встановлення важливості проведення бізнес-аналізу та його ключової ролі в оцінці кредитоспроможності позичальників як основного інструмента мінімізації кредитного ризику. Вдосконалення цієї сфери аналітичної роботи в українських банках необхідно здійснювати в таких основних напрямках: вивчення та аналіз якісних показників бізнес-діяльності; аналіз основних розділів бізнес-плану; розширення складу показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала усі аспекти діяльності потенційного клієнта; проведення аналізу можливих джерел погашення зобов'язань за кредитом; активне використання аналізу грошових потоків підприємства.

Ключові слова: кредитоспроможність, бізнес-аналіз, комерційний банк, фінансовий аналіз, позичальник

Табл.: 1. *Бібл.:* 8.

Аптекарь Савелій Семенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра інвестиційного менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: ssaptekar@mail.ru

Скомаровська Катерина Анатоліївна – аспірант, кафедра інвестиційного менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: k.skomarovskaya@ukr.net

УДК 336.77

Аптекарь С. С., Скомаровская Е. А.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДИК БИЗНЕС-АНАЛИЗА В ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ

Целью статьи является сравнительный анализ современных методик бизнес-анализа в оценке кредитоспособности заемщиков украинских коммерческих банков, исследования перспектив и проблем использования методик в кредитном процессе. В результате исследования систематизировано и рассмотрено проведение кредитного процесса украинских коммерческих банков. Из результатов исследования становится понятным, что получить единственную оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных невозможно. Для обоснованной оценки кредитоспособности, кроме информации в цифровых величинах, нужна оценка квалифицированных аналитиков. Для украинской банковской системы важным заданием является совершенствование подходов к оценке кредитоспособности заемщиков, адаптация имеющегося в этом вопросе зарубежного опыта к особенностям формирования кредитоспособности украинских заемщиков. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются установления важности проведения бизнес-анализа и его ключевой роли в оценке кредитоспособности заемщиков как основного инструмента минимизации кредитного риска. Совершенствование этой сферы аналитической работы в украинских банках необходимо осуществлять в таких основных направлениях: изучение и анализ качественных показателей бизнес-деятельности; анализ основных разделов бизнес-плана; расширение состава показателей финансового анализа для получения информации, проведение анализа возможных источников погашения обязательств по кредиту; активное использование анализа денежных потоков предприятия.

Ключевые слова: кредитоспособность, бизнес-анализ, коммерческий банк, финансовый анализ, заемщик

Табл.: 1. *Библ.:* 8.

Аптекарь Савелій Семенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра інвестиційного менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: ssaptekar@mail.ru

Скомаровская Екатерина Анатольевна – аспірант, кафедра інвестиційного менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

Email: k.skomarovskaya@ukr.net

Аптекар С. С., Skomarovska K. A.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MODERN METHODS OF BUSINESS ANALYSIS IN THE PROCESS OF ASSESSMENT OF SOLVENCY OF BORROWERS

The goal of the article is a comparative analysis of modern methods of business analysis in the process of assessment of solvency of borrowers of Ukrainian commercial banks, study of prospects and problems of the use of methods in the credit process. In the result of the study the article systemises and considers the conduct of the credit process of Ukrainian commercial banks. It becomes clear from result of the study that it is impossible to obtain a single assessment of solvency of a borrower with generalisation of numerical and non-numerical data. Assessment of qualified analysts is required for a justified assessment of solvency apart from information represented in numbers. Improvement of approaches to assessment of solvency of borrowers and adaptation of the existing foreign experience in this field to specific features of formation of solvency of Ukrainian borrowers are important tasks for the Ukrainian banking system. Prospects of further studies in this direction are establishment of importance of the conduct of business analysis and its key role in assessment of solvency of borrowers as a main instrument of minimisation of the credit risk. Improvement of this sphere of analytical work in Ukrainian banks should be carried out in the following main directions: study and analysis of qualitative indicators of business activity; analysis of main sections of the business plan; expansion of the composition of indicators of the financial analysis for obtaining information; conduct of analysis of possible sources of repayment of loan liabilities; and active use of analysis of cash flows of an enterprise.

Key words: solvency, business analysis, commercial bank, financial analysis, borrower

Tabl.: 1. *Bibl.:* 8.

Аптекар Савелій С. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Investment Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: ssaptekar@mail.ru

Skomarovska Kateryna A. – Postgraduate Student, Department of Investment Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

Email: k.skomarovskaya@ukr.net

Постановка проблеми та її зв'язок із найважливішими науковими та практичними завданнями.

Сучасний стрімкий розвиток банківської системи України характеризується динамічним зростанням обсягів кредитного портфеля, що об'єктивно спричиняє зростання рівня ризику банківського кредитування. Кредитні операції посідають провідне місце в загальному обсязі активних операцій банківських установ. На теперішній час рівень неповернення кредитів залишається високим, що підвищує фінансовий і, зокрема, кредитний ризик комерційних банків, знижує ефективність кредитної діяльності як кредиторів, так і позичальників. Розв'язання проблеми потребує посиленої уваги до питань, пов'язаних із визначенням факторів, що впливають на неповернення позичальником наданих кредитів, обґрунтуванням напрямів удосконалення кредитних відносин та механізмів їх реалізації. У зв'язку з цим актуальним за сучасних тенденцій розвитку банківського сектору є аналіз сучасних методик бізнес-аналізу позичальників.

Аналіз останніх досліджень показав, що у працях зарубіжних і вітчизняних економістів досліджено широке коло питань, пов'язаних з аналізом фінансового-економічного стану підприємства, його оцінюванням та управлінням. Серед науковців, які приділяли значну увагу дослідженню цих питань, виокремимо таких, як І. Бланк, Р. Іванова, А. Ковальов, Л. Лахтіонова, Г. Ліфференко, Г. Савицька, В. Серединська, П. Хейлі, А. Шеремет, М. Чумаченко та інші. Теоретичні і практичні аспекти кредитоспроможності підприємств досліджували у своїх працях такі вчені: В. Баліцька, О. Васюренко, В. Галасюк, О. Лаврушін, О. Матвієнко, Л. Омелянович, О. Терещенко, О. Шапуров та ін.

Метою статі є порівняльний аналіз сучасних методик бізнес-аналізу в оцінці кредитоспроможності позичальни-

ків українських комерційних банків, дослідження перспектив та проблем їх використання у кредитному процесі.

Виклад основного матеріалу досліджень. Кредитоспроможність – це спроможність позичальника залучити позиковий капітал та за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності [1].

У своїй книзі «Бізнес-аналіз» Дебра Пол, Дональд Йетс та Джеймс Кадл зазначають, що незважаючи на розуміння організаціями переваг, які бізнес-аналіз здатний надати, до сих пір немає чіткого визначення його меж, що породжує дискусії, адже дисципліна бізнес-аналізу знаходиться на стадії формування [2].

Бізнес-аналіз став більше затребуваним, ніж раніше, і поступово займає своє гідне місце в управлінні підприємством.

Довідником знань з бізнес-аналізу (Business Analysis Body of Knowledge) було визначено, що бізнес-аналіз є набором завдань та методик, що використовується з метою забезпечити розуміння зацікавленими сторонами структури, правил та роботи підприємства й запропонувати рішення, які дозволять підприємству досягти поставлених цілей [3].

Розглянемо більш детально методики бізнес-аналізу вітчизняних комерційних банків на прикладі Публічного акціонерного товариства «УкрСиббанк» (АТ «УкрСиббанк»), Публічного акціонерного товариства «Креді Агріколь Банк» (ПАТ «Креді Агріколь Банк»), Публічного акціонерного товариства «Райффайзен Банк Аваль» (АТ «Райффайзен Банк Аваль»).

В ПАТ «Креді Агріколь Банк» бізнес-аналіз позичальника регламентується Положенням про проведення оцінки

фінансового стану позичальників-юридичних осіб. Положення регламентує оцінку фінансового стану та визначення фінансового класу позичальників-юридичних осіб (крім суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, банків та інших небанківських фінансових установ).

Для проведення аналізу фінансового стану позичальника-юридичної особи та визначення фінансового класу Банк застосовує спеціальну програму. Ця програма використовує прийняту в сучасній міжнародній практиці методологію фінансового аналізу і встановлює зв'язок між стандартами групи Кредит Агріколь та вимогами нормативно-правових актів НБУ, зокрема Положення про резервування. Методологія визначення рейтингу в цій програмі викладена у Методиці оцінки базельських параметрів для підприємств.

Для цілей оцінки фінансового стану позичальника та визначення фінансового класу приймається до уваги внутрішній рейтинг позичальника-юридичної особи, з урахуванням рейтингу групи пов'язаних компаній та наявності факту дефолту, але без врахування впливу рейтингу країни на рейтинг позичальника. Для розрахунку рейтингу позичальника приймаються до уваги кварталні фінансові звіти юридичних осіб.

Процедура кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу ПАТ «Креді Агріколь Банк» регулює порядок роботи з клієнтами МСБ на всіх етапах кредитного процесу – з моменту залучення клієнта до виникнення простроченої заборгованості по кредиту, а також визначає основні методи роботи, завдання, функції, права та повноваження відповідальних співробітників банку.

Процедура кредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу визначає наступний порядок роботи з Клієнтом. Робота з клієнтом з питань кредитування складається з таких етапів: видача кредиту (підготовка договорів менеджментом, перевірка документів юридичним підрозділом, укладення кредитного договору, укладення договорів застави (іпотеки), страхування, поруки, безпосередньо видачу кредитних коштів); супроводження кредиту (перевірка цільового використання, моніторинг фінансового стану Позичальника, заставленого майна, виконання зобов'язань за договором (у т. ч. і робота з проблемною заборгованістю)); закриття кредиту.

У розділі «аналіз кредитоспроможності позичальника» процедури визначається порядок проведення аналізу кредитоспроможності клієнта, яка включає в себе вивчення наступної інформації:

- структури кінцевих власників бізнесу та принципи управління;
- схеми ведення господарської діяльності;
- наявності зв'язаних осіб та ступінь взаємодії між ними;
- структури активів та зобов'язань бізнесу, ліквідність бізнесу;
- фінансових результатів діяльності, рентабельність та ефективність діяльності;
- перспектив розвитку діяльності Клієнта;
- потенційно можливих ризиків.

Відвідування місця ведення бізнесу здійснюється з метою візуального порівняння отриманої від Клієнта інформації з тим, в чому Менеджер зможе переконатися на власні очі під час візиту, підтвердження повноти наданої інформації, виявлення ГПК, огляду застави.

Як бачимо з представленого аналізу, ПАТ «Креді Агріколь Банк» головну увагу приділяє оцінці фінансовому стану позичальника.

В АТ «Райффайзен Банк Аваль» бізнес-аналіз позичальника регламентується Положенням про методику проведення оцінки фінансового стану клієнтів та Положенням про оцінку кредитного ризику позичальника-юридичної особи. Положення про методику проведення оцінки фінансового стану клієнтів в АТ «Райффайзен Банк Аваль» містить такі розділи: загальні положення (вступ, терміни, мета та завдання, сфера дії документу, законодавство), механізм використання методики, середньогалузеві, максимальні та мінімальні показники, основні та додаткові (суб'єктивні) показники оцінки фінансового стану, порядок розрахунку фінансового стану, історія документу (супроводження документу, зміни в документі). Ця методика використовується у наступних випадках: при наданні кредитів та здійсненні інших активних операцій; при розрахунку резервів на покриття можливих втрат за кредитними операціями та іншими активними операціями; при визначенні якості кредитів та інших активних операцій. Клас позичальника визначається в залежності від кількості набраних балів за результатами проведеної оцінки.

При здійсненні оцінки фінансового стану клієнта враховуються як основні, так і додаткові (суб'єктивні) показники діяльності клієнта. До основних показників діяльності клієнта відносять: показники фінансового стану (показники ліквідності, показники фінансової стійкості); показники фінансово-економічної діяльності, які розглядаються в динаміці (показники рентабельності, коефіцієнт валового прибутку, коефіцієнти оборотності); обороти за рахунками клієнта та кредитна історія клієнта. Додаткові показники діяльності клієнта: місцезнаходження клієнта (фактичне), термін існування підприємства, наявність сезонності, наявність нерухомості, торгівельної мережі, зареєстрованої торгівельної марки, сила позиції на ринку, диверсифікація діяльності, контрагенти, наявність постійної валютної виручки, рівень менеджменту, причетність позичальника до судових розглядів.

У розділі «Порядок розрахунку фінансового стану» клас позичальника визначається за результатами оцінки фінансового стану позичальника на підставі загальної суми балів за основними та додатковими (суб'єктивними) показниками.

Положення про оцінку кредитного ризику позичальника – юридичної особи Публічне акціонерне товариство «Райффайзен Банк Аваль» визначає порядок ідентифікації та оцінки кредитних ризиків позичальників – юридичних осіб в системі АТ «Райффайзен Банк Аваль» та є обов'язковим для застосування підрозділами банку, які відповідають за оцінку кредитних ризиків. Основне завдання ідентифікації

та оцінки кредитних ризиків – мінімізація розміру можливих втрат від кредитних операцій банку.

Основною метою ідентифікації кредитного ризику є визначення факторів, які можуть розглядатися як потенційні джерела ризику, тобто факторів, які можуть призвести до неможливості або небажання позичальника розраховуватись за кредит.

Виходячи з потенційних джерел ризику позичальника-юридичної особи, Банком виділяються наступні напрями ідентифікації та оцінки кредитного ризику:

- ідентифікація та оцінка фінансового ризику позичальника;
- ідентифікація та оцінка комерційного ризику позичальника;
- ідентифікація та оцінка ринкового ризику позичальника.

Фінансова діагностика позичальника-юридичної особи включає в себе наступні складові: розрахунок аналітичних форм на базі фінансової звітності підприємства та їх інтерпретація; горизонтальний аналіз фінансової звітності та відповідних аналітичних форм; вертикальний аналіз фінансової звітності та відповідних аналітичних форма; коефіцієнтний аналіз фінансової звітності; аналіз операційного та фінансового циклу підприємства.

Оцінка комерційного ризику позичальника-юридичної особи здійснюється з метою з'ясування можливого впливу організації бізнесу підприємства на його потенційну здатність відповідати по своїх зобов'язаннях, в тому числі за банківськими кредитами. Обов'язковими напрямками ідентифікації комерційного ризику позичальника – юридичної особи є аналіз каналів продажу, аналіз каналів закупок, аналіз операційного та фінансового циклу, аналіз впливу споріднених структур на бізнес позичальника, аналіз ринку забезпечення. Ідентифікація та оцінка ринкового ризику позичальника проводиться з метою виявлення можливих негативних або позитивних факторів, що можуть вплинути на кредитоспроможність позичальника.

Аналіз ринкового ризику підприємства включає в себе наступні основні напрями: оцінка рівня державного регулювання ринку, оцінка рівня конкуренції на ринку, оцінка потенціалу ринку, аналіз залежності від зовнішніх ринків, оцінка сезонності ринку.

Беручи до уваги напрями ідентифікації та оцінки кредитного ризику, які застосовує у роботі кредитний підрозділ АТ «Райффайзен Банк Аваль», можна зробити висновок, що оцінку комерційного та ринкового ризику можливо віднести до першого етапу бізнес-аналізу – ідентифікації якісних та кількісних характеристик бізнесу.

В АТ «УкрСиббанк» бізнес-аналіз позичальника регламентується Процедурою прийняття рішення щодо кредитування клієнтів середнього та малого бізнесу та методикою оцінки фінансового стану позичальників при формуванні та використанні резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банку. Аналізуючи цю процедуру треба звернути увагу, що в цьому положенні викладені основні принципи, обов'язкові вимоги щодо прийняття рішення стосовно кредитування, викладена

поетапна схема прийняття рішень згідно кредитної заявці клієнта. У додатках до цієї процедури викладені переліки документів, які повинен зібрати позичальник для отримання кредиту, заява-анкета на отримання кредиту, перелік документів кредитної справи. Особливу увагу треба звернути на додаток, який містить висновок на видачу кредиту. Згідно цього висновку можливо прослідкувати, які операції, що стосуються бізнес-аналізу позичальника, доводиться робити кредитному аналітику для складання цього висновку. Цей висновок містить 10 розділів: паспорт кредитної заявки, групу позичальника (зв'язані особи), кредити та відкриті ліміти на активні операції позичальника (зв'язаних осіб), кредитну історію, характеристику діяльності, аналіз цілей кредитування, аналіз оборотів по поточним рахункам, фінансовий аналіз, характеристику забезпечення та SWOT-аналіз по кредитній заявці. Особлива увага приділяється розділу фінансовий аналіз, в якому відображається звіт про фінансові результати, показники фінансового стану, характеристика статей балансу та розшифровка статей балансу, які складають більше 10% валюти балансу та висновок щодо фінансового стану позичальника або групи до якої належить позичальник.

Оцінка стану позичальника передбачає аналіз його фінансово-господарської діяльності за такими даними: обсяг реалізації, прибутки і збитки, рентабельність, коефіцієнти ліквідності, грошові потоки, склад та динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості, собівартість продукції. Також враховуються фактори суб'єктивного характеру: ефективність управління позичальника, ринкова позиція позичальника і його залежність від циклічних та структурних змін в економіці та галузі, професіоналізм керівництва, ділова репутація, історія погашення кредитної заборгованості в минулому.

Проведене дослідження методик аналізу комерційних банків АТ «УкрСиббанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», АТ «Райффайзен Банк Аваль» дозволяє отримати результати згрупувати, взявши за основу наступну структуру бізнес-аналізу [4] та відобразити їх у табл. 1.

З проведеного дослідження стає зрозумілим, що банки можуть мати різних клієнтів та їх бізнес-оцінка здійснюється неоднаково. У кожного банку існує своя методика бізнес-аналізу позичальника, у якій визначено основні кількісні та якісні показники, що враховуються при оцінці кредитоспроможності підприємств.

Стосовно існуючих в Україні методик прийняття кредитних рішень слід зазначити таке: по-перше, відсутній єдиний концептуальний підхід до побудови методик оцінки позичальників; по-друге, існуючі методики оцінки кредитоспроможності позичальників недостатньо обґрунтовані і надто орієнтовані на сформовані традиції, що робить їх використання у більшості випадків неефективним і навіть може призводити до неадекватних оцінок кредитоспроможності позичальників; по-третє, ефективність прийняття рішення щодо кредитування залежить від частоти цього процесу, компетентності й досвіду банківського працівника.

Зазначені проблеми обумовлюють пошук нових підходів до оцінки кредитоспроможності. Надійним спосо-

Методики бізнес-аналізу вітчизняних комерційних банків

Етапи бізнес-аналізу	Комерційні банки		
	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	ПАТ «Креді Агріколь Банк»	АТ «УкрСиббанк»
Ідентифікація якісних та кількісних характеристик бізнесу	Проводиться ідентифікація та оцінка комерційного та ринкового ризику позичальника	Проводиться, але відсутня методика проведення ідентифікації бізнесу	
Аналіз бізнес-плану підприємства	Відсутня затверджена методика оцінки якості бізнес-плану		
Аналіз фінансової звітності та фінансового стану	Проводиться у повному обсязі на основі розрахунку основних та додаткових фінансових показників		
Аналіз прогнозування показників розвитку бізнесу	Проводиться на основі фінансових показників, але відсутня затверджена методика розрахунку грошових потоків		

бом вирішення цих проблем є розробка і використання обґрунтованої методики, що дозволить банку реально оцінювати кредитоспроможність позичальників. Проте слід зазначити, що не існує ні єдиної методики, ні єдиного підходу до її побудови.

У своїй фундаментальній праці «Енциклопедія фінансів і банківської справи» Ч. Дж. Вулфел зазначає, що надання кредиту залежить від міри довіри кредитора до позичальника і базується на трьох факторах: особисті якості, можливості і капітал. При цьому науковець вказує, що «з трьох факторів найважливішими мають бути особисті якості. Вони переважають інші, оскільки без урахування особистих якостей позичальника не можна довіряти жодній людині, незалежно від її здатності погасити борг або від її власного майна». На думку Ч. Дж. Вулфела, «особисті якості» включають в себе єдність мети; репутацію чесної людини; швидкість погашення боргу і виконання контрактів; високі стандарти ділової етики; відмінний послужний список; наявність зв'язків тощо. У поняття «можливості» включаються здатність до підприємництва, репутація продукції, а також надійність методів ведення бізнесу, підтверджена звітами про прибутки [5, с. 690].

Всі ці перераховані якості позичальника свідчать про його «характер».

Під «характером» позичальника мається на увазі його репутація, ступінь його відповідальності готовність та бажання погашати борг. Банк намагається перш за все з'ясувати, як позичальник ставився до своїх зобов'язань у минулому, чи були у нього затримки в погашенні боргів, яким є його статус у діловому світі. Банк намагається отримати психологічну картину позичальника, користуючись для цього інтерв'ю з ним, інформацією з особистого архіву, консультаціями з іншими банками та фірмами, іншою можливою інформацією [6, с. 241].

Застосовувані у світовій практиці моделі оцінки кредитоспроможності позичальника діляться на класифікаційні (статистичні) методи оцінки: моделі бальної оцінки кредиту; моделі прогнозування банкрутств (статистичної оцінки, що полягає на MDA – Multiple Discriminate Analysis - множинному дискримінантному аналізі) і моделі комплексно-

го аналізу (на основі «напівемпіричних» методологій, тобто які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту): Правило «6С», PARSER, CAMPARI, PARTS, MEMO RISK, Система 4FC [7, с. 13].

Отримати єдину оцінку кредитоспроможності позичальника на основі ретельно проведеного бізнес-аналізу із узагальненням цифрових і нецифрових даних неможливо. Для обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібна експертна оцінка кваліфікованих аналітиків. Для української банківської системи важливим завданням є вдосконалення підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників, адаптація наявного в цьому питанні зарубіжного досвіду до особливостей формування кредитоспроможності українських позичальників.

Сьогодні в Україні більшість банків здійснюють оцінку кредитоспроможності позичальників на основі методики, запропонованої НБУ, з тими чи іншими відмінностями. Проте вони не дають об'єктивного комплексного уявлення про дійсний фінансовий стан клієнта через різноманітність деяких показників і мають низку недоліків:

- при коефіцієнтному аналізі не враховується репутація позичальника, його кредитна історія, забезпечення кредиту тощо;
- при експертному аналізі експертні оцінки носять здебільшого суб'єктивний характер і тому не завжди точні; більшість експертних оцінок ґрунтуються на дистанційному аналізі, тому можливі помилкові спостереження; ефективність експертизи залежить від частоти її проведення; оцінка кредитоспроможності має здебільшого формальний, епізодичний характер; рішення, що приймається, багато в чому залежить від експерта банку. Його досвід, знання, інтуїція, емоційний стан, особисті пристрасті, принципівість впливають на результат [8, с.115].

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі. Виходячи з важливості проведення бізнес-аналізу та його ключової ролі в оцінці кредитоспроможності позичальників, як основного інструмента мінімізації кредит-

ного ризику, вдосконалення цієї сфери аналітичної роботи у вітчизняних банках необхідно здійснювати в таких основних напрямках:

- досконале вивчення та аналіз якісних показників бізнес-діяльності;
- аналіз основних розділів бізнес-плану;
- розширення складу показників фінансового аналізу для отримання інформації, яка б характеризувала усі аспекти діяльності потенційного клієнта;
- проведення аналізу можливих джерел погашення зобов'язань за кредитом;

- активне використання аналізу грошових потоків підприємства, що дає можливість оцінити обороти коштів позичальника.

Вдосконалення методики оцінки бізнес-аналізу позичальника для мінімізації кредитного ризику вітчизняних банків та встановлення тісного взаємозв'язку із кількісно-якісною оцінкою галузі господарювання, а також чіткість, логічність, послідовність, повнота і вичерпність вибору методичного інструментарію аналізу позикових операцій дозволить приймати більш обґрунтовані рішення стосовно кредитування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бордюг В. В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В. В. Бордюг // Проблеми розвитку банківської системи в сучасних умовах: Вісник університету банківської справи НБУ. – 2008. – №3. – С.112–115.
2. James Cadle Business Analysis, Second Edition / James Cadle, Debra Paul, Donald Yeates. – BCS The Chartered Institute for IT – 2010. – 273 p.
3. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK Guide) Version 2.0. International Institute of Business Analysis: Toronto, Ontario, Canada, 2009. – 254 p.
4. Скомаровська К. А. Структура бізнес-аналізу у кредитному процесі / К. А. Скомаровська // Сучасна економіка. – Київ: ДІПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 94–104.
5. Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов / Ч. Дж. Вулфел. – Самара : Изд. дом «Федоров», 2000. – 1584 с.
6. Корольова-Казанська О. В. Методологічні засади управління кредитоспроможністю підприємства / О. В. Корольова-Казанська // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Економічні науки. 2010. – Випуск 1. – С. 239–245.
7. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник та ін. ; за ред. докт. екон. наук А. О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
8. Андрушків Т. Проблеми оцінки кредитоспроможності позичальників в управлінні кредитним ризиком банку/ Т. Андрушків // Світ фінансів. – 2008. – №2. – С. 113–119.

REFERENCES

- A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge (BABOK Guide) Version 2.0. Toronto; Ontario: International Institute of Business Analysis, 2009.
- Andrushkiv, T. "Problemy otsinky kredytopromozhnosti pozychalnykiv v upravlinni kredytnym ryzykom banku" [The problems of assessing the creditworthiness of borrowers in the credit risk management of the bank]. *Svit finansiv*, no. 2 (2008): 113-119.
- Bordiuh, V. V. "Teoretychni osnovy otsinky kredytopromozhnosti pozychalnyka banku" [Theoretical basis of assessment of the creditworthiness of the borrower's bank]. *Problemy rozvytku bankivskoi systemy v suchasnykh umovakh: Visnyk universytetu bankivskoi spravy NBU*, no. 3 (2008): 112-115.
- Cadle, J., Paul, D., and Yeates, D. *Business Analysis: BCS The Chartered Institute for IT*, 2010.
- Korolyova-Kazanska, O. V. "Metodolohichni zasady upravlinnia kredytopromozhnosti pidpriemstva" [Methodological Principles of Management creditworthiness of the company]. *Naukovyi visnyk ChTEI KNTEU. Ekonomichni nauky*, no. 1 (2010): 239-245.
- Skomarovska, K. A. "Struktura biznes-analizu u kredytnomu protsesi" [The structure of business analysis in the loan process]. *Suchasna ekonomika*, no. 10 (2013): 94-104.
- Vulfel, Ch. Dzh. *Entsiklopediia bankovskogo dela i finansov* [Encyclopedia of Banking and Finance]. Samara: Fedorov, 2000.
- Yepifanov, A. O., Dekhtiar, N. A., and Melnyk, T. M. *Otsinka kredytopromozhnosti ta investytsiinoi pryvablyvosti sub'iektiv hospodariuvannia* [Credit rating and investment attractiveness entities]. Sumy: UABS NBU, 2007.

Вовк В. Я.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОМ

В статье проанализированы направления использования сбалансированной системы показателей (ССП) для управления деятельностью банка. Систематизированы стратегические цели в пределах финансовой, клиентской, процессной подсистем и подсистемы персонала ССП. Обобщены выгоды от интеграции ССП в процесс управления банком. Предложено распределение функций стратегической карты как инструмента ССП в зависимости от этапов ее формирования и использования. С целью повышения эффективности внедрения стратегических карт обосновано выделение каждой из сформулированных функций. Рассмотрены особенности процесса каскадирования ССП на разные уровни управления банком и роль персонала в реализации стратегии.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей (ССП), стратегия банка, стратегические ориентиры, стратегическая карта

Рис.: 1. Библ.: 30.

Вовк Викторія Яковлевна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра економіки і фінансів, Харківський національний університет внутрішніх дел (пр. 50-ліття СРСР, 27, Харків, Україна)

EMAIL: victoriavovk@mail.ru

UDC 005.6:336.71

Вовк В. Я.

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ В УПРАВЛІННІ БАНКОМ

У статті проаналізовані напрями використання збалансованої системи показників (ЗСП) для управління діяльністю банку. Систематизовано стратегічні цілі в межах фінансової, клієнтської, процесної підсистем і підсистем персоналу ЗСП. Узагальнено вигоди від інтеграції ЗСП у процес управління банком. Запропоновано розподіл функцій стратегічної карти як інструмента ЗСП залежно від етапів її формування й використання. З метою підвищення ефективності впровадження стратегічних карт обґрунтовано виділення кожної зі сформульованих функцій. Розглянуто особливості процесу каскадування ЗСП на різні рівні управління банком і роль персоналу в реалізації стратегії.

Ключові слова: збалансована система показників (ЗСП), стратегія банку, стратегічні орієнтири, стратегічна карта

Рис.: 1. Бібл.: 30.

Вовк Вікторія Яківна – доктор економічних наук, доцент, професор, кафедра економіки та фінансів, Харківський національний університет внутрішніх справ (пр. 50-річчя СРСР, 27, Харків, Україна)

Email: victoriavovk@mail.ru

UDC 005.6:336.71

Vovk V. Y.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF USE OF THE BALANCED SCORECARD IN BANK MANAGEMENT

The article analyses directions of use of the balanced scorecard (BS) for managing bank activity. It systemises strategic goals within financial, client and process sub-systems and BS personnel sub-system. It generalises advantages of BS integration into the process of bank management. It offers distribution of functions of the strategic map as a BS instrument depending on the stages of its formation and use. In order to increase efficiency of introduction of strategic maps, the article justifies allocation of each of the formulated functions. It considers specific features of the process of BS cascading on different levels of bank management and the role of personnel in realisation of the strategy.

Key words: balanced scorecard, bank strategy, strategic reference points, strategic map

Pic.: 1. Bibl.: 30.

Vovk Viktoriya Ya. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economics and Finance, Kharkiv National University of Internal Affairs (pr. 50-richchya SRSR, 27, Kharkiv, Ukraine)

Email: victoriavovk@mail.ru

Введение. Ускорение процессов глобализации и интеграции Украины в мировое финансовое пространство, их влияние на развитие национальной экономики, консолидация иностранного капитала в банковском секторе и обострение конкурентной борьбы между кредитно-финансовыми учреждениями привели к необходимости постановки и решения приоритетных для украинских банков задач, связанных с построением эффективных систем управления с целью повышения их конкурентоспособности.

Проведение маркетинговых исследований рынка и предпочтений клиентов, оценка финансовой деятельности и операционной эффективности банка позволяют выявлять и анализировать источники достижения его конкурентных преимуществ, наличие и использование которых обеспечивает увеличение прибыли и удовлетворения интересов всех заинтересованных сторон. Аналитические системы, которые помогают проводить оценку финансовых и нефинансовых аспектов деятельности банка, в последнее время пользуются популяр-

ностью и привлекают внимание руководителей банковских учреждений. Доминирующую позицию среди такого рода оценочных инструментов занимает сбалансированная система показателей (ССП), которая кроме этой функции может еще применяться в качестве технологии стратегического управления.

Разработчиками ССП являются американские ученые Гарвардской бизнес-школы Д. Нортон и Р. Каплан [12], воплотившие свои идеи в этой концепции, которая стала мощным аппаратом для реализации управленческих решений. В последующем основные положения ССП нашли отображение в работах известных зарубежных исследователей, таких как М. Г. Браун, П. Р. Нивен, К. Х. Рамперсад и др. Среди российских и украинских ученых-экономистов, которые работают в данном направлении, необходимо отметить следующих: А. М. Гершун, И. А. Никонова, Н. А. Кизим, И. М. Парасий-Вергуненко, А. А. Пилипенко, В. В. Склярченко и др. Однако в научной литературе вопросы, которые связаны с особенностями применения ССП для управления банком с учетом специфики его деятельности, остаются недостаточно разработанными.

Целью статьи является систематизация направлений использования ССП в управлении банком.

Анализ литературных источников позволил систематизировать информацию относительно того, как исследователи рассматривают возможности ССП интегрироваться в систему управления банком и выделить следующие направления ее применения: для оценки инновационной деятельности банка [17; 23], анализа его прибыли [20] и оценки эффективности деятельности в целом [14]; оптимизации деятельности банка [18]; как инновационный инструмент усовершенствования менеджмента персонала (для эффективного управления кадровой безопасностью банка) [15]; как инструмент разработки и реализации стратегии [9]; в процессе управления банковскими рисками [2; 24; 13], инвестиционной деятельностью региональных банков [25], капитализацией банка [6] и его ресурсным потенциалом [4].

Следует отметить, что широкий круг функциональных возможностей применения данного инструмента, бесспорно подтверждает интерес к нему со стороны исследователей и практиков в сфере банковского бизнеса.

Отличительными особенностями данной технологии управления является выделение в качестве одного из основополагающих принципов ее построения необходимости обеспечения причинно-следственных связей между сбалансированными показателями, которые отображают стратегические цели в разрезе финансовой, клиентской, процессной подсистем и подсистемы персонала. Таким образом, ССП нацелена на избежание изолированного рассмотрения отдельных перспектив и предполагает реализацию подхода, цен-

тральным аспектом которого является сбалансированность.

На основе анализа научной литературы, посвященной формированию и использованию ССП, в разрезе каждой из ее подсистем систематизированы возможные стратегические ориентиры (цели), которые могут быть заложены в основу стратегии банка:

- *финансовая подсистема*: увеличение прибыли и рентабельности банка [3; 2; 4; 6]; расширение структуры и рост доходов [3; 16]; снижение расходов [2; 16; 27]; оптимизация структуры баланса [4]; увеличение собственного капитала [6] и привлеченных средств физических и юридических лиц [4; 27]; снижение стоимости депозитов [16]; оптимизация и повышение темпов роста активов [2,4,27]; увеличение оборота банка [2]; повышение доходности от стратегических клиентов и рост стоимости бренда банка [27].
- *клиентская (маркетинговая) подсистема*: выбор целевого сегмента [4]; увеличение части сегмента рынка и количества клиентов [2–4]; сохранение клиентской базы [3; 4]; увеличение количества стратегических клиентов [27]; определение и поддержка ценностей банка в работе с клиентами [23]; развитие взаимоотношений с клиентами, повышение лояльности и доверия с их стороны [4; 27] и развитие программ сотрудничества [4]; повышение эффективности работы с клиентами [2; 27]; повышение уровня обслуживания (профессиональный сервис, дружелюбный и приветливый персонал) [3; 16] и удовлетворенности клиентов [2–4]; понимание клиентом его важности для банка [3]; региональное развитие и расширение филиальной сети [2; 4]; оптимизация цены банковских продуктов с учетом рисков [23]; создание бренда и положительного имиджа [2; 4; 27];
- *подсистема внутренних бизнес-процессов*: формализация и улучшение бизнес-процесса разработки новых банковских продуктов [23]; увеличение количества [27] и сокращение времени на создание новых продуктов [2]; комплексная автоматизация бизнес-процессов [16]; создание инновационных услуг [3]; сокращение количества ошибок в процессе обслуживании клиентов [9], усовершенствование его качества [3; 27] и повышение скорости [16]; увеличение доходов от предоставления новых услуг [3]; улучшение процесса кросс-продаж [23]; стандартизация банковских продуктов [23]; оптимизация расходов [4]; реализация комплексной IT поддержки бизнеса [4]; усовершенствование системы риск-менеджмента и корпоративного управления [27]; стандартизация и регламентация бизнес-процессов продажи банковских продуктов, выполнения базовых процедур и принципов деятельности [23; 27];

- *подсистема персонала*: повышение квалификации, развитие компетенций и подготовка кадров (прохождение тренинговых программ) [2; 4; 16; 23; 27]; соотношение собственных целей с целями банка [3]; формализация деятельности персонала и укрепление кадрового потенциала [2]; повышение мотивации и удовлетворенности персонала [3; 4; 23; 27]; фокусирование персонала на потребностях клиента [4]; развитие корпоративной информационной системы [2].

Гершун А. [7] отмечает, что в концепции ССП установление целей интерпретируется в виде желаемых значений показателей, а план действия отражается как траектория движения к цели, которая развернута во времени. Назначение системы состоит в усилении стратегии бизнеса, ее формализации, коммуникации с персоналом компании, обеспечении мониторинга и обратной связи с целью отслеживания и генерации организационных инициатив внутри структурных подразделений.

Таким образом, ССП раскрывает стратегию банка, обеспечивает привлечение всех сотрудников в процесс ее реализации путем формирования и контроля за выполнением сбалансированных показателей, которые характеризуют основные аспекты его деятельности. Также ССП способствует трансформации банка в гибкую структуру, в которой каждый работник понимает поставленные цели, что в свою очередь влияет на скорость его реагирования на негативные факторы внешней и внутренней среды и способствует принятию правильных управленческих решений.

Инструментом формализации и логического представления выявленных причинно-следственных связей между целями банка является стратегическая карта, исследованию особенностей построения которой должно уделяться должное внимание при формировании ССП.

Стратегическая карта выполняет коммуникативную функцию, то есть объясняет всем заинтересованным сторонам смысл стратегии предприятия, поэтому карта должна быть построена так, чтобы создавалось понятное и убедительное представление о стратегии [10, с.19], а использование стратегических карт на регулярной основе способствует накоплению и обобщению информации об изменении показателей во времени, то есть имеет кумулятивный характер [29, с.319].

По мнению Раевневой Е. [22, с. 105], стратегическая карта графически отражает причинно-следственные взаимосвязи и взаимозависимости между целями, сформированными по четырем основным компонентам развития предприятия и способствует единому пониманию стратегии.

Штереверя А. в своей работе «Формирование сбалансированной системы показателей оценки деятельности предприятия» [30, с.12] акцентирует внимание на

том, что стратегическая карта отражает процесс превращения нематериальных активов в финансовые результаты и описывает алгоритм реализации действующей стратегии на отдельном предприятии. Стратегическая карта заполняется кумулятивно – от каждого рабочего места в общих результатах деятельности предприятия, поэтому информация, содержащаяся в ней, индикативно отображает достижение стратегических целей предприятия.

В целом, создание стратегической карты для предприятия, по мнению исследователей [26, с.123] позволяет: четко сформулировать стратегию предприятия и информировать о ней всех работников; определять ключевые внутренние процессы, которые обеспечивают успех стратегии; привести в соответствие человеческие, информационные и организационные ресурсы, чтобы получить от инвестирования в них наибольшую отдачу; выявить недостатки в стратегии и вовремя принять меры.

С учетом сущности и предназначения стратегической карты как инструмента ССП, предлагается перечень и распределение функций, которые она выполняет в зависимости от этапов ее формирования и практической реализации (рис.1).

Накопительная функция представляет собой систематизацию информации относительно сформированных целевых ориентиров в разрезе каждой из подсистем ССП банка, что позволяет сформировать представление о финансовом положении банка, его взаимодействии с клиентами, эффективности внутренних бизнес-процессов и работы персонала.

Под интегрирующей функцией подразумевается синтез факторов внутренней и внешней среды банка, которые представлены монетарными и немонетарными показателями.

Следует отметить, что данные функции по своей смысловой нагрузке являются сходными, но при этом, между ними существует четкая грань, поскольку накопительная функция в большей степени подразумевает аккумуляцию информации, а интегрирующая – ее состав и сбалансированность.

На втором и третьем этапе формирования стратегической карты реализуются ее функции согласования и информационного обеспечения. В первом случае, принцип причинно-следственных связей предоставляет возможность логического представления и структурирования стратегии и таким образом согласованности мероприятий, направленных на достижение сформулированных целей. В данном случае формируется четкое представление о том, как и за счет чего будет происходить изменение компонентов карты стратегии в процессе реализации, то есть ее логика.

В свою очередь, функция информационного обеспечения реализуется в процессе донесения до сотрудни-



Рис.1. Распределение функций стратегической карты в зависимости от этапов ее формирования и применения (предложено автором)

ков банка ключевых моментов, на которых основывается стратегия, что позволяет им понимать, к чему стремится банк и какие движущие факторы будут задействованы для достижения его целей. Таким образом, формируется некоего рода путевой ориентир («макет» стратегии), который улучшает понимание каждым работником намеченного курса развития банка в перспективе.

На этапе внедрения стратегической карты в процесс управления банком реализуются ее коммуникативная, мотивационная и регулятивная функции.

Следует отметить, что коммуникативная и мотивационная функции, также как и функция информационного обеспечения связаны с работой персонала банка. Коммуникативная функция отображает необходимость в процессе реализации стратегии постоянного взаимодействия и обратной взаимосвязи между структурными подразделениями банка, что позволяет принимать руководителям разных уровней управления правильные решения на основе полученной полной и достоверной информации. В свою очередь, мотивационная функция обеспечивает заинтересованность сотрудников в реализации плановых показателей путем введения вознаграждений за их выполнение.

В качестве еще одной функции стратегической карты, которая реализуется на данном этапе, выделена регулятивная, сущность которой заключается в проведении мониторинга отклонений фактических показателей от целевых и регулировании выявленных дисбалансов за счет введения дополнительных мер.

В целом рассмотренные функции дают возможность четко понимать, как правильно применять стратегические карты, на чем необходимо акцентировать внимание в процессе их формирования и реализации и как использовать их выгоды для повышения эффективности управления банком на основе ССП. Разработчики ССП отмечают, что стратегическая карта корпоративного уровня должна быть детализирована в процессе ее каскадирования с помощью карт нижних уровней вплоть до конкретного сотрудника.

Каскадирование значений ключевых показателей осуществляется по двум направлениям [21, с. 95]: декомпозиция – с верхнего уровня управления к нижнему, агрегация – с нижнего уровня к верхнему. Каскадирование по вертикальным осям (сверху-вниз и снизу-вверх) определяется наиболее распространенным вариантом структуры предприятия. Кроме этого возможно каскадирование и в горизонтальном направлении. Направление каскадирования ключевых показателей, можно определить как управленческий поток.

При каскадировании ССП на уровень отдельных функций (отделов) компании, она начинает отражать специфику данного конкретного отдела, при этом, сохраняя свою связь с общими стратегическими целями [11, с. 21]. Как утверждает Акимова Е. [1, с. 39], правильный подбор ключевых показателей является стратегически важной задачей в процессе каскадирования сбалансированной системы показателей на персональный уровень каждого конкретного работника.

Выводы. В целом, использование ССП позволит руководителям создать условия для налаживания обратной связи с работниками с целью определения потребностей персонала в развитии и обучении; оценить эффективность и достижение целей кадровой политики; информировать персонал о стратегических целях, их роли и влияния на результат их достижения; оптимизировать распределение и использование ресурсов; дает возможность создать систему мотивации и стимулирования работников (после внедрения ССП практически для каждого работника вводится дополнитель-

ный компонент заработной платы, который зависит от степени достижения стратегических целей). При этом ССП следует рассматривать в качестве мощной системы управления банком, главной задачей которой является успешная реализация стратегии, достижение сформулированных целей и повышение эффективности деятельности персонала и банка в целом. Дальнейшие исследования будут проводиться в направлении разработки рекомендаций по внедрению стратегической карты как инструмента управления в практическую деятельность национальных банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акимова Е. В. Управление человеческим капиталом промышленного предприятия посредством персональных сбалансированных систем показателей / Е. В. Акимова, О. А. Каменская // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5 (107). – С.37–45.
2. Андрос С. В. Система збалансованих економічних показників як інструмент ефективного управління банківськими ризиками / С. В. Андрос // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3 (Т.2). – С. 180–185.
3. Андрос С. В. Стратегічне управління діяльністю банків з використанням збалансованої системи показників / С. В. Андрос // Наукові праці ДонНТУ. – 2011. – № 39 (2). – С.198–202.
4. Барилюк І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банківських установ / І. Барилюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С.147–153.
5. Бойко Н. В. BSC как инструмент реализации разработанных планов / Н. В. Бойко // Управление в кредитной организации. – 2006. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.buhi.ru/text/30873-4.html>
6. Волкова В. В. Организационный механизм управления капитализацией банков / В. В. Волкова // Экономика ті організація управління. – 2009. – № 5. – С.121–137.
7. Гершун А. М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / А. М. Гершун, Ю. С. Неведьева. – 2-е изд., расшир. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128 с.
8. Годлевский М. Д. Основные подходы к синтезу модели системы ключевых показателей эффективности холдинга / М. Д. Годлевский, Э. Е. Рубин, С. С. Никитчук // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – № 4/3 (58). – 8–12.
9. Дідовець І. В. Система збалансованих показників як основний інструмент розробки та реалізації стратегії банку [Електронний ресурс] / І. В. Дідовець. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_22.pdf
10. Должанський І. Алгоритм управління діяльністю промислових підприємств на основі збалансованої системи показників [Електронний ресурс] / І. Должанський, І. Ягнюк. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Skhid/2010_5/3.pdf
11. Злобина М. Р. Использование системы сбалансированных показателей в интегрированных маркетинговых коммуникациях: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / М. Р. Злобина. – Москва, 2009. – 23 с.

REFERENCES

- Akymova, E. V., and Kamenskaia, O. A. "Upravlenye chelovecheskim kapytalom promyshlennogo predpriyatya posredstvom personalnykh sbalansirovannykh sistem pokazatelei" [Human capital management of industrial enterprises through personal scorecards]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5(107) (2010): 37-45.
- Andros, S. V. "Systema zbalansovanykh ekonomichnykh pokaznykiv iak instrument efektyvnoho upravlinnia bankivskymy ryzykamy" [The system of balanced economic indicators as a tool for effective management of banking risks]. *Marketynh i menedzhment innovatsii vol. 2*, no. 3 (2011): 180-185.
- Andros, S. V. "Stratehichne upravlinnia diialnistiu bankiv z vykorystanniam zbalansovanoi systemy pokaznykiv" [Strategic management of banks using the balanced scorecard]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 39(2) (2011): 198-202.
- Baryliuk, I. "Zbalansovana systema pokaznykiv - osnova stratehichnoho upravlinnia resursnym potentsialom bankivskyykh ustanov" [Balanced Scorecard - the basis of strategic management resource potential banking institutions]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 147-153.
- Boyko, N. V. "BSC kak instrument realizatsii razrabotannykh planov" [BSC as a tool for the implementation of plans developed]. <http://www.buhi.ru/text/30873-4.html>.
- Didovets, I. V. "Systema zbalansovanykh pokaznykiv iak osnovnyi instrument rozrobky ta realizatsii stratehii banku" [Balanced Scorecard as a primary tool for developing and implementing the strategy of the bank]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_22.pdf.
- Dolzhanskyi, I., and Yahniuk, I. "Alhorytm upravlinnia diialnistiu promyslovykh pidpriemstv na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv" [Algorithm for the management of industrial enterprises based on the Balanced Scorecard]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Skhid/2010_5/3.pdf.
- Godlevskiy, M. D., Rubin, E. E., and Nikitchuk, S. S. "Osnovnye podkhody k sintezu modeli sistemy klyuchevykh pokazateley effektivnosti kholdinga" [The main approaches to the synthesis models of key performance indicators of the holding]. *Vostochno-Evropeyskiy zhurnal peredovikh tekhnologiy*, no. 4/3(58) (2012): 8-12.
- Gershun, A. M., and Nefedeva, Yu. S. *Razrabotka sbalansirovannoy systemy pokazateley* [Development of a balanced scorecard]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.

12. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.
13. Климова О. А. Рыночные риски коммерческого банка: методы оценки и управления: автореф. канд. экон. наук: 08.00.10 / О. А. Климова. – Ставрополь, 2013. – 27 с.
14. Ключев И. В. Стратегические карты как инструмент оценки эффективности деятельности банка / И. В. Ключев // Экономические науки. – 2012. – № 5 (90). – С.149–163.
15. Кльоба Л. Г. Система збалансованих показників як інноваційний інструмент удосконалення менеджменту персоналу банку / Л.Г. Кльоба // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2012. – № 1 (13) . – С.284–288.
16. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
17. Кох Л. В. Система сбалансированных показателей и оценка эффективности банковских инноваций / Л. В. Кох // Научно-практический журнал «Сибирская финансовая школа». – 2008. – № 6. – С.97–99.
18. Кравченко О. В. Оптимізація діяльності банку на підставі застосування системи збалансованих показників / О. В. Кравченко // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2012. – № 3 (15) . – С.200–203.
19. Кузьмін О. Є. Переваги та недоліки застосування стратегічних карт на машинобудівних підприємствах / О. Є. Кузьмін, К. О. Дорошкевич // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвитку. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008. – С. 3–7.
20. Маслак Н. Г. Аналіз прибутковості банку при управлінні на основі збалансованої системи показників / Н. Г. Маслак, А. В. Панасюк // Вісник Сумського національного аграрного університету [Електронний ресурс]. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2012_2/3Maslak.pdf
21. Пырьев Д. А. Управление изменениями на промышленном предприятии [Електронний ресурс] / Д. А. Пырьев. – Режим доступу: <http://dspace.susu.ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1284/24.pdf?sequence=1>
22. Раевна Е. В. Разработка сбалансированной системы показателей санлируемого предприятия / Е. В. Раевна, М. Н. Берест // Бизнес Информ. – 2009. – № 2 (3). – С.105–108.
23. Райчева О. К. Оцінка ефективності банківських інновацій з використанням збалансованої системи показників [Електронний ресурс] / О. К. Райчева. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Raycheva.pdf
24. Свиридов О. Ю. Стратегия развития российских коммерческих банков в условиях кризиса финансовой глобализации: автореф. дис. доктора экон. наук: 08.00.10 / О. Ю. Свиридов. – Ростов-на-Дону, 2009. – 48 с.
25. Симонянц Н. Н. Развитие инвестиционной деятельности региональных коммерческих банков: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Н. Н. Симонянц. – Краснодар, 2011. – 22 с.
26. Сохацька О. М. Інтеграція Balanced Scorecard систему управління вартістю організації / О. М. Сохацька, Г. Й. Островська // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. – № 85. – С.120–131.
- Kaplan, Robert S., and Norton, Deyvid P. Sbalansirovannaia sistema pokazateley. Ot strategii k deystviu [The Balanced Scorecard. From strategy to action]. Moscow: Oлимп-Biznes, 2003.
- Klimova, O. A.. "Rynochnye riski kommercheskogo banka: metody otsenki i upravleniia" [Market risks of commercial banks: assessment methods and management]. avtoref. ... kand. ekon. nauk: 08. 00. 10., 2013.
- Kliuev, I. V. "Strategicheskie karty kak instrument otsenki effektivnosti deiatelnosti banka" [Strategy maps as a tool for evaluating the performance of the bank]. Ekonomicheskie nauki, no. 5(90) (2012): 149-163.
- Klyoba, L. H. "Systema zbalansovanykh pokaznykh iak innovatsiinyi instrument udoskonalennia menedzhmentu personalu banka" [Balanced Scorecard as an innovative tool for improving the management staff of the bank]. Visnyk UBS NBU, no. 1(13) (2012): 284-288.
- Kozmenko, S. M., I Shpyh, F., and Voloshko, I. V. Stratehichnyi menedzhment banka [Strategic management of the bank]. Sumy: Universytetska knyha, 2003.
- Kokh, L. V. "Sistema sbalansirovannykh pokazateley i otsenka effektivnosti bankovskikh innovatsiy" [The balanced scorecard and performance evaluation of banking innovation]. Sibirskaia finansovaia shkola, no. 6 (2008): 97-99.
- Kravchenko, O. V. "Optymizatsiia diialnosti banka na pidstavi zas-tosuvannia systemy zbalansovanykh pokaznykh" [Optimization of the bank on the basis of the application of the balanced scorecard]. Visnyk UBS NBU, no. 3(15) (2012): 200-203.
- Kuzmin, O. IE., and Doroshkevych, K. O. "Perevahy ta nedoliky zas-tosuvannia stratehichnykh kart na mashynobudivnykh pidpri- emstvakh" [Advantages and disadvantages of strategy maps in engineering enterprises]. In Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia ta rozvytku, 3-7. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2008.
- Khvostina, I. "Vykorystannia stratehichnykh kart v analizi ekonomichnoi efektyvnosti systemy informatsiinoho zabezpechennia pidpriemstv mashynobudivnoi haluzi" [Use strategy maps to analyze the economic efficiency of information system enterprise machine-building industry]. Ekonomichnyi analiz, no. 4 (2009): 318-322.
- Maslak, N. H., and Panasiuk, A. V. "Analiz prybutkovosti banka pry upravlinni na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykh" [Analysis of bank profitability while managing based on balanced scorecard]. http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2012_2/3Maslak.pdf.
- Pyrev, D. A. "Upravlenie izmeneniami na promyshlennom predpri- iatii" [Managing change in an industrial plant]. <http://dspace.susu. ac.ru/bitstream/handle/0001.74/1284/24.pdf?sequence=1>.
- Raevneva, E. V., and Berest, M. N. "Razrabotka sbalansirovannoy systemy pokazateley saniruемого predpriatiia" [Development of a balanced scorecard saniruемого предприятия]. Biznes Inform, no. 2(3) (2009): 105-108.
- Raicheva, O. K. "Otsinka effektivnosti bankivskykh innovatsii z vykorystanniam zbalansovanoi systemy pokaznykh" [Evaluating the effectiveness of banking innovations using balanced scorecard]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Raycheva.pdf.
- Sviridov, O. Yu.. "Strategiia razvitiia rossiyskikh kommercheskikh bankov v usloviakh krizisa finansovoy globalizatsii" [The development strategy of Russian commercial banks during the crisis of

27. Турбанов А., Тютюнник А. Банковское дело: Операции, технологии, управление / А. Турбанов, А. Тютюнник. – М.: Альпина Паблшерз, 2010. – 682 с.
28. Тютнева М. В. Специфические особенности построения системы сбалансированных показателей (ССП) на примере промышленного предприятия ЗАО «Гигровата» / М. В. Тютнева // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики. – 2010. – № 2 (28). – С. 61-67.
29. Хвостіна І. Використання стратегічних карт в аналізі економічної ефективності системи інформаційного забезпечення підприємств машинобудівельної галузі / І. Хвостіна // Економічний аналіз. – 2009. – № 4. – С. 318–322.
30. Штереверя А. В. «Формування збалансованої системи показників оцінки діяльності підприємства»: автореферат дис. канд. екон. наук: 08.00.04: / А. В. Штереверя. – Харків, 2010. – 20 с.
- financial globalization]. avtoref. ... dis. doktora ekon. nauk: 08. 00. 10. , 2009.
- Simoniants, N. N.. "Razvitie investitsionnoy deiatelnosti regionalnykh kommercheskikh bankov" [The development of regional investment activities of commercial banks]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08. 00. 10, 2011.
- Sokhotska, O. M., and Ostrovska, H. I. "Intehratsiia Balanced Scorecard systemu upravlinnia vartistiu orhanizatsii" [Integrating Balanced Scorecard management system costing organization]. Kommunalnoe khoziaistvo horodov, no. 85 (2008): 120-131.
- Shtereveria, A. V.. "Formuvannia zbalansovanoi systemy pokaznykiv otsinky diialnosti pidpriemstva" [Formation of the balanced scorecard assessment of the company]. avtoreferat dys. ... kand. ekon. nauk: 08. 00. 04, 2010.
- Turbanov, A., and Tiutiunnik, A. Bankovskoe delo: Operatsii, tekhnologii, upravlenie [Banking: Operations, technology, management]. Moscow: Alpina Pablishez, 2010.
- Tiutneva, M. V. "Spetsificheskie osobennosti postroeniia systemy sbalansirovannykh pokazateley (SSP) na primere promyshlennogo predpriiatiia ZAO «Gigrovata»" [The specific design features of the balanced scorecard (BSC) in the example of an industrial enterprise JSC "Gigrovata"]. Uchenye zapiski SPbAUE, no. 2(28) (2010): 61-67.
- Volkova, V. V. "Orhanyzatsyonnyi mekhanyzm upravleniia kapitalizatsiei bankov" [Institutional mechanism for management of the bank's capitalization]. Ekonomika ta orhanizatsiia upravlinnia, no. 5 (2009): 121-137.
- Zlobina, M. R.. "Ispolzovanie systemy sbalansirovannykh pokazateley v integrirrovannykh marketingovykh kommunikatsiakh" [Using the balanced scorecard in integrated marketing communications]. avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00. 05. , 2009.

Ковтун О. А.

ПРОБЛЕМИ ПЕРІОДИЗАЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Метою даного дослідження є обґрунтування трансформації фінансової поведінки домогосподарств у рамках запропонованої періодизації формування та розвитку економічної системи та ринку фінансових послуг України. У статті здійснено аналіз існуючих періодизацій національного фінансового ринку, виявлено їх переваги та недоліки, запропоновано власну поетапну періодизацію формування та розвитку ринку фінансових послуг. У процесі дослідження обґрунтовано, що зміни, які відбуваються в економіці, безпосередньо впливають на ментальність та фінансову поведінку домогосподарств. Усвідомлена, активна або інерційна поведінка домогосподарств, у свою чергу, формує на ринку як збільшення, так і зменшення попиту на окремі фінансові послуги. Перспективними напрямками подальших досліджень є розробка індикаторів фінансової поведінки домогосподарств у сучасних умовах, а отже й побудова моделей, які дозволили б кластеризувати їх за певними ознаками. Для цього необхідно здійснити аналіз зарубіжного досвіду управління фінансовим потенціалом домогосподарств для виявлення існуючих механізмів активізації їх фінансової діяльності та розробки нових – дієвих та ефективних.

Ключові слова: періодизація, трансформація, фінансова поведінка домогосподарств, фінансовий ринок, ринок фінансових послуг, законодавча база, фінансова криза, банківська система, небанківський сектор

Табл.: 3. *Бібл.:* 14.

Ковтун Оксана Анатоліївна – кандидат наук з державного управління, доцент, доцент, кафедра фінансів та кредиту, Східноєвропейський університет економіки і менеджменту (вул. Нечуя-Левицького, 16, Черкаси, 18000, Україна)
Email: kovtun-oksana71@mail.ru

УДК 336.02:336.63

Ковтун О. А.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРИОДИЗАЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ УКРАИНЫ

Целью данного исследования является обоснование трансформации финансового поведения домохозяйств в рамках предложенной периодизации формирования и развития экономической системы и финансовых рынков Украины. В статье проведен анализ существующих периодизаций национального финансового рынка, выявлены их преимущества и недостатки, предложена собственная периодизация становления и развития рынка финансовых услуг. В процессе исследования обосновано, что изменения, происходящие в экономике, оказывают непосредственное влияние на ментальность и финансовое поведение домохозяйств. Осознанное, активное или инерционное поведение домохозяйств, в свою очередь, формирует на рынке как увеличение, так и снижение спроса на отдельные финансовые услуги. Перспективными направлениями дальнейших исследований являются разработка индикаторов финансового поведения домохозяйств в современных условиях и построение моделей, которые позволили бы сформировать поведенческие кластеры. Для этого необходимо провести анализ зарубежного опыта управления финансовым потенциалом домохозяйств с целью выявления существующих механизмов активизации их финансовой деятельности и разработки новых – действенных и эффективных.

Ключевые слова: периодизация, трансформация, финансовое поведение домохозяйств, финансовый рынок, рынок финансовых услуг, законодательная база, финансовый кризис, банковская система, небанковский сектор

Табл.: 3. *Библ.:* 14.

Ковтун Оксана Анатольевна – кандидат наук по государственному управлению, доцент, доцент, кафедра финансов и кредита, Восточноукраинский университет экономики и менеджмента (ул. Нечуя-Левицького, 16, Черкасы, 18000, Украина)
Email: kovtun-oksana71@mail.ru

UDC 336.02:336.63

Kovtun O. A.

PROBLEMS OF PERIODISATION OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL BEHAVIOUR OF HOUSEHOLDS IN THE MARKET OF FINANCIAL SERVICES OF UKRAINE

The goal of this article is justification of transformation of financial behaviour of households within the proposed periodisation of formation and development of the economic system and financial markets of Ukraine. The article conducts analysis of existing periodisations of the national financial market, reveals their advantages and disadvantages and offers own periodisation of establishment and development of the market of financial services. In the process of the study the article proves that changes that take place in the economy directly influence mentality and financial behaviour of households. Deliberate, active or inertial behaviour of households, in its turn, forms both increase and reduction of market demand on several financial services. Prospective directions of further studies are development of indicators of financial behaviour of households under modern conditions and construction of models that would allow formation of behavioural clusters. To do this it is necessary to analyse foreign experience of management of financial potential of households with the aim to detect existing mechanisms of activation of their financial activity and to develop new effective ones.

Key words: periodisation, transformation, financial behaviour of households, financial market, market of financial services, legislative base, financial crisis, banking system, non-bank sector

Tabl.: 3. *Bibl.:* 14.

Kovtun Oksana A. – Candidate of Sciences (State Administration), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, (vul. Nechuya-Levytskogo, 16, 18000, Ukraine)

Email: kovtun-oksana71@mail.ru

Вступ. В умовах інтеграції національного фінансового ринку у глобалізований фінансовий простір, усі події, що відбуваються на світових валютних, товарних, фондових та інших ринках, відображаються на діяльності національних інституцій та суб'єктів господарювання.

Тому актуалізується необхідність у дослідженні розвитку і динаміки національного ринку фінансових послуг та трансформації фінансової поведінки домогосподарств. Особливо важливим це питання стає у період криз, коли фінансова поведінка домогосподарств характеризується негативними тенденціями, та посткризового відновлення економіки і фінансової системи, коли відбувається поступове покращення фінансового стану домогосподарств, що призводить до позитивних змін в поведінці його членів.

В економічній науці останніми роками приділено достатньо уваги проблемам фінансової поведінки домогосподарств, виокремленню її видів, стратегій та моделей. Так, соціологічним аспектам фінансової поведінки приділено увагу у роботі Т. Єфременко [1], сутність та чинники впливу, а також класифікація фінансової поведінки надано у статті Т. О. Кізіми [2]. Російські вчені досліджують різні аспекти цього питання: соціологічні, економічні, психологічні тощо. Так, особливостям фінансової поведінки соціальних груп великого міста приділено увагу у роботі А. І. Фатіхова [3], інвестиційні стратегії фінансової поведінки домогосподарств досліджено у роботі Є. Е. Бикової [4], проблеми трансформації фінансової поведінки домогосподарств розглядаються у праці Є. В. Чепрасова [5].

Але питання періодизації національного фінансового ринку у вітчизняних публікаціях майже не висвітлено: І. О. Школьник при формуванні стратегії розвитку фінансового ринку України пропонує згідно до методології дослідження свою періодизацію [6], при виявленні закономірностей формування і розвитку фінансового ринку В. Л. Смагін [7] обґрунтовує необхідність його періодизації та здійснює її. Попри досі не виявлено, яким чином трансформаційні перетворення на фінансовому ринку здійснюють вплив на зміну фінансової поведінки домогосподарств та, навпаки, як вона впливає на розвиток його окремих сегментів.

Метою статті є обґрунтування трансформації фінансової поведінки домогосподарств у рамках запропонованої періодизації формування та розвитку економічної системи та ринку фінансових послуг України.

Українським вченим-економістом В. Л. Смагіним запропонована триетапна періодизація інституційних змін розвитку фінансового ринку [7]. На думку автора, на першому етапі (1992–1999 рр.) «...здійснений перехід від монополії державної власності до її багатоманітності із завершенням сертифікатної приватизації та формування ринкових цін», і відповідно – до «ринкової системи економічних відносин на фінансовому ринку» [7, с. 5]. На другому етапі (2000–2007 рр.), як стверджує автор, відбувається «... завершення формування системи інститутів фінансового ринку, які забезпечують економічне зростання та самовідтворення інституціонального середовища ринкової економіки» [7, с. 5]. Третій етап (починаючи з 2008 р.) – це період

«...оптимізації попиту і пропозиції грошей на фінансовому ринку з реальними можливостями суспільного відтворення» [7, с. 5].

В цій періодизації автор дотримується тієї думки, що розвиток фінансового ринку безпосередньо пов'язаний із приватизацією, але не враховується формування законодавчої бази та появи органів державного регулювання всіх сегментів ринку. Також незрозуміло, яким чином на останньому етапі відбувались процеси суспільного відтворення, коли зазначений період співвідноситься із початком та розпадом світової фінансової кризи, коли корінним чином змінюються всі індикатори фінансових ринків, як світових, так й національного.

Також у роботі [6] науковець пропонує періодизацію розвитку фінансового ринку з позиції впливу нормативно-законодавчого забезпечення на формування моделей фінансового ринку (банкоцентричної, ринково орієнтованої, трансформаційної), в межах яких виділено підготовчий та три базових етапи (приватизаційний, постприватизаційний, стабілізаційний).

В наведеній періодизації фінансового ринку України в силу об'єктивних причин відсутня характеристика подальших етапів, але необхідно зауважити, що автор вважає основним фактором, поштовхом для розвитку ринку процес приватизації, що є доцільним. Але, не зважаючи на об'єктивний характер запропонованої класифікації, врахування моделей фінансового ринку не є досить аргументованими, тому що разом активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на 31.12.2011 становили 1134,2 млрд грн, у тому числі банків – 1054,3 млрд грн (93%), небанківських фінансових установ – 79,9 млрд грн (7%). [8]. Тобто на сьогодні модель фінансового ринку й досі є банкоцентричною.

Як бачимо, фактична історія формування та розвитку ринків фінансових послуг України нараховує двадцять років. Тому пропонується наступна періодизація економічної системи, а також ринку фінансових послуг з урахуванням впливу його особливостей на фінансову поведінку населення:

1 етап – до 1991, тобто за часи Радянського Союзу, коли існувала адміністративно-командна система господарювання та ринок фінансових послуг мав певні особливості, а саме: ринок фінансових послуг практично відсутній, вибір послуг обмежений, деякі види повністю відсутні (наприклад, операції з цінними паперами, недержавне пенсійне страхування), тому ключові поняття та знання з функціонування ринку, особливості тих чи інших фінансових послуг радянським громадянам були невідомі, наприклад, ризиковість продуктів; фінансові послуги надавалися в основному державними органами, що були монополістами, законодавчі норми та самі послуги десятиліттями мали сталий характер, відсутніми були динамічність, зміна кон'юнктури ринку; у громадян не виникало необхідності співвідносити прийняття рішень із якоюсь фінансовою стратегією, тому що існування постійного доходу у вигляді заробітної плати, наявність заощаджень та здатність отримати кредит, розстрочку не впливала на перспективу

отримати житло, освіту, послуги в сфері охорони здоров'я; пересічні громадяни не були знайомі із основами фінансової математики, фінансової грамотності стосовно сфери фінансових послуг, тому що не мали необхідності здійснювати персональне фінансове планування, хоча найбільш «продвинуті» на ті часи домогосподарства мали грошові фонди на відпочинок, на придбання товарів тривалого користування тощо; основними фінансовими інструментами були заощаджувальні, тобто банківські депозити та менш розвинутим був ринок страхування.

Тобто ринок фінансових послуг у зазначений період майже відсутній, обмежений кількістю видів послуг, нединамічний, той, що не розвивається, що призводить до того, що фінансова поведінка населення є пасивною з елементами заощаджувальності.

2 етап – триває протягом п'яти років (1991–1996 рр.), коли відбуваються зміни в економіці, що призводять до трансформації всіх відносин та ринкових реформ. Тобто відбувається руйнування адміністративно-командної системи і починають закладатись підвалини ринкової економіки. В цей період старий механізм взаємодії державної машини з однорівневою банківською системою та слабо диференційованою поведінкою домогосподарств почав розпадатися.

На початку проведення ринкових реформ характерним було знецінення заощаджень населення в результаті гіперінфляції, внаслідок чого основна маса домогосподарств перестала довіряти державним структурам, що сприяло формуванню інтересу до нових комерційних та фінансових структур.

Здійснення вибору нового партнера для розробки фінансових стратегій ґрунтувалось на ейфорійних уявленнях більшості членів суспільства про привабливість ринкових відносин, можливості швидкого збагачення та формування первинного капіталу. Також при відсутності досвіду споживання певної категорії фінансових послуг та недостатнього державного регулювання цього ринку, їх використання для домогосподарств було пов'язано із високим ступенем ризику – вони часто зазнавали втрат та розчаровувались при здійсненні фінансових операцій.

З одного боку, при відсутності досвіду, очікування домогосподарств часто не відповідали реальному змісту запропонованих послуг, наприклад, коли проходив етап приватизації за допомогою ваучерів, багато громадян не отримали мінімального доходу, тобто у населення сформувалось відчуття незадоволеності, навіть обману.

З іншого боку, в той період виникла дійсно велика кількість шахрайських схем та фірм, а держава у створенні своєї законодавчої бази та механізмів регулювання не встигала за бурним розвитком ринку та появою нових фінансових продуктів.

У період 1991–1996 рр. держава формує нову фінансову систему, але в банківській сфері в цей період діють законодавчі акти та нормативи Ощадбанку СРСР, що допомагає здійсненню банками необхідних для держави та населення функцій.

Що ж стосується ринку фінансових послуг, то у радянські часи він був відсутній, тому формування законодавчої бази та інститутів здійснювалось з нульової відмітки. Також проблемою для цього ринку була відсутність фахівців, які б мали досвід роботи в цій сфері, тому необхідно було організувати їх професійну підготовку на державному рівні.

Хронологія прийняття законів та підзаконних актів щодо формування інфраструктури та державного регулювання фінансового ринку України наведена в табл. 1.

3 етап – 1996–2000 рр., коли відбувається формування та законодавче закріплення перебудови банківської системи, створення органів державного регулювання та нагляду, що сприяє стабілізації ринків фінансових послуг.

Послідовність прийняття законів та створення інститутів сприяння розвитку фінансового ринку наведено в табл. 2.

В цей період відбувається формування нового класу капіталістів та фінансових магнатів, які за час робудови ринкової економіки змогли заробити капітали та потребували можливості їх вкладувати, тобто заробляти на грошовому капіталі додаткові кошти. Тому в цей період комерційні банки починають розробляти такі пакети фінансових послуг, що були необхідні вузькому колу VIP-клієнтів.

Все більше розшарування верств населення призводить до «вимивання» з ринку фінансових послуг бідних шарів населення, яке практично припиняє фінансову активність або користується найбільш «простими» послугами (депозити, страхування), а у верхніх шарах суспільства фінансова поведінка дедалі становиться більш складною, тому що ці домогосподарства мають як фінансову, так й інші можливості щодо споживання інноваційних для того часу послуг – купівля-продаж акцій, спеціальні банківські програми та продукти, наприклад пластикові картки. Розвиток небанківського сектору відбувається помірно, тому що законодавча база функціонування таких установ майже відсутня, крім страхової сфери.

Слід зауважити, що домогосподарства, члени яких займаються підприємницькою діяльністю, починають нарощувати потенціал довіри до фінансових установ (в основному банківських) та користуються при прийнятті фінансових рішень міркуваннями вигідності, надійності та позитивної статусності обраної установи.

Одним із вагомих індикаторів, що впливають на фінансовий потенціал домогосподарств, а отже й на їх фінансову поведінку, стає наявність нерухомості або здатність її придбати. Фактично за 1999–2000 роки склалася така ситуація, коли інфляція була вдвічі вищою, ніж зростання цін на житло. Тобто гроші, не вкладені в нерухомість, знецінювалися інфляцією в два рази швидше. Це й обумовило значне зростання активності населення на ринку житла, передусім, з метою захисту від інфляції існуючих доходів.

Отже, у зазначений період основна частка домогосподарств дотримується традиційної пасивної поведінки, під якою розуміється перевага у поточному споживанні, ніж у заощадженні та інвестуванні. В основному це стосується найбільш прошарків населення. При цьому «середина», яка повинна стати підґрунтям для формування середнього

Таблиця 1

Хронологія формування законодавчої бази та створення системи державного регулювання стосовно фінансового ринку України в період 1991–1996 рр.

Рік	Назва прийнятого закону або створеної інституції	Основне призначення документу або інституції
1991	Закон України «Про цінні папери та фондову біржу»	Регулює відносини, що виникають під час розміщення, обігу цінних паперів і провадження професійної діяльності на фондовому ринку, з метою забезпечення відкритості та ефективності функціонування фондового ринку
1991	ЗАТ «Українська фондова біржа»	Організація торгівлі цінними паперами в країні, здійснювала приватизацію та формувала основні засади розвитку національного фінансового ринку
1993	«Концепція функціонування і розвитку ринку капіталів в Україні»	Документ наголошував на створенні централізованого фондового ринку з національною фондовою біржею, потужною інфраструктурою, яка б забезпечувала проведення торгів, укладення угод. А також було запропоновано вжити заходи, що були спрямовані на запобігання функціонування неорганізованих ринків
1994	«Концепція функціонування та розвитку фондового ринку України»	В концепції було визначено, що в Україні ринок цінних паперів знаходиться на стадії свого становлення, створена та функціонує Українська фондова біржа з Центральним депозитарієм цінних паперів, системою їх електронного обігу. Також було зазначено, що поряд з централізованим біржовим ринком функціонує й позабіржовий ринок цінних паперів. До його інфраструктури входять інвестиційні фонди та компанії, довірчі товариства, холдингові фірми, страхові компанії, які згідно з Законом України «Про цінні папери і фондову біржу» можуть здійснювати посередницьку, комісійну та комерційну діяльність з цінними паперами, а також аудиторські та консалтингові організації
1995	Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку	Спеціальний орган державного регулювання ринку цінних паперів
1995	«Позабіржова фондова торговельна система»	Є найпотужнішою фондовою біржею, що охоплює близько 90% організованого ринку. Фактично ця асоціація була альтернативою «мертвих» бірж. Вона концентрувала попит-пропозицію на цінні папери, мала статус саморегульованої організації, що давало змогу виходити на регулюючі органи з ініціативами взаємодії з питань регулювання ринку цінних паперів
1996	Указ Президента України «Про грошову реформу в Україні»	Наголошує про обмінну реформу та введення в готівковий та безготівковий обіги національної грошової одиниці – гривні

Таблиця 2

Законодавчі та підзаконні акти, що сприяли формуванню та розвитку інститутів фінансового ринку в 1996–2000 рр.

Рік	Назва прийнятого закону або створеної інституції	Основне призначення документу або інституції
1	2	3
1996	Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»	В законі визначалися правові засади здійснення державного регулювання цього ринку, нагляду та державного контролю за випуском та обігом цінних паперів та їх похідних, запобігання зловживанням та порушенням в цій сфері
1996	Закон України «Про страхування»	Регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб
1997	Закон України «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів України»	Визначає правові основи обігу цінних паперів у Національній депозитарній системі та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні
1998	Фонд гарантування вкладів фізичних осіб	Є державною, спеціалізованою установою, яка виконує функції державного управління у сфері гарантування вкладів фізичних осіб. Основною метою діяльності Фонду в Україні є захист прав та інтересів фізичних осіб – вкладників банків

1	2	3
1999	Національний депозитарій України	Здійснює рахунки для зберігачів та кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів, встановлює договірні двосторонні повнофункціональні кореспондентські відносини щодо цінних паперів між собою та іншими депозитаріями та зберігачами цінних паперів
1999	Закон України «Про Національний банк України»	НБУ є центральним банком України, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України і цим законом
2000	Закон України «Про банки та банківську діяльність»	Визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків Метою цього Закону є правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника

класу, дотримується моделі активної, але обережної. Тобто такі домогосподарства віддають перевагу тим активам та інструментам, що гарантовано принесуть невеликий, але стабільний прибуток – це в основному банківські продукти, де впливовим фактором в бік їх обрання є державні гарантії щодо повернення вкладів.

Також частина домогосподарств із середнім рівнем доходу, які мають схильність до споживання нових фінансових продуктів, починають поступово користуватися кредитами, зваживши та розраховувавши їх ризиковість, темп інфляції та процентну ставку.

Ризикові фінансові операції із цінними паперами, купівлю інвестиційних, майнових сертифікатів здійснюють домогосподарства з великим рівнем доходів та елементами снобістської, показної поведінки, щоб підтримати свій новий статус капіталістів, атрибутами якого на той час є пластикова картка, дорогоцінні прикраси, автомобілі, елітна нерухомість тощо.

4 етап триває протягом 2001–2008 рр. та характеризується як трансформаційний, тому що в зазначені терміни відбувається подальший розвиток законодавчої бази та інститутів державного регулювання ринку фінансових послуг (табл. 3).

В цей період часу в Україні доволі значний сегмент ринку цінних паперів належав саме організованому позабіржовому ринку, тобто ПФТС. Так, загальний обсяг торгів у ПФТС у 2001 р. становив 6,29 млрд грн, що дорівнювало 72,24 % загального обсягу торгів на ринку. До того ж щоденний обсяг торгів у ПФТС у 2001 р. становив 25,5 млн грн [9].

Цей етап в розвитку фінансового ринку та його складових характеризується стабільністю, динамічністю та ефективним функціонуванням. В сфері підвищення фінансової грамотності населення відбуваються позитивні зрушення, тому що в цей час в навчальних закладах (школах, середніх спеціалізованих навчальних закладах, ВНЗ) починають з'являтися економічні спеціальності, але доступ до їх отримання є ускладненим. В цей же час продовжує

формуватися сегмент приватних ВНЗ, поява яких дає змогу населенню отримати економічну або юридичну освіту на контрактній основі. Попит на ринку праці на зазначених спеціалістів був на той час високим, оскільки приватний бізнес розвивався досить динамічно та потребував знань із основ ринкової економіки.

Що ж стосується основної конкурентної сфери щодо фондового ринку та інших сегментів ринку фінансових послуг, то банківські продукти все більше користуються попитом приватного сектору економіки. Так, 2004 року депозити є одним із найбільш доступних і вигідних інструментів вкладення грошей. За даними Національного банку в цьому році депозити фізичних осіб за рік зросли на 28,5% і склали 41 млрд 657 млн грн, у т. ч. у національній валюті – 22 млрд 153 млн грн [10].

Процесу динамічного зростання кількості вкладників приватного сектору сприятиме підвищення гарантованої суми відшкодування Фондом гарантування вкладів фізичних осіб у 2004 р. до 3000 грн., а у 2005 р. – до 5000 грн. За 2004–2005 роки чисельність громадян, які довірили свої заощадження банкам, збільшилась в 2,3 рази з 7006 тис. осіб до 16150 тис. осіб, що свідчить про позитивні тенденції зростання довіри населення до банків [11].

Що ж стосується ринку нерухомості, то він як інвестиційний інструмент в цей період є доступним тільки для тих домогосподарств, що мають дуже високий рівень доходу, оскільки починаючи з 2001 року ціни на житло почали знов зростати. 2005 і 2006 роки за цінами стали рекордними для українського ринку житла. Наприклад, у Києві середні ціни на житло виросли: 2005 р. – на 38%, 2006 р. – на 51% [12]. Тобто домогосподарства у той період дотримувались стратегії швидкого накопичення активів у майновому вигляді, які гарантують високу окупність. Такий ажіотажний попит спостерігався по всьому ринку нерухомості країни.

5 етап продовжується протягом 2008–2010 років, його характерною ознакою є кризовий стан економіки в цілому, й зокрема фінансового сектору, та післякризова стабілізація.

Межі законотворчого періоду щодо регулювання ринку фінансових послуг у 2001–2008 рр.

Рік	Назва прийнятого закону або створеної інституції	Основне призначення документу або інституції
2001	Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»	Регулює суспільні відносини, що виникають у сфері спільного інвестування щодо створення та діяльності суб'єктів спільного інвестування, забезпечення гарантій прав власності на цінні папери та захист прав учасників фондового ринку, особливості управління їх активами з метою залучення та ефективного розміщення фінансових ресурсів інвесторів
2003	Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України	Здійснює регулювання і нагляд за діяльністю страхових компаній та страхових брокерів, установ накопичувального пенсійного забезпечення, довірчих товариств, кредитних спілок, лізингових та факторингових компаній, кредитно-гарантійних установ, ломбардів та інших учасників ринків фінансових послуг
2004	Державний комітет фінансового моніторингу	Основними завданнями комітету є участь у реалізації державної політики у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму; збирання, оброблення та аналіз інформації про фінансові операції, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу; створення та забезпечення функціонування єдиної державної інформаційної системи у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму; налагодження співробітництва, взаємодії та інформаційного обміну з органами державної влади, компетентними органами іноземних держав та міжнародними організаціями в зазначеній сфері

Національна економіка зазнала різкого спаду та девальвації національної грошової одиниці. Так, наприкінці 2008 р. національна валюта знецінилась на 50% відносно долара США, фондовий індекс ПФТС скоротився приблизно на 70%, а реальний ВВП знизився на 8% та на 19% в річному обчисленні в останньому кварталі 2008 р. та першій половині 2009 р. відповідно. За останні два місяці 2008 р. експорт товарів скоротився на 16% в річному обчисленні, а в січні-липні 2009 р. – на 49% [13].

У останній чверті 2008 р. та на початку 2009 р. на фінансовому ринку серед інвесторів існували панічні настрої, що сприяли прискореному виведенню активів майже з усіх банківських структур. Банківська система перебуває у небезпечному стані, тому що 12,7% ресурсів фізичних осіб (25,1 млрд грн) обліковуються на балансах банків, які заримують платежі клієнтам зі своєї вини.

Отже, в цей період спостерігається тенденція до зменшення формування ресурсних фондів банківської систем за рахунок домогосподарств. Відтік ресурсів домогосподарств із банківського сектору пов'язаний із різними мотивами, а саме: мотив загальної паніки, що притаманний домогосподарствам, які мали заощадження тільки в банку; мотив збереження існуючих коштів від інфляції та втрати шляхом переведення їх у валютну готівку; мотив страхування активів шляхом інвестицій у нерухомість, яка має довготривалу тенденцію до зростання ціни; мотив поточного споживання, тобто коли у домогосподарства в кризовий період різко скорочується дохідна частина та не вистачає коштів на придбання предметів першої необхідності; мотив довгострокового споживання, під яким слід розуміти інвестиції в великі покупки (автомобіль, побутова техніка тощо).

Також слід зазначити, що в березні 2008 року вперше з початку заснування банківської системи України, обсяг кредитів, наданих домашнім господарствам, перебільшив обсяг залучених депозитів фізичних осіб. При цьому протягом 2005–2008 років більше двох третин (майже 70%) кредитних коштів населення отримувало на фінансування своїх поточних потреб.

Така тенденція свідчить про пасивність ощадної поведінки домогосподарств, демонструючи поширення споживчого мислення – «життя в кредит» – однієї з визначальних ознак сучасного споживчого суспільства.

Нерухомість є привабливою для більшої кількості домогосподарств, цьому сприяє розвиток іпотечного ринку. Серед вимог за іпотечними кредитами домінували кредити фізичним особам, частка яких на 01.10.2008 р. становила 78,7 проти 78,0% на початок року. Тобто банківська система на той час має проблеми із заборгованостями за виданими кредитами, тому вимушеним кроком є підвищення відсоткових ставок за депозитами з метою додаткового залучення ресурсів. Наприкінці 2008 року НБУ заморожує на 6 місяців кошти на рахунках клієнтів, що істотно підриває довіру до фінансової системи.

Водночас, зменшення довіри інвесторів до фондових ринків призвело до істотного відтоку капіталу з ринків країн, що розвиваються, зокрема й України. За четвертий квартал 2008 року індекс ПФТС впав на 18,42% і склав на кінець кварталу 301,42 пункту [14]. Це призвело до зниження інвестицій на фондовий ринок як компаній з управління активами, так й інститутів спільного інвестування.

Протягом 2008 року спостерігається зниження вартості активів невенчурних ІСІ, зокрема за четвертий квартал вони зменшились на 9,15% (або 427 млн грн), подібна тен-

денція спостерігається ще протягом двох наступних кварталів. Також інвестиції фізичних осіб зменшилися з 14,40% від загальної вартості ВЧА невенчурних ІСІ на початок кварталу до 8,25% [14].

Отже ринок інститутів спільного інвестування також має тенденцію до спаду, основна частка домогосподарств не має фінансової можливості самостійно здійснювати операції з цінними паперами, тому користуються послугами посередників, але нестача коштів та паніка вимушує надавати перевагу споживчій, страховій стратегіям, що є не на користь інвестиційній.

Все вищезазначене свідчить про те, що в Україні в той час були слабо розвинені механізми перетворення капіталу фінансових установ у джерело забезпечення фінансових потреб учасників ринку, а отже, не було й ефективних механізмів трансформації персональних заощаджень домогосподарств в інвестиції в реальний сектор економіки.

Отже, основною моделлю фінансової поведінки цього етапу є все ж таки споживча (споживання поточне, довготривале, відпочинок), що пов'язано із суттєвим зменшенням доходів домогосподарств, затримкою у виплаті заробітної плати.

Що стосується страхової поведінки, то частка населення віддає перевагу відкладати гроші «на чорний день» у вигляді готівки в національній або зарубіжній валюті, тобто формувати ринок неорганізованих заощаджень, який важко піддається регулюванню, структуризації та визначенню його обсягів. Також до цієї моделі умовно можна віднести витрати на лікування своє та членів родини, що підвищує людський капітал домогосподарства.

Заощаджувальна поведінка зазнає трансформаційних змін в цей період, але основним інструментом все ж залишається використання банківських продуктів, до яких поступово протягом 2009–2010 рр. підвищується рівень довіри.

Багато аналітиків вважають надання пріоритету банківському сектору парадоксальним, але така поведінка населення є цілком об'єктивно обумовленою наступними факторами: відсутність на ринку фінансових послуг альтернативи банківським вкладам з гарантією держави щодо їх повернення; низький ступінь ймовірності їх втрати у порівнянні із ринком цінних паперів, до якого доступ для фізичної особи ускладнений високим бар'єром входження; інститути спільного інвестування мають недостатньо високий ступінь доходності активів, які покривали хоча б рівень інфляції; іпотечне кредитування є недоступним для більшості населення, тому що при виданні кредитів витрати на оформлення та банківські відсотки є досить високими.

Так, наприклад, якщо іпотека оформлювалась на житло вартістю більше 50 тисяч доларів, то щомісячний платіж становив приблизно тисячу доларів, а вартість оформлення коливалась в розмірі 200–500 доларів США; кредитні спілки займають на той час невеликий сегмент ринку, на відміну від банків вони не є членами Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, розмір гарантованої суми повернення вкладнику кредитної спілки у 2008 році становив 25000 грн; банківські депозити дозволяють населенню ско-

ріше не отримати дохід, а зберегти гроші від інфляційних втрат; починаючи із 2009 року банки запропонували підвищені ставки за певними видами депозитів, що сприяло надходженню грошових коштів до банківської системи; невисокий рівень фінансової освіченості більшої частки домогосподарств не дозволяє їм користуватися іншими інструментами фінансового ринку, тому що це пов'язано із підвищеним ризиком, який домогосподарство розрахувати не має можливості, з необхідністю співвіднести кожний новий інструмент за шкалою «ризик-доходність» тощо; інерційність у фінансовій поведінці домогосподарств також перешкоджає використанню нових інформаційних послуг (системи Інтернет банкінгу, електронних платіжних систем тощо); банківський продукт дозволяє його споживачу бачити горизонт фінансового планування на відміну від швидкоплинності змін в інших сегментах фінансового ринку.

Інвестиційної поведінки в цей період дотримується набагато менше домогосподарств, в основному це ті, що мають стабільний та достатньо високий рівень доходу та готові інвестувати гроші в освіту свою або дітей, а не в споживання, та в ризикові фінансові активи.

Останній етап починається з 2011 року і триває до сьогодні. Він характеризується післякризовим поновленням економіки, пожевленням фінансового небанківського сектору та динамічною стабілізацією банків.

Населення в своїй фінансовій поведінці частково зберігає настрій обережності при виборі фінансових інструментів. Цьому сприяє те, що члени домогосподарств відчувають себе більш компетентними у фінансових питаннях, ніж у докризовий період. На нашу думку, це пов'язано з тим, що засоби масової інформації та інші інформаційні ресурси під час кризи досліджували економічну тематику, зокрема аналізували питання персональних фінансів. Цей потік інформації призвів до того, що пересічний громадянин став більш грамотним в сфері фінансів, став почувати себе впевненіше як користувач фінансових послуг, не дивлячись на те, що в реальності його фінансові компетенції майже не змінилися.

Все це сприяло перелому в тенденції останніх років – припинення «дрейфування» інвестиційної поведінки молоді в бік чистого споживання. Тобто члени домогосподарств віком до 35 років мають схильність до активної інвестиційної поведінки, оскільки мають рівень освіти, який дозволяє реально оцінити привабливість інструменту, розрахувати ризики і доходність.

Більшість населення користується так званими «примусовими» інструментами – зарплатними картками, полісами обов'язкового страхування, тобто тими інструментами, що ініціюються державою або роботодавцем, а не самим учасником ринку. Найменше користуються новими послугами люди похилого віку, які в основному орієнтуються на свій споживчий габітус, що складався роками. Вони відносяться до малозабезпечених шарів населення, їх споживчі стратегії можна охарактеризувати як традиційні, консервативні.

Висновок. Зміни, що тривали протягом двадцяти років на вітчизняному ринку фінансових послуг, впливали на

поведінку домогосподарств стосовно визначення ними інвестиційних пріоритетів та обрання тих чи інших фінансових активів. Тому на сьогодні необхідним є розробка моделей фінансової поведінки домогосподарств в умовах

нестабільного середовища, в яких слід врахувати обсяг їх фінансового потенціалу, для виявлення існуючих механізмів активізації їх фінансової діяльності та розробки нових – дієвих та ефективних.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єфременко Т. Фінансова поведінка населення України / Т. Єфременко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2002. – №2. – С. 165–175.
2. Кізіма Т. О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу / Т. О. Кізіма // Світ фінансів. – 2011. – №4. – С. 19–26.
3. Фатихов А. И. Финансовое поведение социальных групп населения крупного города в современном российском обществе: автореф. дис... канд. социол. наук: 22.00.04 / А. И. Фатихов. – Уфа, 2011. – 25 с.
4. Быкова Е. Е. Характеристика инвестиционных стратегий поведения домашних хозяйств / Е. Е. Быкова // Финансы. – 2008. – № 4. – С. 91–95.
5. Чепрасов Е. В. Трансформация финансового поведения домашнего хозяйства: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е. В. Чепрасов. – Волгоград, 2006. – 25 с.
6. Школьник І. О. Стратегія розвитку фінансового ринку України: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.08 / І. О. Школьник. – Суми, 2008. – 32 с.
7. Смагін В. Л. Фінансовий ринок в трансформаційній економіці: закономірності формування і розвитку: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.08 / В. Л. Смагін. – К.: КНЕУ, 2010. – 35 с.
8. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.
9. Танасишин Н. Правовий статус торговельно-інформаційних систем в Україні [Електронний ресурс] / Н. Танасишин // Юстиніан: правовий електронний журнал. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3157>.
10. Рік прибуткових депозитів. Вкладники можуть розраховувати на гарний депозитний дохід, якщо їм пощастить із банком [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/rik_pributkovih_depozitiv_vkladniki_mozhut_rozrahovuvati_na_garniy_depozitniy_dohod_yakscho_yim_pos.html.
11. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/relises/fond-garantue-5000-griven-56.html>.
12. Паливода К. Це не бульбашка, і вона не лопне [Електронний ресурс] / К. Паливода, П. Гайдучький. – Режим доступу: http://www.arkada.ua/press/Tse_ne_bul.html.
13. Музиченко Г. Г. Трансформація фінансового ринку України в посткризовий період [Електронний ресурс] / Г. Г. Музиченко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/517.pdf.
14. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 4 кварталі 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/1034/91_4.pdf.

REFERENCES

- "Analitychnyi ohliad rynku spilnogo investuvannia u 4 kvartali 2008 roku" [Analytical review of the collective investment market in Q4 2008]. http://www.uaib.com.ua/files/articles/1034/91_4.pdf.
- Bykova, E. E. "Kharakteristika investitsionnykh strategiy povedeniia domashnikh khoziaystv" [Characteristics of investment strategies household behavior]. *Finansy*, no. 4 (2008): 91-95.
- Cheprasov, E. V. "Transformatsiia finansovogo povedeniia domashnego khoziaystva" [Transformation of the financial behavior of households]. *avtoref. dis... kand. ekon. nauk: 08.00. 10*, 2006.
- Fatikhov, A. I. "Finansovoe povedenie sotsialnykh grupp nasele-niia krupnogo goroda v sovremennom rossiyskom obshchestve" [Financial behavior of social groups of the population of a large city in modern Russian society]. *avtoref. dis... kand. sotsiol. nauk: 22. 00. 04.*, 2011.
- IEfremenko, T. "Finansova povedinka naselennia Ukrainy" [Financial behavior of the population of Ukraine]. *Sotsiolohiia: teoriia, metody, marketynh*, no. 2 (2002): 165-175.
- Kizyma, T. O. "Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, klasyfikatsiia, chynnyky vplyvu" [The financial behavior of households: the nature, classification, factors of influence]. *Svit finansiv*, no. 4 (2011): 19-26.
- Muzychenko, H. H. "Transformatsiia finansovoho rynku Ukrainy v postkryzovyi period" [Transformation of the financial market of Ukraine to the crisis period]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/517.pdf.
- "Ohliad rynkiv finansovykh posluh ta pidsumky diialnosti ne-bankivskykh finansovykh ustanov za 2011 rik" [Overview of Financial Markets and results of non-bank financial institutions in 2011]. <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/uoazk/RK2462012.pdf>.
- Ofitsiinyi sait Fondu harantuvannia vkladiv fizychnykh osob. <http://www.fg.gov.ua/relises/fond-garantue-5000-griven-56.html>.
- Palyvoda, K., and Haidutskyi, P. "Tse ne bulbashka, i vona ne lopne" [This is not a bubble, and it burst]. http://www.arkada.ua/press/Tse_ne_bul.html.
- "Rik prybutkovykh depozytiv. Vkladnyky mozhut rozrahovuvaty na harnyi depozytnyi dokhod, iakshcho im poshchastyt iz bankom" [Year profitable deposits. Investors can expect a good deposit income, if they are lucky with the bank]. http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/rik_pributkovih_depozitiv_vkladniki_mozhut_rozrahovuvati_na_garniy_depozitniy_dohod_yakscho_yim_pos.html.
- Smahin, V. L. "Finansovyi rynek v transformatsiinii ekonomitsi: zakonimirnosti formuvannia i rozvytku" [Financial markets in economy: patterns of formation and development]. *avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: 08. 00. 08*, 2010.
- Shkolnyk, I. O. "Stratehiia rozvytku finansovoho rynku Ukrainy" [The strategy of development of the financial market of Ukraine]. *avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk: 08. 00. 08*, 2008.
- Tanasyshyn, N. "Pravovyi status torhovelno-informatsiinykh system v Ukraini" [The legal status of trade and information systems in Ukraine]. <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3157>.

Молдавська О. В., Демиденко А. В.

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті наведено економіко-статистичний аналіз сучасного стану кредитної діяльності банків України та основні тенденції її розвитку. Обґрунтована актуальність статистичного дослідження кредитної діяльності банків. Запропонована комплексна система оцінки банківського кредитування на двох рівнях: банківської системи та окремого банку. Використання системного аналізу дозволяє відобразити взаємозв'язок між ефективністю функціонування банківської системи та якістю кредитного портфеля. Розглянуто основні аспекти управління якістю кредитного портфеля: рівень проблемної заборгованості та кредитний ризик. Піднято проблему адекватної кількісної оцінки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків, оскільки методології Національного банку України та міжнародних рейтингових агентств суттєво відрізняються. Теоретично та на конкретних прикладах представлено систему методів управління кредитним ризиком у розрізі попередження виникнення ризикових ситуацій та подолання їх наслідків.

Ключові слова: банківська система, кредитна діяльність банку, кредитний портфель банку, якість кредитного портфеля, проблемна заборгованість, кредитний ризик

Рис.: 5. *Табл.:* 1. *Бібл.:* 8.

Молдавська Олена Владиславівна – кандидат економічних наук, доцент, викладач, кафедра статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: helenamv74@gmail.com

Демиденко Альона Віталіївна – студент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: daw03.07@mail.ru

УДК 336.774.3

Молдавская Е. В., Демиденко А. В.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

В статье приведен экономико-статистический анализ современного состояния кредитной деятельности банков Украины и основные тенденции ее развития. Обоснована актуальность статистического исследования кредитной деятельности банков. Предложена комплексная система оценки банковского кредитования на двух уровнях: банковской системы и каждого отдельного банка. Использование системного анализа позволяет отобразить взаимосвязь между эффективностью функционирования банковской системы и качеством кредитного портфеля. Рассмотрены основные аспекты управления качеством кредитного портфеля: уровень проблемной задолженности и кредитный риск. Затронута проблема адекватной количественной оценки проблемных кредитов в кредитных портфелях банков, поскольку методологии ее расчета Национальным банком Украины и международными рейтинговыми агентствами существенно расходятся. Теоретически, а также на конкретных примерах представлена система методов управления кредитным риском в разрезе предупреждения возникновения рискованных ситуаций и предотвращения их последствий.

Ключевые слова: банковская система, кредитная деятельность банка, кредитный портфель банка, качество кредитного портфеля, проблемная задолженность, кредитный риск

Рис.: 5. *Табл.:* 1. *Библ.:* 8.

Молдавская Елена Владиславовна – кандидат экономических наук, доцент, преподаватель, кафедра статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: helenamv74@gmail.com

Демиденко Алена Витальевна – студент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: daw03.07@mail.ru

UDC 336.774.3

Moldavska O. V., Demidenko A. V.

STATISTICAL ASSESSMENT OF QUALITY OF CREDIT ACTIVITY OF UKRAINIAN BANKS

The article conducts an economic and statistical analysis of the modern state of credit activity of Ukrainian banks and main tendencies of its development. It justifies urgency of the statistical study of credit activity of banks. It offers a complex system of assessment of bank lending at two levels: the level of the banking system and the level of an individual bank. The use of the system analysis allows reflection of interconnection between effectiveness of functioning of the banking system and quality of the credit portfolio. The article considers main aspects of management of quality of the credit portfolio – level of troubled debt and credit risk. The article touches the problem of adequate quantitative assessment of troubled loans in the credit portfolios of banks, since the methodologies of its calculation used by the National Bank of Ukraine and international rating agencies are quite different. The article presents a system of methods of management of credit risk, both theoretically and providing specific examples, in the context of prevention of occurrence of risk situations or elimination of their consequences.

Key words: banking system, credit activity of banks, credit portfolio of a bank, quality of the credit portfolio, troubled debt, credit risk

Pic.: 5. *Tabl.:* 1. *Bibl.:* 8.

Moldavska Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Lecturer, Department of Statistics and Economic Projections, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: helenamv74@gmail.com

Demidenko Alyona V. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: daw03.07@mail.ru

Постановка проблеми. Ситуація, що склалася на ринку банківського кредитування на початку 2013 року в Україні, вважається стабільною, проте говорити про відновлення ще зарано. До основних перешкод у розвитку кредитування українськими банками належать значний обсяг проблемних кредитів, зниження довіри у населення до банківської системи, нестабільність законодавчої бази, та інші. За результатами оцінки міжнародного рейтингового агентства Standart&Poors, питома вага проблемних кредитів Українських банків знаходиться на рівні 40% (включаючи нестандартні, сумнівні та безнадійні кредити) [8]. Більшість експертів розцінюють рівень платіжної культури та дотримання принципу верховенства закону як слабкі. У таких умовах для комерційних банків одним із найважливіших питань є питання аналізу кредитного портфеля, оскільки від нього залежить у подальшому рівень доходності банківських активів. Тому постає необхідність у розробці методологічного забезпечення для аналізу кредитної діяльності комерційних банків, а висновки, отримані у результаті аналізу, дозволять розробити рекомендації щодо управління якістю кредитного портфеля. Це забезпечить ефективну роботу банків, підвищить ступінь їх прибутковості та надійності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем подальшого вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема процесу управління кредитним портфелем банку, привертає увагу багатьох учених: А. М. Герасимовича, М. П. Денисенко, О. І. Лаврушин, М. І. Савлука [3–6] та інших. Досягнення українських та зарубіжних учених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, теорії економічного ризику є теоретичною та методологічною основою поставленої проблеми. Дослідження цих науковців, зокрема, присвячені визначенню поняття проблемного кредиту і кредитного ризику, методам управління кредитним портфелем, аналізу системи показників платоспроможності позичальників тощо. Проте, на сьогоднішній день не існує єдиного підходу щодо оцінки якості кредитного портфеля. У зв'язку з багатофакторністю даного питання воно потребує подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є формування цілісної системи оцінки якості кредитного портфелю банків України з урахуванням її складових, визначення основних її показників та методів управління.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про управління кредитним портфелем, необхідно відзначити головну його проблему – забезпечення якості кредитного портфелю. Під якістю кредитного портфеля можна розуміти таку властивість його структури, що має здатність забезпечувати максимальний рівень прибутковості при допустимих рівнях кредитного ризику. А, як відомо, доходи від здійснення кредитної діяльності банками складають найбільшу питому вагу з усіх доходів банку.

Важливу роль у прийнятті оптимальних рішень, спрямованих на досягнення максимального прибутку, зменшення кредитних ризиків відіграє наявність достовірної, вичерпної, своєчасної і зрозумілої інформації, від неї на-

пряму залежить ефективність банківського менеджменту. Саме тому гостро постає питання комплексного аналізу якості кредитного портфеля, тобто оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому він формується. Розробка забезпечення аналізу в частині формування та управління кредитним портфелем банку передбачає, передусім, врахування усіх можливих факторів впливу та кількісно-якісну оцінку кредитних операцій. Найбільші проблеми при кредитуванні виникають під час управління окремими етапами кредитного процесу. У статті пропонується розглянути методи оцінки якості кредитного портфеля та методи управління ним. Особливість запропонованої системи методів полягає у тому, що аналіз та управління кредитним портфелем здійснюється на кількох рівнях, з використанням системного підходу (рис. 1).

Першим та найбільш загальним є макрорівень – рівень банківської системи. Даний етап дослідження кредиту включає аналіз ситуації, що склалася на ринку банківських послуг в Україні на певну дату та в динаміці. Розглядаються різноманітні фактори впливу на кредитну діяльність банківської системи, наприклад: розвиток національної економіки, грошово-кредитна політика НБУ, діяльність міжнародних фінансових організацій та інші. На цьому етапі проводиться дослідження законодавчої бази та статистичний аналіз показників ефективності кредитної та фінансової діяльності банків на загальнодержавному рівні.

Другим системним блоком для аналізу банківського кредитування в Україні є рівень банку. Цей рівень дослідження передбачає більш детальний аналіз кредитного портфеля, як результату втілення кредитної політики банку, основних методів управління ним, а також оцінки кожної складової портфелю – конкретного кредиту. У блоці кредитування на рівні банку особлива увага приділяється аналізу проблемної заборгованості, оскільки вона є головним індикатором якості кредитного портфеля. Проблема низької якості кредитного портфеля напряму впливає на основні показники банківської діяльності, саме тому необхідно їх розглядати у взаємозв'язку.

Більш детально кожний із блоків системи пропонується розглянути з демонстрацією конкретних прикладів аналізу. Для фінансової оцінки кредитної діяльності банків за 2007–2012 роки використовуються публічні дані банківської статистики, розміщені на сайті НБУ [7].

Статистичний аналіз на першому рівні передбачає оцінку ряду абсолютних та відносних показників кредитної діяльності банків. До абсолютних, наприклад, належать розмір активів банківської системи, скоригованих на обсяг сформованих резервів, обсяг кредитного портфелю та довгострокові кредити банків (рис. 2).

За результатами станом на 01.01.13 активи банківської системи за вирахуванням сформованих резервів, збільшилися на 6,92% (або на 72912 млн грн) у порівнянні із показниками початку 2012 року. Кредитний портфель банків України має тенденцію до скорочення на початку 2013 року на 1,21% (або на 9993 млн грн).

У порівнянні із докризовим 2008 роком спостерігається приріст на 2,91% (або 23083 млн грн). Проте, такі показ-

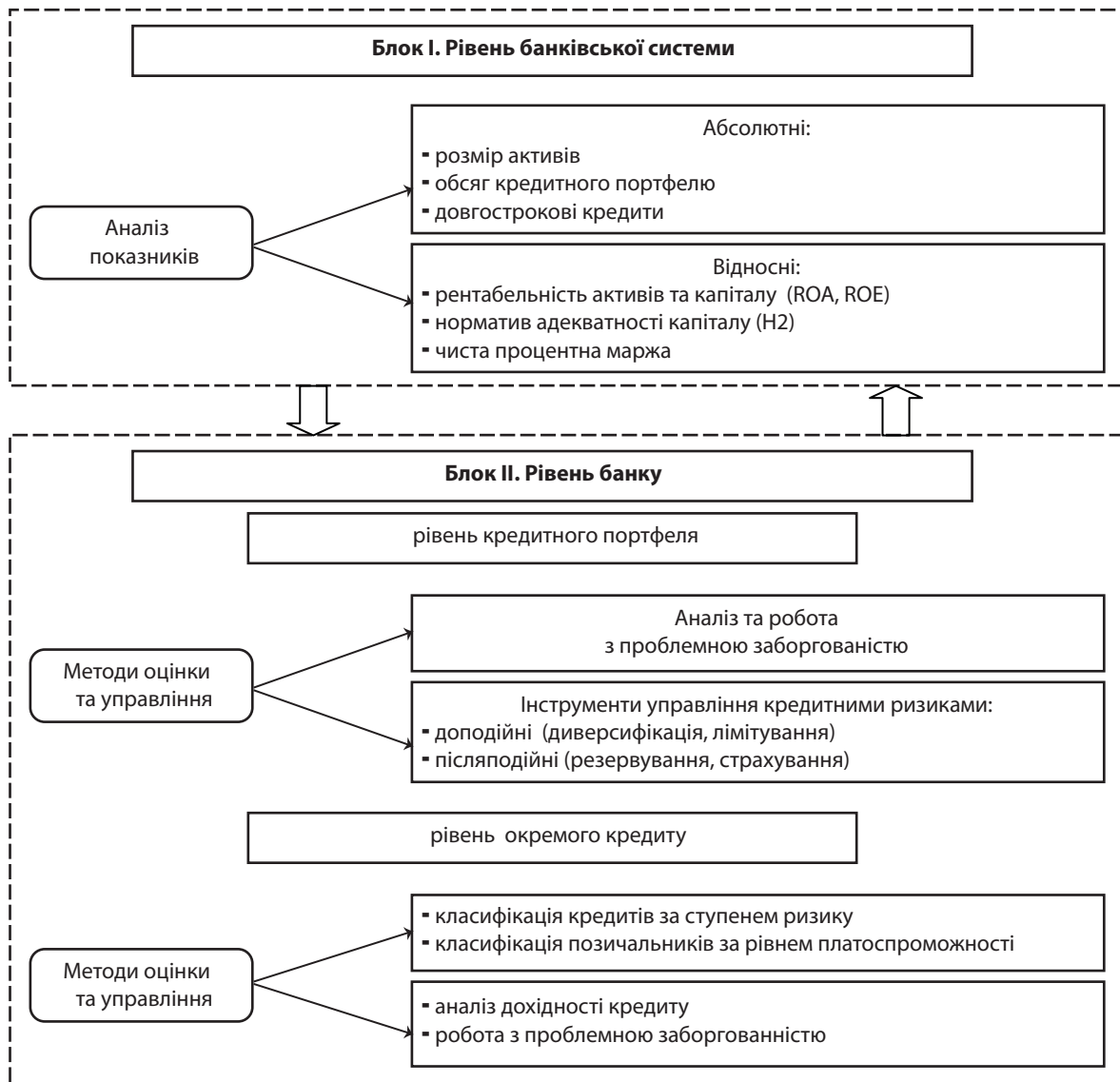


Рис. 1. Система поетапної оцінки кредитної діяльності банків з метою управління якістю кредитного портфелю

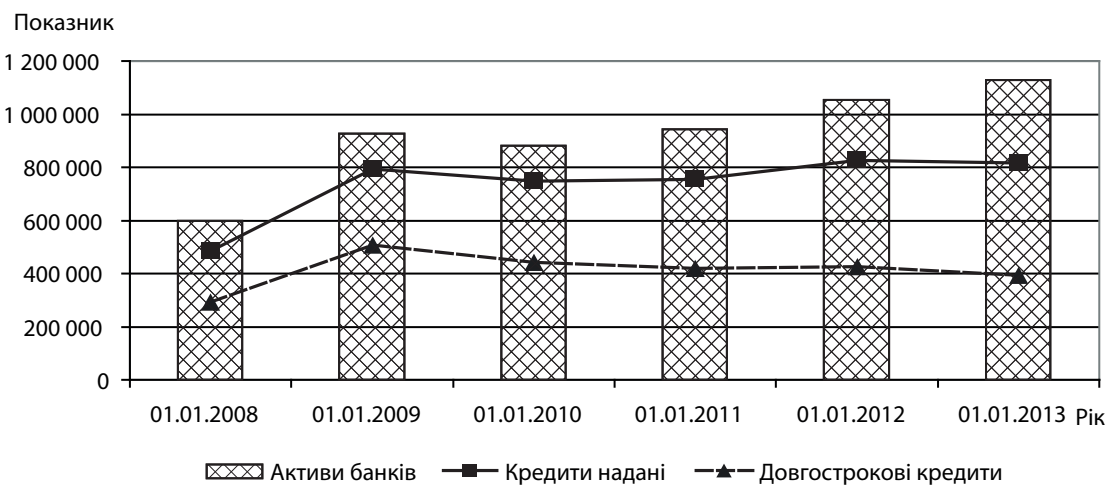


Рис. 2. Абсолютні показники кредитної діяльності на рівні банку

ники ще не свідчать про досягнення рівня кредитування 2005–2007 років, адже до уваги не береться обсяг інфляції. А як відомо, під час інфляції банківські активи можуть швидко рости, навіть у реальному вираженні.

На думку багатьох експертів, довгострокове кредитування є головним прискорювачем розвитку економіки та одним із індикаторів, що відображає ставлення населення до банківської системи [3; 5]. Так, питома вага довгострокових кредитів у кредитному портфелі банків України станом

на 01.01.2013 становить лише 48,35% (для порівняння станом на 01.01.2009 – 64,09%). З наведених результатів можна зробити висновок про те, що проблеми банківського кредитування продовжують впливати на загальний фінансовий стан банківської системи України.

Відносними показниками кредитної діяльності банків на макrorівні є рентабельність активів та капіталу, норматив адекватності капіталу (H2) та чиста процентна маржа. Результати розрахунку наведені в табл.1.

Таблиця 1

Показники станом на	Рентабельність активів банків України (ROA), %	Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	Адекватність капіталу банків України (H2), %	Процентна маржа банків України, %
01.01.2007	0,79%	4,52%	19,13%	2,68%
01.01.2008	0,79%	4,56%	18,27%	2,77%
01.01.2009	0,68%	3,66%	21,06%	3,45%
01.01.2010	-1,90%	-37,75%	23,52%	3,70%
01.01.2011	-0,85%	-10,63%	22,01%	3,65%
01.01.2012	-0,41%	-31,73%	21,74%	3,49%
01.01.2013	-0,11%	1,25%	23,77%	4,03%

Основними показниками, що характеризують рентабельність банківської діяльності, є ROA та ROE. Рентабельність – це відносний показник економічної ефективності, який комплексно відображає рівень ефективності використання ресурсів і капіталу банку [2].

Найбільш яскраво вплив економічних факторів на банківське кредитування відображає показник рентабельності активів банку або ROA (рис. 3). Він використовується для оцінки діяльності управління банку, оскільки характеризує здатність менеджменту ефективно управляти активами банку. Оптимальне значення коефіцієнту дорівнює 1% і вище [3; 6].

Як бачимо на графіку, початок 2013 року свідчить про позитивні зміни у фінансовому стані банківських активів, рентабельність активів уперше після кризового 2009 року має позитивне значення 0,43%, проте, оптимально значення – 1%, ще не досягнуто. Схожу тенденцію має коефіцієнт рентабельності капіталу (ROE). Підвищення показників рентабельності свідчить про загальне поліпшення фінансового стану банківської системи, що в свою чергу призводить до зниження кредитних ризиків та зростання якості кредитного портфеля.

Коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу є одним із основних економічних нормативів діяльності бан-

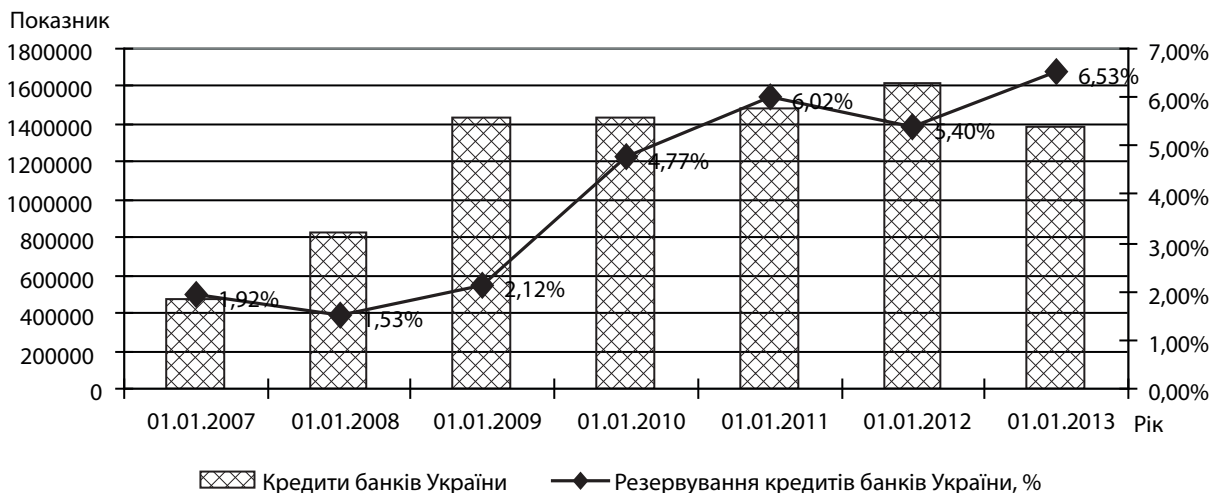


Рис. 3. Динаміка рентабельності активів банків України в 2006–2012 роках

ків. Він відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру [3; 7]. За результатами розрахунку (табл. 1), значення цього коефіцієнта скорочувалось у 2010 та 2011 роках і складало відповідно 22,01% та 21,74% таке скорочення саме у післякризовий період пов'язане із відтоком іноземного капіталу із банківської системи України, ця проблема є досить гострою для фінансового сектору економіки країни. Проте уже в 2012 році бачимо тенденцію до зростання – 23,77%, що свідчить про відновлення стабільності банків з українським капіталом, а також про нарощення російського капіталу в банківській системі України.

Показник процентної маржі відображає різницю між процентними доходами та витратами банків. Як бачимо, цей показник на протязі всього аналізованого періоду з 2007 по 2012 роки зростає. Така динаміка відображає позитивні тенденції для розвитку кредитування, оскільки вона відображає нарощення відсоткових доходів банку та обсягу банківських активів.

Таким чином, аналіз першого блоку показників – макрорівень – дає можливість стверджувати, що незважаючи на суттєві потрясіння банківської системи під час кризових 2008–2009 років, результати банківської діяльності станом на 01.01.2013 мають хоча і незначну, але позитивну динаміку. Певне поліпшення в якості активів банківської системи пояснюється в основному списаннями «проблемних» кредитів, а також продажем частини проблемних кредитів третім особам [8]. Банківська система України завдяки політиці НБУ та відновленню загальноекономічної ситуації продовжує відновлювати свою роботу, тому постає необхідність дослідити, яким чином така ситуація відобразиться на якості кредитного портфеля. Для цього звернемося до другого блоку системи поетапної оцінки – оцінки на рівні банку.

Кожен банк має власну кредитну політику, але всі банки, незважаючи на обсяги фінансових операцій та форми власності, підпорядковуються законодавству та нормам

грошово-кредитної політики НБУ. При подальшому розгляді другого блоку оцінки кредитного портфеля на рівні банку, у його структурі також можна чітко виділити два більш деталізовані рівні аналізу: рівень безпосередньо кредитного портфеля та рівень кожного окремого кредиту. У рамках дослідження ситуації на макрорівні у роботі більше уваги приділяється аналізу банківського кредитування саме на рівні кредитного портфеля. Дослідження кредитного портфеля, перш за все, орієнтовано на обсяг проблемної заборгованості та управління кредитним ризиком.

Обсяг проблемних кредитів у кредитному портфелі банків є головним показником його якості, проте тут постає проблема його адекватної кількісної оцінки. Оскільки визначення, що використовується НБУ, включає в себе лише «прострочену» частину кредитів і не включає реструктуризовані та пролонговані кредити, реальний обсяг проблемних кредитів значно більший. Оцінку сукупного проблемного кредитного портфеля банків України можна отримати лише шляхом експертних оцінок. Міжнародне рейтингове агентство Fitch Ratings вважає, що поки що українським банкам не вдалося досягти помітного прогресу в скороченні обсягів проблемних кредитів, частка яких у портфелі банків залишається на рівні 45–50%, а наприклад у Standard & Poor's вважають, що обсяг проблемних кредитів становить близько 40% сукупних кредитів банківської системи (згідно з широким визначенням) [8].

Проблемна заборгованість, за методологією оцінки НБУ, у кредитному портфелі за 2007–2012 роки у порівнянні із тенденцією обсягу кредитного портфеля наведена на рис. 4.

Загальний рівень простроченої заборгованості у кредитному портфелі банківської системи України на початок січня 2013 року становить 8,9%, що на 0,7% менше ніж у січні 2012 року, коли рівень цього показника склав 9,6%.

Що стосується другого аспекту аналізу на рівні кредитного портфеля, портфельного кредитного ризику, то він характеризує сукупний ризик за всіма кредитними операціями

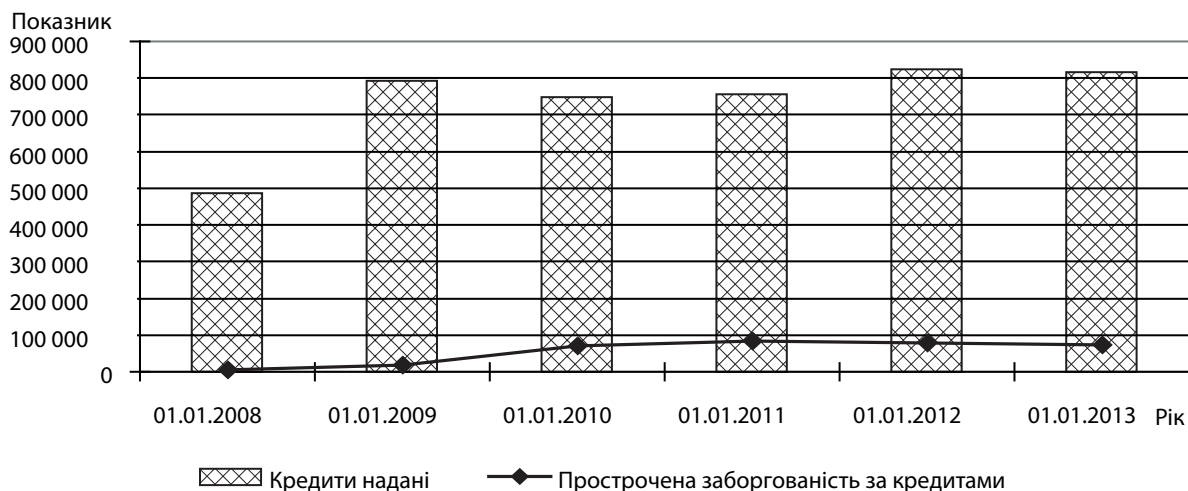


Рис. 4. Динаміка кредитного портфеля банків України та його складових

ми та зобов'язаннями банку з кредитування і виявляється у зменшенні вартості активів банку [5; 6]. Це пов'язано з тим, що зростання проблемної заборгованості призводить до зростання резервів за кредитними операціями банків за рахунок скорочення активів. Тому першочерговим завданням щодо роботи з якістю кредитного портфеля є ефективне управління ризиками.

Управління ризиками на рівні кредитного портфеля у банківській практиці має два підходи: запобігання виникненню ризику і подолання наслідків та втрат від неврахованих раніше ризиків.

До, так званих, доподійних інструментів, які дозволяють знизити ймовірність реалізації портфельного кредитного ризику, належать диверсифікація та лімітування.

Диверсифікація полягає в розподілі кредитних ресурсів серед широкого кола різних найменш пов'язаних між собою за напрямом економічної діяльності позичальників, які різняться: за характеристиками (розмір капіталу, форма власності) – портфельна диверсифікація, за галузями економіки – галузева диверсифікація, за регіонами, географічними територіями – географічна диверсифікація тощо [3; 6].

Наступним методом управління кредитним ризиком, що дозволяє попередити негативні наслідки їх реалізації, є лімітування. Лімітування передбачає встановлення системи оптимальних параметрів кредитного портфеля [4; 6]. Звичайно, політика розумного кредитного ризику теж не може повністю усунути питання проблемних кредитів. Адже значною мірою вони зумовлюються неефективною роботою позичальника, відсутністю маркетингу чи його неефективністю, неякісним контролем за фінансами і т. д. Для зниження масштабу втрат при реалізації кредитного ризику застосовують післяподійні інструменти управління якістю кредитного портфеля: страхування та резервування.

У процесі страхування частина ризику банку переноситься на страхову компанію, яка отримала винагороду – страхову премію. Більш докладного розгляду потребує другий спосіб зменшення ризику – резервування. Створення резервів для відшкодування втрат за кредитним ризиком банків полягає в акумуляції частини коштів, які, в подальшому, використовуються для компенсації непо-

вернених банку кредитів [1; 3; 4]. Резервування є одним із способів самострахування банку і захисту вкладників, кредиторів та акціонерів.

Розглянемо на прикладі, на графіку (рис. 5) наведена динаміка кредитного портфелю банків України та динаміки показника резервування кредитів банків України, який характеризує ступінь формування резервів під очікувані втрати по кредитним операціям банку. Оптимальне значення має знаходитись в межах 2%–8% [1].

За результатами станом на 01.01.2013 року, відносний показник резервування склав 6,53%, слід відзначити зростання цього показника у порівнянні із попереднім періодом (станом на 01.01.2012 – 5,4%). Динаміка кредитного портфеля та показника резервування прямо протилежна. Збільшення резервів є інструментом як управління ризиками ліквідності банків, так і заходом НБУ в контексті ужорсточення монетарної політики [3; 5].

Дослідження якості кредитного портфелю на рівні кожного окремого кредиту потребує подальшого більш глибокого дослідження таких питань як класифікація кредитів за ступенем ризику та позичальників за рівнем платоспроможності, оцінки процентних ставок тощо.

Висновки. Якість кредитного портфелю досить важко точно оцінити, оскільки на неї впливає досить багато факторів, що не піддаються кількісній оцінці. Крім того, методологія розрахунку проблемної заборгованості, за офіційною статистикою НБУ та міжнародних рейтингових агентств, суттєво відрізняються, навіть кожен окремий банк, опираючись на власну кредитну політику, використовує різноманітні способи оцінки та управління рівнем проблемної заборгованості. Саме тому для її найбільш загального, повного та комплексного аналізу необхідно використовувати системний підхід.

Сформована в роботі система поетапного аналізу та методів управління портфелем дозволяє оцінити кредитну діяльність українських банків на двох рівнях: рівні банківської системи та рівні кожного окремого банку. Даний підхід заснований на взаємозв'язку між якістю кредитного портфеля та показниками фінансової стабільності банківської системи. Результати аналізу свідчать про пряму за-

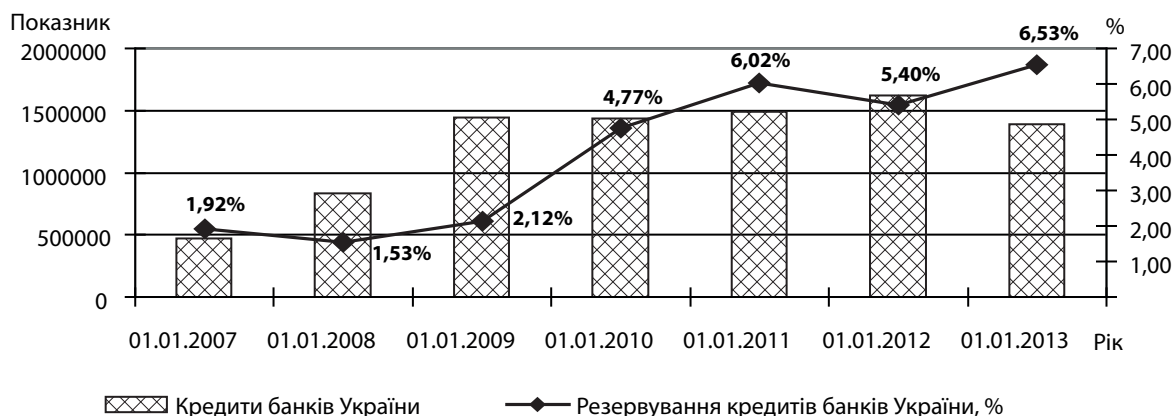


Рис. 5. Динаміка резервування кредитів банків України

лежність даних категорій, адже ефективна робота банківської системи сприяє зниженню кредитних ризиків і відповідно поліпшенню якості кредитного портфеля. Погіршення якості портфеля кредитів українських банків змушує їх формувати додаткові резерви. Статистичний аналіз

кредитної діяльності банків за допомогою даної системи дозволяє оцінити зовнішнє та внутрішнє середовище формування кредитного портфеля та врахувати основні фактори впливу на стабільність банківської системи загалом та якість кредитного портфеля.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями № 23 25.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>
2. Арбузов С. Г. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
3. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності : Підручник / А. М. Герасимович; Міністерство освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2005. – 599 с.
4. Денисенко М. П. Гроші та кредит у банківській справі : навчальний посібник / М. П. Денисенко. – К. : Алеута, 2004 – 478 с.
5. Дугін І. М. Врахування чинників зовнішнього середовища в процесі управління кредитним портфелем комерційного банку / І. М. Дугін // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 6. – С. 32–36.
6. Лаврушин О. І. Банківська справа: сучасна система кредитування: навчальний посібник / О. І. Лаврушин, О. Н. Афанасьєва, С. Л. Корнієнко / під ред. О. І. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2005. – 256 с.
7. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
8. Сайт економічних новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>

REFERENCES

- Arbuzov, S. H., Kolobov, Yu. V., and Mishchenko, V. I. *Bankivska entsyklopediia* [Banking Encyclopedia]. Kyiv: Tsentr naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy; Znannia, 2011.
- Denysenko, M. P. *Hroshi ta kredyt u bankivskii spravi* [Money and credit in the banking business]. Kyiv: Aleuta, 2004.
- Duhin, I. M. "Vrakhuvannia chynnykiv zovnishnyoho seredovyscha v protsesi upravlinnia kredytnym portfelem komertsiiinoho banku" [Consideration of environmental factors in the management of credit portfolio of commercial banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 6 (2008): 32-36.
- Herasymovych, A. M. *Analiz bankivskoi diialnosti* [Analysis of banking]. Kyiv: KNEU, 2005.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
- Lavrushyn, O. I., Afanasieva, O. N., and Korniienko, S. L. *Bankivska sprava: suchasna systema kredytuvannia* [Banking: the modern system of credit]. Moscow: KNORUS, 2005.
- Sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>.
- Sait ekonomichni novyny. <http://economics.unian.net/>.

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ

УДК [378.147:165.194]: 005-51

Доронина М. С., Доронин А. В.

ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ КОГНИТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩЕГО МЕНЕДЖЕРА

Обоснована необходимость введения в систему компетентностей, формируемых высшей школой, когнитивной составляющей, создающей предпосылки освоения выпускником технологий генерирования новых знаний с использованием собственных оригинальных схем и умений. Представлен процесс формирования его познавательной (когнитивной) компетентности в виде последовательности таких ее усложняющихся вариантов как учебная, учебно-познавательная, интеллектуально-познавательная, исследовательская, научно-исследовательская. В каждом варианте структурно-логической модели познавательной деятельности изложены такие элементы как цель, результат, критерии оценки и характер педагогического сопровождения. Представлены реальные примеры результатов формирования образовательной компетентности, взятые из дисциплин учебного плана подготовки менеджеров. Определена конечная цель новой технологии образовательного процесса – формирование умения учащегося на основе анализа публикаций и практического опыта определить новую проблему, построить гносеологическую и онтологическую картины мира, способствующие разработке конструктивного механизма ее коллективного исследования, сформулировать гипотезы, найти и реализовать методы их проверки, определить новизну полученных результатов.

Ключевые слова: когнитивное общество, высшая школа, познавательная компетентность, этапы формирования

Рис.: 8. Табл.: 2. Библ.: 10.

Доронина Майя Степановна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, Научно-исследовательский центр промышленных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Доронин Андрей Витальевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра менеджмента, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

УДК [378.147:165.194]: 005-51

Дороніна М. С., Доронін А. В.

ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ КОГНІТИВНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТЬОГО МЕНЕДЖЕРА

Обґрунтована необхідність введення в систему компетентностей, що формуються вищою школою, когнітивної складової, яка створює передумови опанування випускником технологій генерування нових знань з використанням власних оригінальних схем і вмінь. Представлено процес формування його пізнавальної (когнітивної) компетентності у вигляді послідовності таких її варіантів як навчальна, навчально-пізнавальна, інтелектуально-пізнавальна, дослідницька, науково-дослідницька. В кожному варіанті структурно-логічної моделі пізнавальної діяльності викладені такі її елементи як мета, результат, критерії оцінки і характер педагогічного супроводу. Представлені реальні приклади результатів формування когнітивної компетентності, взяті із дисциплін навчального плану підготовки менеджерів. Визначена кінцева мета нової технології освітнього процесу – формування вміння студента на основі аналізу публікацій і практичного досвіду сформулювати нову проблему, побудувати гносеологічний і онтологічний образ, які сприяють розробленню конструктивного механізму її колективного дослідження, сформулювати гіпотези, знайти і реалізувати методи їх перевірки, визначити новизну отриманих результатів.

Ключові слова: когнітивне суспільство, вища школа, пізнавальна компетентність, етапи формування

Рис.: 8. Табл.: 2. Бібл.: 10.

Дороніна Майя Степанівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник, Науково-дослідний центр промислових проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Доронін Андрій Віталійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри, кафедра менеджменту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

UDC [378.147:165.194]: 005-51

Doronina M. S., Doronin A. V.

PRACTICE OF FORMATION OF COGNITIVE COMPETENCE OF A FUTURE MANAGER

The article justifies a necessity of introduction of a cognitive component, which creates prerequisites of mastering technologies of generation of new knowledge by a graduate with the use of own original schemes and skills, into the system of competences that are formed by the higher school. The article shows the process of formation of the graduate's cognitive competence in the form of a succession of such its getting more complicated variants as educational, educational and cognitive, intellectual and cognitive, research, and scientific and research. The article provides such elements as the goal, result, assessment criteria and the nature of pedagogical accompaniment in each variant of the structural and logic model of cognitive activity. It provides real examples of results of formation of educational competence taken from the disciplines of the curriculum of training managers. It identifies the final goal of the new technology of the educational process – formation of ability of a student on the basis of analysis of publications and practical experience to detect a new problem, draw up a gnoseological and ontological picture of the world that facilitate development of a constructive mechanism of its collective study, formulate hypotheses, find and realise methods of their examination and identify novelty of the obtained results.

Key words: cognitive society, higher school, cognitive competence, stages of formation

Pic.: 8. Tabl.: 2. Bibl.: 10.

Doronina Maya S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Chief research scientist, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Doronin Andriy V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

Введение. Современный менеджер под влиянием развития информационного общества сталкивается с тем, что не может воспользоваться стандартными рекомендациями, успешно действующими в индустриальной экономике. Ему приходится брать на себя ответственность за принятие решений в условиях непрерывных, непредсказуемых изменений, контролировать все менее управляемые ситуации, изобретать собственные уникальные реакции на них, создавать команду творческих подчиненных. Сегодня его работа требует разнообразной, качественной компетентности, развитого логического, практического и эмоционального интеллектов, а ее эффективность обеспечивается степенью философского мышления. Формированию новых качеств менеджера во многом способствует освоение высшей школой компетентностной технологии образования. Она достаточно подробно изучается и развивается многими учеными (например, [1–7] и др.), но практика ставит все новые и новые проблемы, требующие новых исследований и обоснований. Среди них и проблема подготовки специалиста к работе в когнитивном обществе, требующем освоения образованными людьми технологий извлечения новых знаний с использованием собственных оригинальных схем, умения соединить эти схемы в единую смысловую картину ситуации [8].

Целью данной статьи является представление процесса развития когнитивной компетентности менеджера, позволяющей своевременно формулировать проблему практики и находить новые оригинальные знания для ее разрешения.

Изложение основного материала. Для того чтобы организовать учебный процесс, позволяющий подготовить специалиста для работы в динамично развивающейся экономической среде, необходимо представить формирование его познавательной (когнитивной) компетентности в виде некоторой последовательности усложняющихся ее вариантов. Обобщение литературы по проблеме [9] позволило определить ее в таком виде: учебная, учебно-познавательная, интеллектуально-познавательная, исследовательская, научно-исследовательская. Для уточнения сущности отдельных этапов воспользуемся рекомендациями, уже обоснованными в публикациях современных ученых. В табл. 1 представлены сравнительные характеристики вариантов познавательной деятельности специалиста.

Следует обратить внимание на совет известного ученого, специалиста в области психологии познания, М. Холлоуэя: «Термины «познавательный» и «когнитивный» не являются синонимами ... «познавательный» адресуется тому, что отображено в познавательном образе, «когни-

Таблица 1

Характеристики вариантов познавательной деятельности менеджера

Элементы структурно-логической модели познавательной деятельности			
Цель	Результат	Критерии оценки	Педагогическое сопровождение
1	2	3	4
<i>Учебная компетентность</i>			
Овладение содержанием и сущностью понятий и категорий дисциплин, представленных в учебном плане, технологиями запоминания информации	Владение обучающимся специальным глоссарием каждой учебной дисциплины, ее технологиями познания	Способность рисовать когнитивные карты сложных понятий, ментальные карты системы понятий по отдельной теме дисциплины, отражающей ее смысл	Умение снять эмоциональное напряжение, возникающее в процессе заучивания базисных постулатов науки, использование сравнительной визуализации системы понятий
<i>Учебно-познавательная компетентность</i>			
Интенсификация познавательной деятельности обучаемого за счет перманентного согласования усилий преподавателя и обучаемого при решении аналитических задач	Свободное владение обучаемым способами извлечения знаний из учебников, учебно-методической литературы, способами конспектирования	Способность сопоставлять варианты определений понятий, развитие собственного варианта терминосистемы, констатация наличия различных научных школ дисциплины	Помощь в определении контекста, в котором вариант определения понятия отражает смысл сообщения, выделение научных направлений, использующих одинаковые (разные) толкования понятия
<i>Интеллектуально-познавательная компетентность</i>			
Учет оригинальности интеллекта обучаемого (логического, эмоционального, практического)	Готовность обучаемого реализовать собственный умственный потенциал	Первые попытки самостоятельно приобретения знаний из дополнительного списка литературы	Формирование уверенности обучаемого в способности самостоятельно приобретать знания своими способами

1	2	3	4
<i>Исследовательская компетентность</i>			
Создание предпосылок реализации исследовательской компетентности обучаемого в сфере предметной области дисциплины	Овладение методологией поэтапного получения знаний через исследование различных усложняющихся ситуаций	Практическое освоение обучаемым основных этапов исследования в научной сфере, умения учиться учиться	Сопровождение обучаемого на принципах партнерства в поиске путей решения нестандартной проблемы и активизация его желаний и уверенности
<i>Научно-исследовательская компетентность</i>			
<i>1-й этап</i>			
Формирование способности обучаемого развивать и дополнять знания в предметной области дисциплины	Умение формулировать проблему, гипотезы, строить терминосистему с использованием разных дисциплин, программу исследования проблемы	Получение научных результатов, отвечающих уровню степени магистра или кандидата наук	Делегирование отдельных аспектов исследования обучаемому, организация и сопровождение работы творческой проектной группы
<i>2-й этап (Когнитивная компетентность)</i>			
Формирование способности объединять логические и интуитивные источники получения знаний, формулировать собственную картину мира	Понимание сущности науко-практики, использование социокультурной парадигмы в исследовании уникальных профессиональных проблем	Разработка монографического исследования и организация коллективного решения уникальной междисциплинарной рабочей проблемы практики	Реализация роли коуча и партнера, развитие практики вербализации уникальных результатов, объединения индивидуальных смыслов решения проблем в коллективную картину мира ситуации

тивный» адресуется тому, как строится познавательный образ». [10, с. 19–20]. Некоторые ученые отождествляют понятия «познавательный» и «когнитивный», но в контексте мнения М. Холодной понимание того, как строится познавательный образ, имеет название «метакогнитивный».

В каждой образовательной модели представлены мотивационный, процессуальный, рефлексивный компоненты научно-познавательной деятельности. В мотивационном компоненте определяется и формируется цель познавательного интереса, учебной мотивации. Процессуальный компонент включает этапы обучения научно-познавательной деятельности, педагогические условия. Рефлексивный компонент предполагает самоанализ, самооценку сформированных в процессе обучения умений научно-познавательной деятельности, которые соответствуют заявленным в модели критериям и показателям обученности.

Представим результаты формирования образовательной компетентности, взятые из дисциплин учебного плана подготовки менеджеров. Первый пример иллюстрирует использование студентом когнитивной карты при сдаче зачета по курсу «Основы научных исследований» из плана подготовки первого курса. Когнитивная карта, представляя сложное определение понятия схематически, обеспечивает последовательное запоминание его главных смысловых структурных составляющих. Преподаватель не добивается

аналогичности когнитивных карт. Каждый студент представляет понятие тем способом, который позволяет ему его запомнить. Главное при этом – исключается бездумное зазубривание текста, происходит осознание роли каждого термина в отражении смысла сообщения. На рис. 1 представлена когнитивная карта понятия «трудовое поведение работника» по тексту: «Трудовое поведение работника – это одна из форм его трудовой активности, представленная комплексом социально ориентированных осознанных поступков, позволяющих рационально объединить профессиональные знания, умения, стремления и функциональное содержание трудовых операций».

Для запоминания и воспроизведения сложного объема нового материала по определенной теме изучаемой дисциплины целесообразно пользоваться ментальными картами. Они позволяют застенографировать быстро возникающие и исчезающие мысли и идеи, когда человек размышляет над новой задачей. Студент легко воспринимает и воспроизводит информацию ментальных карт, поскольку она записана на его «языке мозга». Примеры таких карт для изучения и запоминания особенностей контролирующей функции в управлении маркетингом приведены на рис. 2а и 2б.

Процедура учебно-познавательной деятельности представлена на примере анализа понятия «делегирование полномочий», неоднозначно определяемого раз-

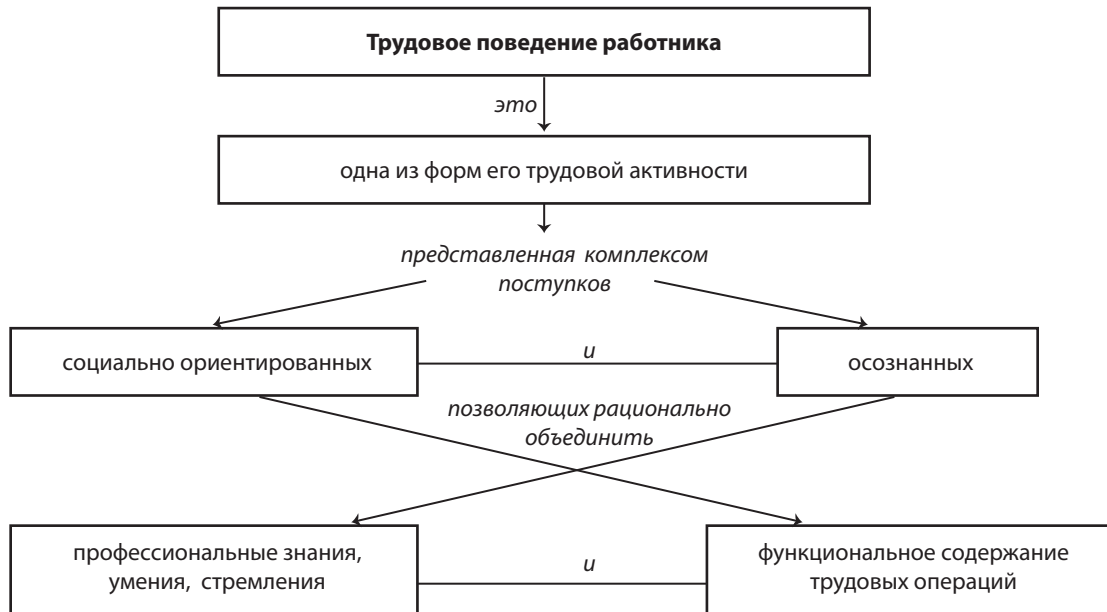


Рис. 1. Когнитивная карта понятия «трудовое поведение работника»

личными авторами (табл. 2). Преподавателю необходимо особенно внимательно следить за комментариями, представленными студентом в третьей колонке. Они должны выполнять функцию приближения определения к цели, сформулированной в исследовании. В данном примере представлен анализ определений понятия «делегирование полномочий» в контексте темы: «Развитие технологий управления персоналом предприятия на демократической основе».

Пример результатов интеллектуально-познавательной деятельности представлен в варианте построения схем по тексту (рис. 3). Для визуализации смысла информации о предметной области исследования можно использовать тексты из нескольких источников. Такой способ позволяет обобщить и изложить сложный смысл сущности исследуемого предмета. Обычно обучаемые строят оригинальные варианты визуализации текста. На рис. 3 представлены два варианта схематического представления следующего текста: «По мнению специалистов, существуют

следующие факторы увеличения интеллектуального капитала фирмы: 1. Политика научно-технического развития организации, позволяющая определять условия и направления развития научной базы организационного капитала, планировать превращение свойств капитала, условий его оборота. 2. Институт интеллектуальной собственности организации, позволяющий увеличивать норму прибыли в пределах определенного периода (срока авторского права) за счет ограничения кругооборота объектов интеллектуальной собственности. 3. Организационная культура, содействующая консолидации коллектива, росту эффективности управления персоналом, что повышает экономическую устойчивость корпорации за счет ее креативного развития»

Формирование исследовательской компетентности представим на примере разработки учащимся программы развития образовательного потенциала организации. Это может быть темой его диплома. Преподаватель сначала вместе со студентом составляет план решения проблемы,

Таблица 3

Анализ определений понятия «делегирование полномочий»*

Автор	Определение	Комментарий
П. Ф. Друкер [10, с. 38]	Делегирование прав и обязанностей – это переложение своих функций на других	Определение не учитывает границы ответственности и полномочий
С. В. Иванова [11, с. 93]	Делегирование – это процесс передачи и принятия полномочий и ответственности	Не конкретизированы делегированные управленческие функции
Л. Зайверт [11, с.77]	Делегирование – передача подчиненному задач или деятельности из сферы действий руководителя и необходимых полномочий и ответственности с сохранением за руководителем управленческой ответственности за осуществление функций руководства, не подлежащих делегированию	Наиболее полно раскрывает сущность процесса в контексте цели исследования

*Примечание: в таблице используется условная нумерация литературных источников

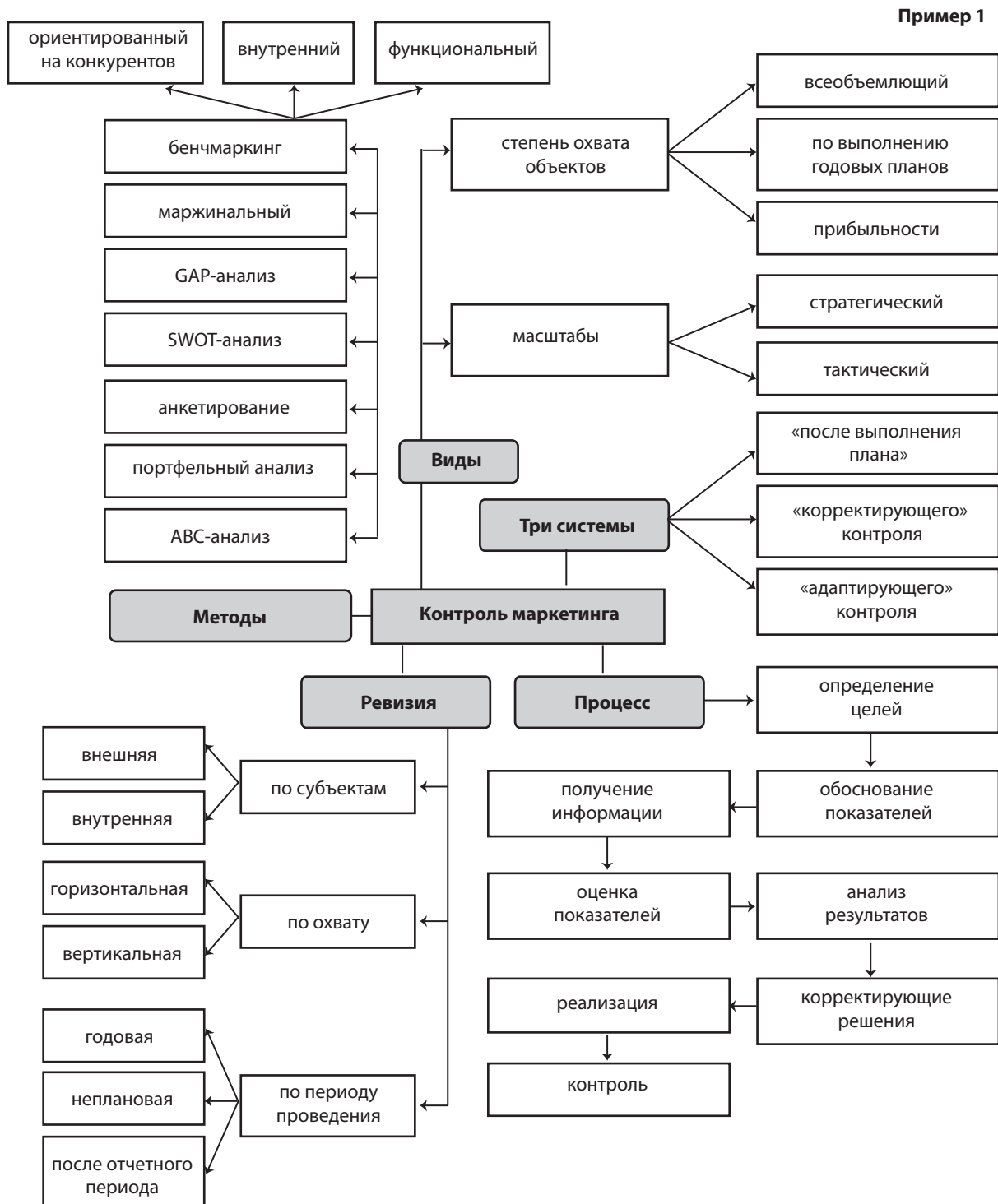


Рис. 2а. Ментальная карта информации по теме «Контроль маркетинга»

затем предлагает его конкретизировать и определить содержание завершающего этапа. Он формирует уверенность студента в способности самостоятельно выполнить анализ и разработать рекомендации, улучшающие предмет проекта. В результате первого этапа работы над дипломом может быть получен следующий его план: 1. Постановка целей проекта. 2. Обоснование методов сбора и анализа информации. 3. Сбор имеющейся в официальной отчетно-

сти информации, характеризующей необходимые условия и предпосылки создания системы образования предприятия. 4. Сбор информации о готовности персонала к внедрению и использованию новой системы образования.

После этого обучающийся, пользуясь консультациями преподавателя, самостоятельно конкретизирует и выполняет проект, план которого, в конечном счете, может получить вид, представленный на рис. 4.

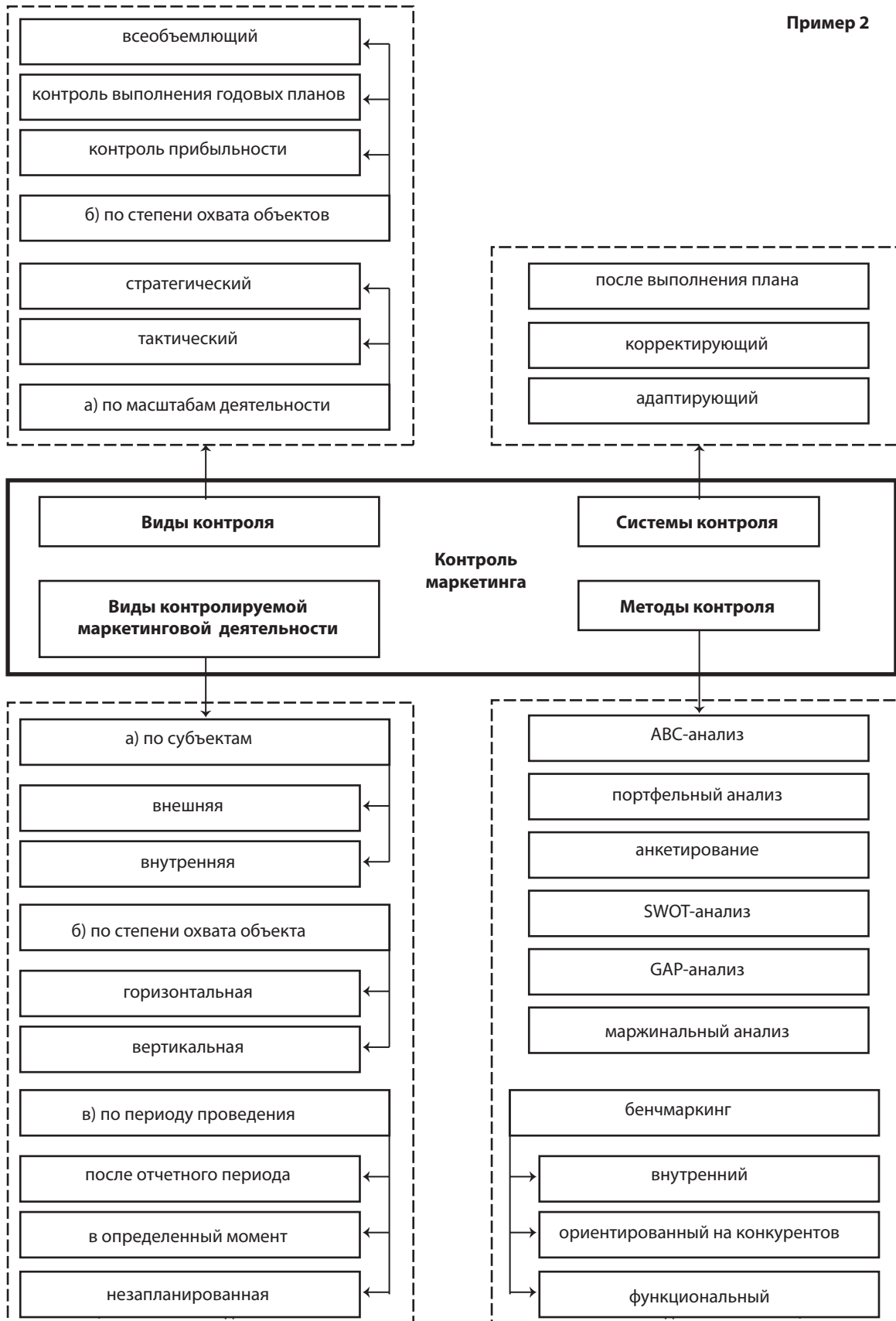
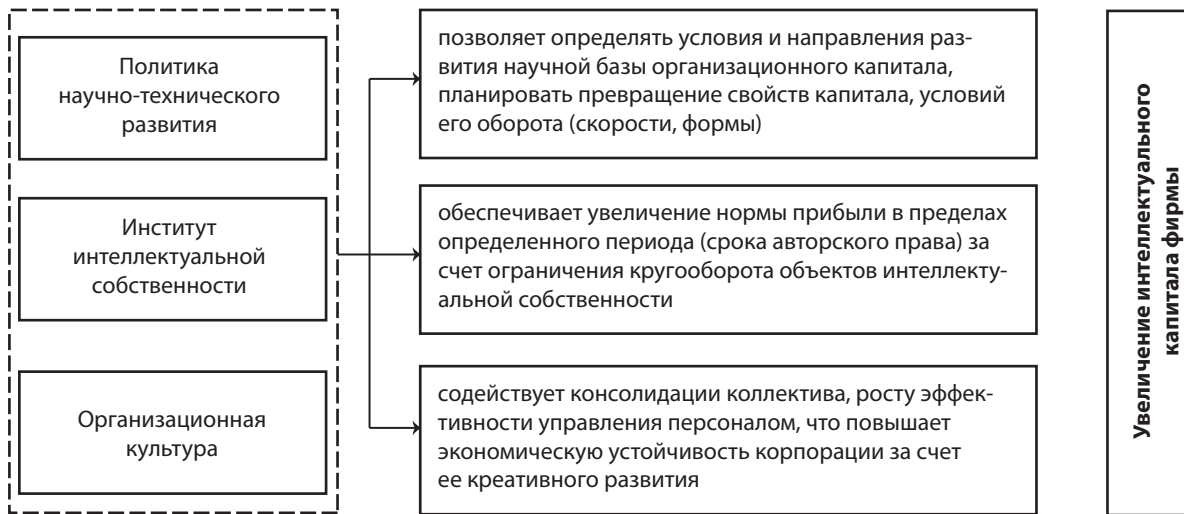


Рис. 26. Ментальная карта информации по теме «Контроль маркетинга»

Вариант 1



Вариант 2



Рис. 3. Визуализация текста

Научно-исследовательская компетентность предполагает умение учащегося по анализу литературы и практического опыта определить новую идею, сформулировать гипотезу, найти методы ее проверки, выполнить процедуру проверки гипотезы, сформулировать окончательные выводы. Например, анализируя последние авторефераты, предметом исследования которых была трудовая активность персонала, студент познакомился с разнообразными стандартными моделями человека. У него возникло предположение, что на практике характеристики реальной модели, во-первых, являются комбинацией стандартов, во-вторых, такие комбинации, признаваемые коллективом и используемые его руководителем, не совпадают. Избрав методом сбора информации анкетирование, в котором

предлагалось респондентам дать оценку фактической актуальности мотивов трудового поведения и желаемого их состояния, автор получил подтверждение этой гипотезы (рис. 5).

На рисунке отображены структуры реальных моделей, в которых соответствующими стрелками обозначен выбор руководителя и его подчиненных. Поскольку обе предварительно сформулированные гипотезы подтвердились, содержащиеся в них идеи можно принять как закономерности.

Когнитивную (познавательную) компетентность диагностировать сложно, поскольку она воплощается в интуитивном образе, а он у каждого человека – особенный. Покажем это на примере понятия «сознание». Словарь

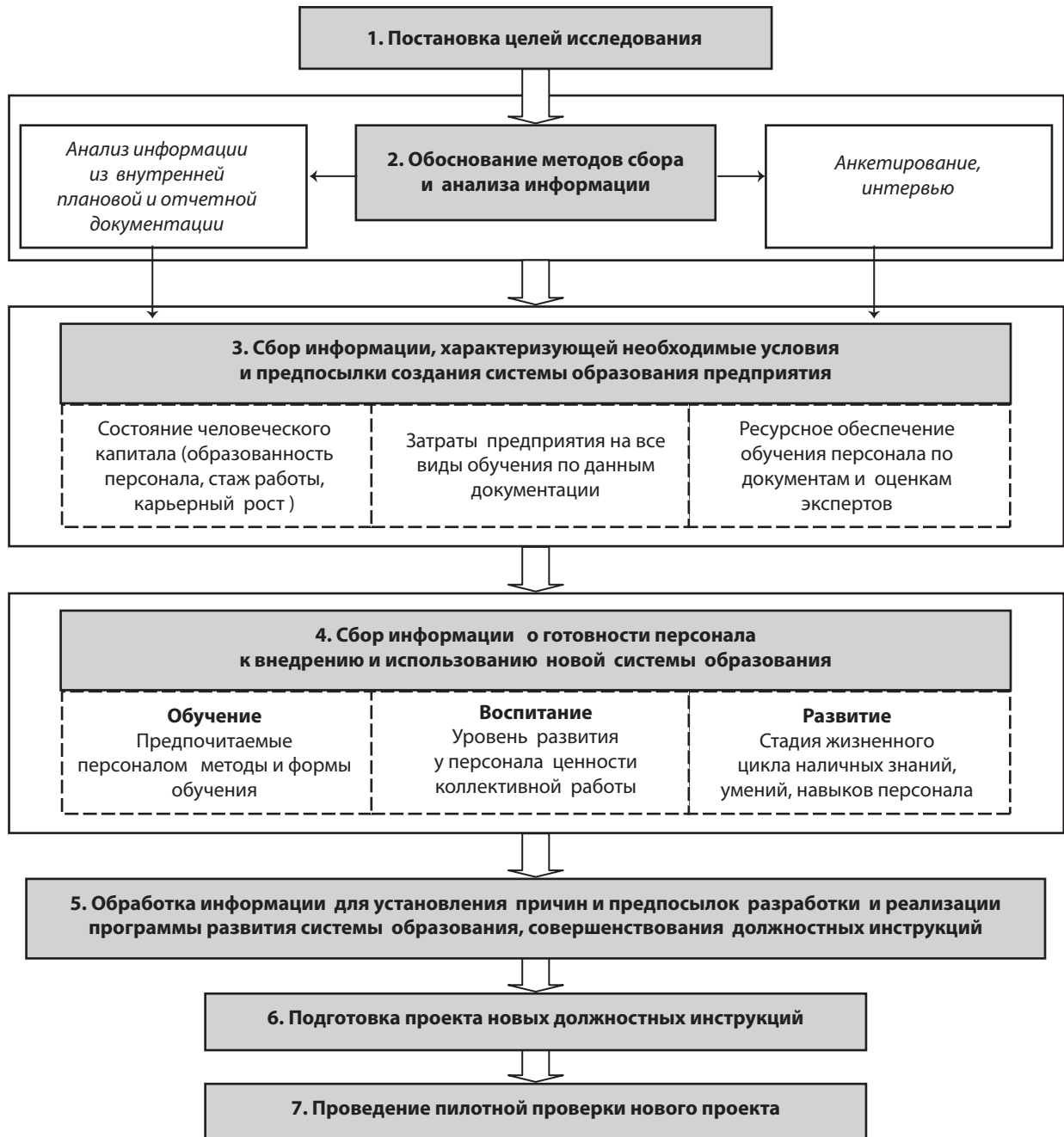
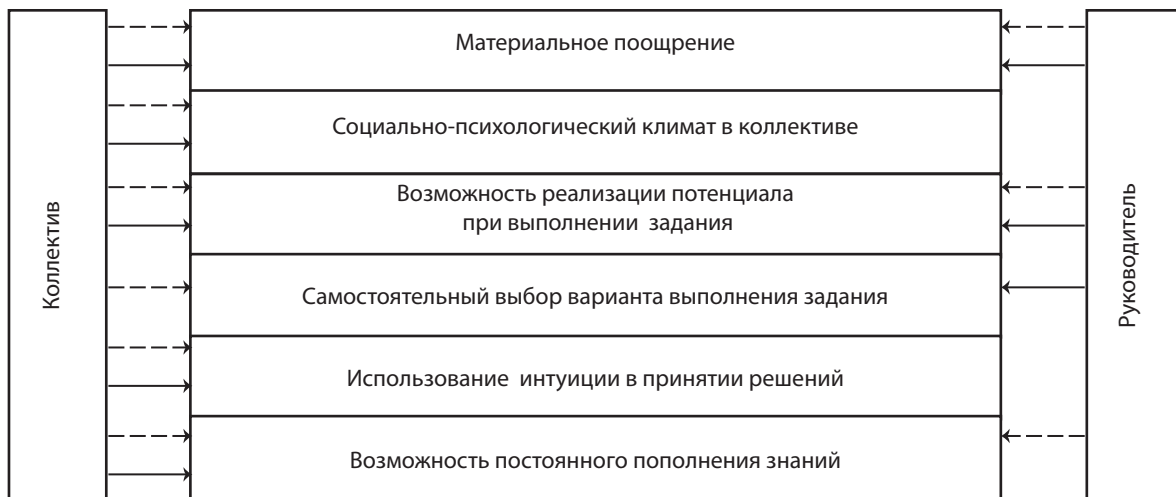


Рис. 4. Программа выполнения дипломной работы

медицинских терминов дает ему следующее определение: «Высшая, свойственная лишь человеку форма отражения действительности, представляющая собой совокупность психических процессов, позволяющих ему ориентироваться в окружающем мире, времени, собственной личности, обеспечивающих преемственность опыта, единство и многообразие поведения». Студентам первого курса предложили дать более простое, удобное для их понимания собственное определение этого понятия и изобразить его визуально. На рис. 6 представлены три варианта толкования студентами понятия «сознание» и отображения через рисунок интуитивного его восприятия.

Подключение интуиции к осознанию сложного явления, как видно из приведенных примеров, содействует проявлению уникальных способностей каждого человека, подтверждает оригинальность его картины мира. Принятие менеджерами наиболее оригинальных и успешных решений в реакции на сложную ситуацию обеспечивает объединение таких картин мира. Его методологической основой может стать когнитивная наука, определившая своим предметом устройство и функционирование человеческих знаний. Авторитетный ученый в этой сфере науки Ю. Плотинский, анализируя тенденции развития когнитологии, определяет ее как междисциплинарное исследова-



Условные обозначения:

—————> фактические; - - - -> желательные

Рис. 5. Структура источников активизации трудового поведения персонала*

<p>Сознание – это, на мой взгляд, что-то, контролируемое более мозгом, чем сердцем, но не исключяющее его (т. к. иногда сердцу виднее). Что-то взвешенное и размеренное. МЭО 1-7. Бобкова В.</p>	<p>Сознание – это высший этап развития психики, и продукт общественного исторического развития. На мой взгляд, сознание у каждого человека разное. Я считаю, что сознание является своеобразной «лестницей». Чем ниже мы спускаемся по этой лестнице к подсознанию, тем больше мы заблуждаемся в своих мыслях. МЭО 1-7. Губин Тимур</p>
<p>Сознание – это понимание человеком, что он существует, существует его Я, осознание действий, которые он делает... МЭО 1-7. Ковалева Ася</p>	

Рис. 6. Толкование и визуализация студентами понятия «сознание»

ние процессов приобретения, хранения, преобразования и использования знаний, и делает вывод: «Главная цель когнитологии – исследование высших когнитивных процессов: мышления, познания, понимания, объяснения, запоминания, распознавания, обучения, принятия решений и креативности. Именно из этого определения следует, что когнитология должна стать научной основой управления знаниями» [4, с. 43–44].

На практике при обсуждении сложных ситуаций менеджерам необходимо научиться обмениваться смыслами, отображенными в когнитивных картинах мира. Обязательным условием успешности такого обмена является,

во-первых, владение основами философии: ее онтологическими и гносеологическими постулатами, во-вторых, – формированием общей терминосистемы, используемой для обсуждения способов исследования и преобразования сложного явления. На рис. 7 представлены гносеологическая и онтологическая картины мира, способствующие разработке коллективного исследовательского механизма для такого объекта исследования, как «социально-экономический потенциал работника и организации», и проектированию практических технологий его упорядочения.

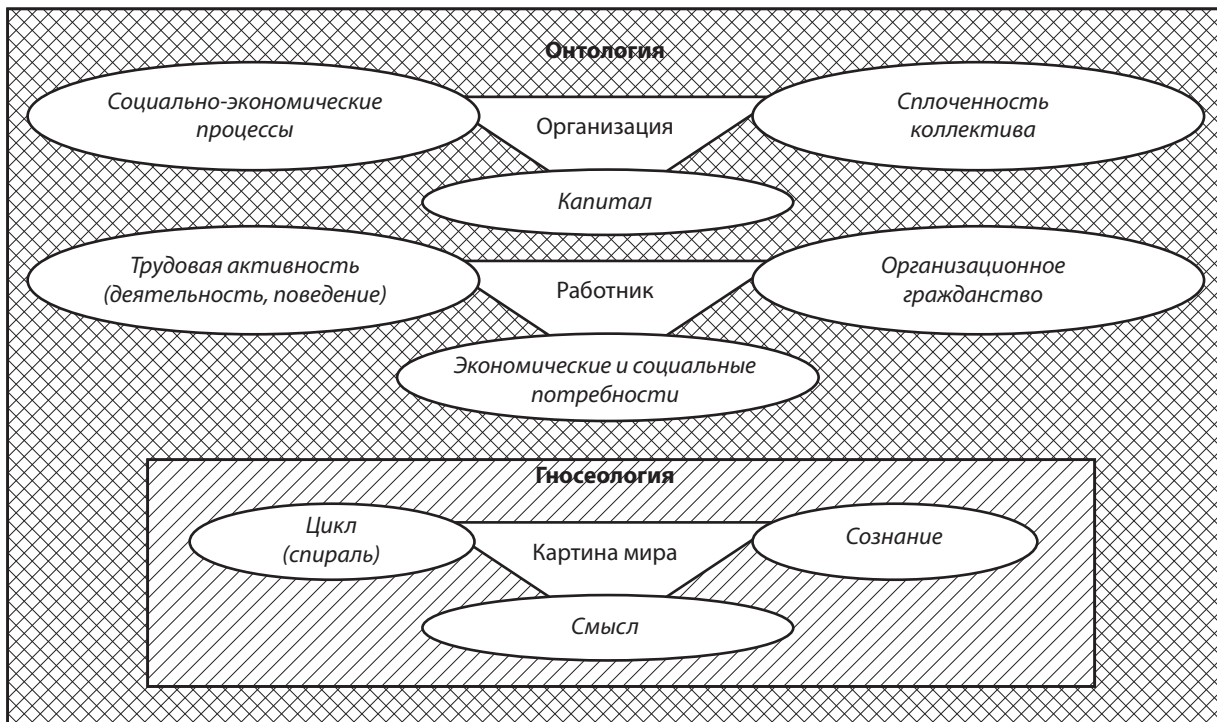
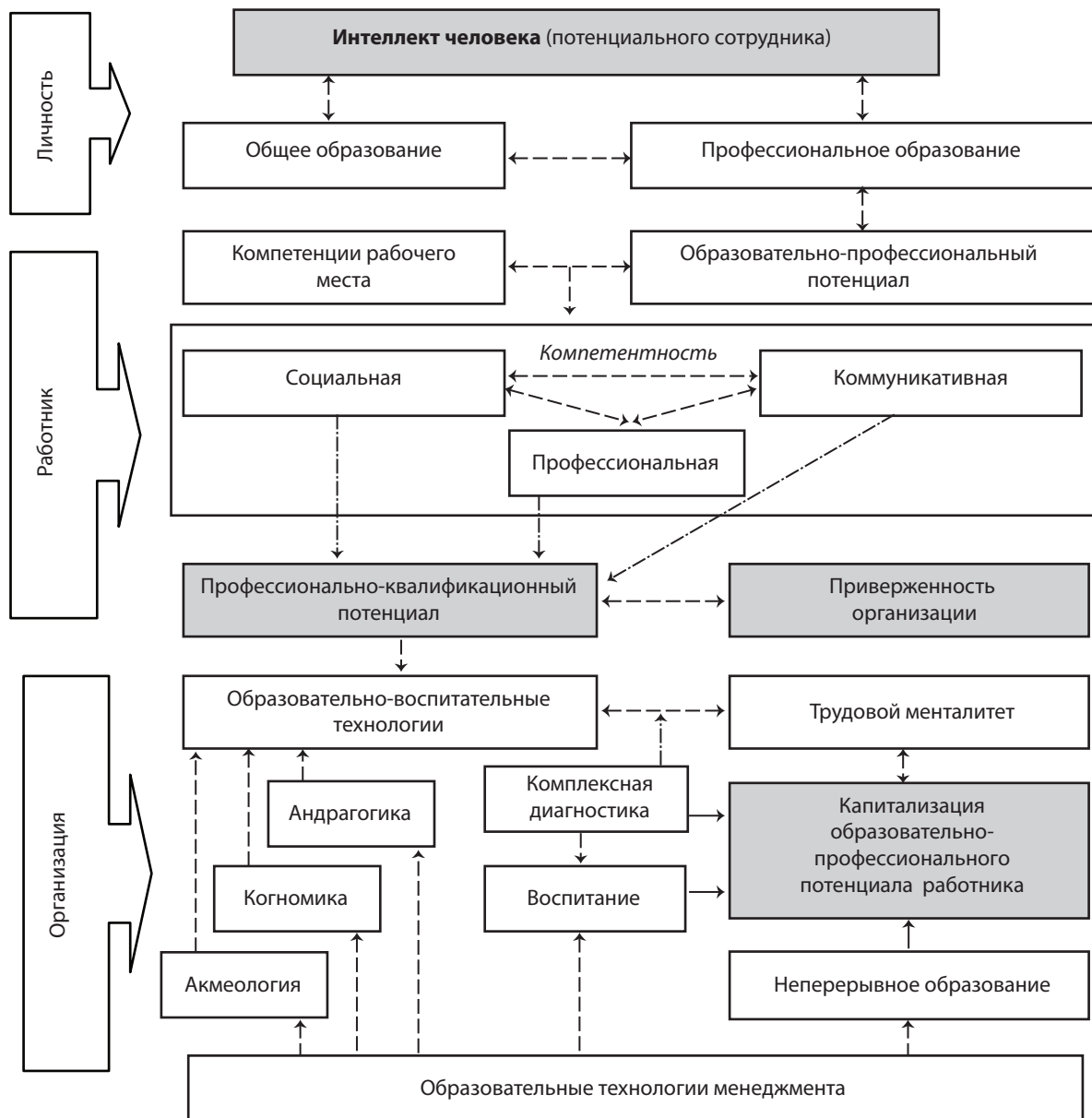


Рис. 7. Картина мира и когнитивные схемы исследования социально-экономического потенциала работника и организации

На рис. 8 представлен вариант терминосистемы для исследования образовательных процессов организации.

Выводы. Увеличение скорости и сложности изменений условий жизни людей и организаций резко сокращает длительность жизненного цикла знаний. Это актуализирует проблему формирования познавательной способности (способности «учиться учиться») выпускников высшей школы, которая позволит им успешно пополнять знания на протяжении всей жизни и оставаться конкурентоспособными на рынке труда. Эта способность

формируется постепенно, имеет несколько уровней развития. Каждый ее этап (учебный, учебно-познавательный, интеллектуально-познавательный, исследовательский, научно-исследовательский) имеет свое дидактическое обеспечение, которым должен овладеть современный педагог высшей школы. Практическое освоение новых знаний персоналом организаций целесообразно обеспечивать через формы повышения квалификации и самообучение. Анализ резервов повышения их эффективности будут посвящены последующие исследования авторов.



Условные обозначения связей в терминисистеме:

- ← - - - → «объект – пространство реализации объекта»; ———→ «действие – объект действия»;
- «действие – результат действия»

Рис. 1. Терминисистема исследования образовательных процессов производственной организации

ЛИТЕРАТУРА

1. Шевченко Л. С. Вища освіта: політика «розподілу витрат» та її ризики в Україні / Л. С. Шевченко // Вісник Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого. – 2011. – № 2. – С. 5-19.
2. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: монографія / НАН України; Ін-т економіки промисловості / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін. – Донецьк. – 2008. – 468 с.

REFERENCES

Butenko, A. I., Saraieva, I. M., and Merhut, A. I. Problemy ta napriamky rozvytku pidpriemnytstva u sferi osvity [Problems and directions of development in the field of education]. Odesa: In-t problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2003.

Druhov, O. O. Suchasnyi stan i perspektyvy investytsiinoho zabezpechennia sfer nauky ta vyshchoi osvity v Ukraini [Current status and prospects of investment in science and higher

3. Другов О. О. Сучасний стан і перспективи інвестиційного забезпечення сфер науки та вищої освіти в Україні : наукове видання / О. О. Другов; НАН України; Ін-т регіональних досліджень; [відп. ред. П. Ю. Беленький]. – Львів, 2009. – 60 с.
 4. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни / Роман Патора. – Львів, Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 338 с.
 5. Ляшенко І. М. Економіко-математичні методи та моделі сталого розвитку / І. М. Ляшенко. – К.: Вища школа, 1999. – 236 с.
 6. Проблеми та напрямки розвитку підприємництва у сфері освіти / Бутенко А. І., Сараєва І. М., Мергут А. І. – Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. – 270 с.
 7. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни / Роман Патора. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. – 338 с.
 8. Розов Н. О моделях университета в современной России [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document.10603.shtml
 9. Шевченко Л. С. Вища освіта в епоху транспрофесіоналів / Л. С. Шевченко // Вісник Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого. – 2011. – № 6. – С. 7–15.
 10. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 4–13.
- education in Ukraine]. Lviv: NAN Ukrainy; In-t rehionalnykh doslidzhen, 2009.
- Liashenko, I. M. Ekonomiko-matematychni metody ta modeli staloho rozvytku [Economic-mathematical methods and models for sustainable development.]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1999.
- Novikova, O. F., Amosha, O. I., and Antoniuk, V. P. Liudskyi potentsial: mekhanizmy zberezhennia ta rozvytku [Human Potential: mechanisms of conservation and development]. Donetsk: NAN Ukrainy; In-t ekonomiky promyslovosti, 2008.
- Patora, R. Rynok osvity v systemi kadrovoho zabezpechennia stratehichnoho rozvytku krainy [Real education in the staffing of strategic development]. Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», 2002.
- Patora, R. Rynok osvity v systemi kadrovoho zabezpechennia stratehichnoho rozvytku krainy [Real education in the staffing of strategic development]. Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», 2002.
- Rozov, N. «O modeliakh universiteta v sovremennoy Rossii» [At university models in Modern Russia.]. http://www.socpolitika.ru/rus/social_policy_research/applied_research/document.10603.shtml.
- Shevchenko, L. S. «Vyshcha osvita: polityka «rozpodilu vytrat» ta ii ryzyky v Ukraini» [Higher education: a policy of “cost sharing” and its risks in Ukraine.]. Visnyk Natsionalnoi iurydychnoi akademii Ukrainy im. Yaroslava Mudroho, no. 2 (2011): 5–19.
- Shevchenko, L. S. «Vyshcha osvita v epokhu transprofesionaliv» [Higher education in an era transprofesionaliv.]. Visnyk Natsionalnoi iurydychnoi akademii Ukrainy im. Yaroslava Mudroho, no. 6 (2011): 7–15.
- Tarasevych, V. «Ideolohichni doktryny: tsyvilizatsiini aspekty i natsionalnyi koloryt» [Ideological Doctrine: aspects of civilization and national character]. Ekonomika Ukrainy, no. 3 (2011): 4–13.

Стратан Д. И., Хазуев А. И.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье речь идет о том, что социально-экономическое развитие региона опирается на опережающий рост его инфраструктуры. Формирование социальной инфраструктуры региона базируется на практической реализации социальных приоритетов, направленных на более полное удовлетворение потребности населения в социальных услугах. Одним из механизмов в развитии социальной инфраструктуры является государственно-частное партнерство. Приведены теоретико-методические аспекты развития инструментария управления инвестиционной деятельностью в регионах России и выравнивания территориальной неоднородности обеспеченности социальными объектами на основе использования государственно-частного партнерства (ГЧП). Проведена оценка возможностей использования моделей ГЧП в социальной сфере, региональной экономике и управления государственным имуществом.

Ключевые слова: барьеры регионального развития, региональная депрессия; территориальная неоднородность, государственно-частное партнерство, социальная сфера, инвестиционный проект, модель государственно-частного партнерства, бюджет развития

Рис.: 3. Библ.: 16.

Стратан Дмитрий Иванович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра антикризисного и корпоративного управления, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия)

Email: Stratan2007@yandex.ru

Хазуев Ахмед Ибрагимович – аспирант, Ростовский государственный экономический университет (ул. Б. Садовая, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Россия)

УДК 332

Стратан Д. І., Хазуев А. І.

МЕХАНИЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

У статті мова йде про те, що соціально-економічний розвиток регіону спирається на випереджаюче зростання його інфраструктури. Формування соціальної інфраструктури регіону базується на практичній реалізації соціальних пріоритетів, спрямованих на повніше задоволення потреби населення в соціальних послугах. Одним із механізмів в розвитку соціальної інфраструктури є державно-приватне партнерство. У тексті статті наведені теоретико-методичні аспекти розвитку інструментарію управління інвестиційною діяльністю в регіонах Росії та вирівнювання територіальної неоднорідності забезпеченості соціальними об'єктами на основі використання державно-приватного партнерства (ДПП). Проведена оцінка можливостей використання моделей ДПП в соціальній сфері, регіональній економіці та управлінні державним майном.

Ключові слова: бар'єри регіонального розвитку, регіональна депресія; територіальна неоднорідність, державно-приватне партнерство, соціальна сфера, інвестиційний проект, модель державно-приватного партнерства, бюджет розвитку

Рис.: 3. Бібл.: 16.

Стратан Дмитро Іванович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра антикризового та корпоративного управління, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)

Email: Stratan2007@yandex.ru

Хазуев Ахмед Ібрагімович – аспірант, Ростовський державний економічний університет (вул. В. Садова, 69, Ростов-на-Дону, 344002, Росія)

UDC 332

Stratan D. I., Hazuyev A. I.

MECHANISM OF REALISATION OF STATE-PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE SOCIAL SPHERE OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article states that the socio-economic development of a region rests on the higher-than-anticipated growth of its infrastructure. Formation of the social infrastructure of a region is based on practical realisation of social priorities directed at a higher satisfaction of needs of the population in social services. One of the mechanisms in development of social infrastructure is the state-private partnership. The article provides theoretical and methodical aspects of development of instruments of managing investment activity in Russian regions and levelling of territorial heterogeneity of availability of social objects on the basis of use of the state-private partnership (SPP). The article conducts assessment of possibilities of use of SPP models in the social sphere, regional economy and management of state property.

Key words: barriers of regional development, regional depression, territorial heterogeneity, state-private partnership, social sphere, investment project, model of state-private partnership, development budget

Рис.: 3. Бібл.: 16.

Stratan Dmitry I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of crisis and corporate governance, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

Email: Stratan2007@yandex.ru

Hazuyev Ahmed I. – Postgraduate Student, Rostov State Economic University (ul. B. Sadovaya, 69, Rostov-na-Donu, 344002, Russia)

Современная экономическая ситуация обуславливает значительные трансформации в социальном секторе общества. Ранее находившиеся в государственной собственности объекты социальной сферы передаются бизнесу. Государство сохраняет за собой право регулирования и контроля за последующей деятельностью этих объектов. Передача объектов социальной сферы в долгосрочное пользование бизнес-структурам требует совершенствования законодательной базы и решения широкого круга вопросов экономического содержания.

Вопрос нормативно-правового регулирования практики ГЧП (государственно-частного партнерства) и особенно ее финансовых механизмов имеет принципиальное значение, т. к. в противном случае он является существенным источником коррупционной опасности или просто прикрытием нежелания (неспособности) государственных и муниципальных властей осуществлять некие функции, традиционно закрепляемые именно за публичным сектором современной экономики [2].

Термин «ГЧП» сейчас используется достаточно активно, постановка вопроса о ГЧП тогда осуществлялась в очень широкой форме и по различным отраслям: транспортная инфраструктура, технологии и инвестиционная деятельность:

- «совершенствование механизмов финансирования крупных, имеющих общенациональное значение проектов в области развития инфраструктуры»;
- «подготовка концепций законодательных актов по концессиям в области транспортной инфраструктуры и в целом для всех отраслей экономики, в том числе в сфере газо- и нефтепроводного транспорта»;
- «подготовка предложений в Стратегию развития технологий и инновационной деятельности, в том числе по ГЧП»;
- «подготовка рамочного закона по концессиям, концепций законодательных актов по концессиям в различных сферах экономики (ЖКХ, транспорт, социальная инфраструктура и др.), предложения по институциональным механизмам реализации концессий».

Сам термин «государственно-частное партнерство» является переводом распространенного во всем мире термина «public – private partnership». Как видно, перевод буквально дословный. Справедливости ради, следует отметить, что как в зарубежных странах, так и в России иногда используется термин «частно-государственное партнерство». В зарубежных странах часто термин «public – privatepartnership» (PPP) употребляется практически для любых форм сотрудничества государственной власти и частного бизнеса [3].

Интерес к инвестиционной составляющей такого рода сотрудничества возник достаточно давно: первая постройка канала по концессионному принципу во Франции датируется 1552 годом [4]. Активно государственно-частное партнерство в концессионной форме использовалось многими странами, в том числе и Россией, на рубеже

XIX – XX веков, особенно для строительства железных дорог [5].

Последний виток интереса к ГЧП возник в 90-е годы XX века в Великобритании. Именно в это время начала развиваться британская форма ГЧП – «частная финансовая инициатива» («privatefinancinginitiative, PFI») [6], суть которой состояла в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, то есть когда фактически частный бизнес сам осуществлял строительство государственного объекта за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета. Во многих случаях частной финансовой инициативы инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала [7]. Объектами частной финансовой инициативы могут выступать объекты инфраструктуры (включая автомобильные и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы [8].

В Великобритании стоимость объектов частной финансовой инициативы, которая является там основной формой ГЧП, в течение последних 10 лет составляет 24 млрд £, а в течение следующих 3-х лет планируется реализовать проекты на общую сумму 12 млрд £. Ежегодно заключается до 80 новых соглашений. По данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17% экономии для бюджета страны [9].

В каких сферах возникает необходимость в ГЧП? Прежде всего в тех, за которые государство традиционно несет ответственность – объекты общего пользования (транспортная, коммунальная, социальная инфраструктура, объекты культуры, памятники истории и архитектуры и т. п.), так называемые «публичные службы» (publicservices) – ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территорий, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение.

Государство [10], как правило, не может полностью отказаться от своего присутствия в этих сферах и вынуждено сохранять контроль либо над определенным имуществом (оставаться собственником), либо над определенным видом деятельности. В любом случае это означает финансирование за счет средств соответствующих бюджетов.

Суть взаимодействия в рамках ГЧП (и не только) – в согласовании интересов. Причем очевидно, что если взаимодействие осуществляется, то значит у государства и бизнеса нашлись общие интересы.

Поэтому на практике совершенно логично возникает так называемая «полуприватизация» (semi – privatization), с которой часто отождествляют ГЧП. Это дает основание рассматривать ГЧП в качестве промежуточной формы между государственной и частной собственностью, а также как своеобразную управленческую альтернативу приватизации [11].

Официального понимания и толкования термина ГЧП в России сейчас не существует. Каждый чиновник и политик вкладывает собственный смысл в это неведомое для него понятие, стараясь соответствовать конъюнктуре. Едино-

го и системного понимания явления на государственном уровне мы пока тоже не видим.

Наиболее общее определение дано этому явлению В. Г. Варнавским: «Государственно-частное партнерство – это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [12].

Анализ высказываний и публикаций по теме позволяет сделать вывод, что в настоящее время можно говорить о двух основных значениях употребления термина ГЧП:

- ГЧП как принцип взаимодействия государства и бизнеса;
- ГЧП как правовая форма такого взаимодействия.

В качестве факультативного и скорее чисто умозрительного возможно рассмотрение понимания ГЧП как формы взаимодействия государства и бизнеса в рамках хозяйственного общества и/или ГЧП как разновидности простого товарищества между государственным и частным предприятием. Такой подход на практике вряд ли возможен, хотя может быть использован при постановке, особенно на основе лексического толкования слова «партнерство». Необходимо отметить, что в рабочей обстановке возможность использования такого подхода на практике проходила обсуждение с некоторыми государственными служащими, в результате чего был сделан вывод о его практической непригодности.

К наиболее распространенным правовым формам ГЧП относят: Федеральный закон «О концессионных соглашениях» [7], открывший путь для реализации проектов государственно-частного партнерства во многих областях общественного сектора, а также гражданское законодательство РФ, а также законы принятые на региональном уровне. Так, например, в 2010 году в Ростовской области был принят Областной закон «Об основах государственно-частного партнерства» [6].

Существенное значение для практики ГЧП имеет реализация его экономического механизма, включающего в себя использование тех экономических ресурсов, которые в настоящее время находятся в распоряжении органов публичного управления. Это, прежде всего, государственное и муниципальное имущество. Однако, поскольку движение этих средств и имуществ строго регламентировано действующим законодательством, именно в реализации экономического механизма ГЧП и возникают наибольшие трудности [4].

Основным фактором, объективно свидетельствующим в пользу применения ГЧП на всех уровнях вертикали государственного управления, являются значительные потребности в финансировании развития инфраструктуры, накопленные и хроническое неудовлетворение которых приводит Россию к необходимости реально считаться с возможностью наступления негативных явлений.

В качестве второго фактора, свидетельствующего в пользу выбора концепции ГЧП – осознание правительством отсутствия действенной концепции обеспечения

эффективности государственных инвестиций в их традиционных формах, связанных, прежде всего, с прямыми банковским кредитованием частных бизнес – проектов, и вытекающих отсюда необходимости поиска, апробации и утверждения альтернативного механизма эффективных и социально обоснованных государственно-частных инвестиций, который дает определенные преимущества участникам проекта ГЧП (рис. 1).

Участники	Результат взаимодействия
Банк	→ Рост прибылей
Реальный сектор	→ Реструктуризация, повышение доходности бизнеса
Население	→ Рост доходов
Государство	→ Рост налоговых поступлений, социальная стабильность

Рис. 1. Преимущества взаимодействия основных субъектов экономики с использованием механизма ГЧП

На темпы развития ГЧП-проектов, оказывает большое влияние и общая экономическая и политическая ситуация в стране. Для проведения активной экономической политики государства в России была создана целая семья институтов развития. Особое место среди них занимает Внешэкономбанк. Такое положение основано на универсальности Внешэкономбанка, его способности на высоком профессиональном уровне управлять финансовыми потоками, направляемыми на нужды экономического развития [1].

Основная функциональная нагрузка и финансовая ответственность бизнеса в социальной сфере может рассматриваться по нескольким ведущим позициям. Первоначально – это участие частного капитала в доведении государственных денежных средств до лечебно-профилактических учреждений как поставщиков медицинской помощи. Этим предусматривается действие страховых посредников, которые разделяют с государством финансовые риски на случай роста заболеваемости. Такими посредниками выступают страховые медицинские организации. Они выступают связующим звеном по финансовому обеспечению лечебно-профилактических учреждений и выполняют экспертизу качества медицинской помощи. Участие страховых медицинских организаций в этом процессе оценивается по фиксированному проценту на ведение дела [3].

Последовательно целесообразно участие частного капитала в финансировании инфраструктуры здравоохранения. Функционирование частных клиник (медицинских центров) и центров профилактики расширяет сферу медицинских услуг. Допустимо участие этих бизнес-структур в реализации Программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи гражданам Российской Федерации. Экономически значимо совместное финанси-

вание государством и частным капиталом строительства социально-медицинской инфраструктуры.

В рамках государственно-частного партнерства необходимо определение общих условий сотрудничества между государством и бизнесом. В их состав входит политическая стабильность, обеспечивающая преемственность социально-политического курса и неизменность стандартов взаимодействия. Гарантийные обязательства должны обеспечивать выполнение принятых решений независимо от персоналий и взаимное доверие партнеров. Должна обеспечиваться сбалансированность рисков. Риски должны быть адекватно распределены между участниками конкретных сделок по государственно-частному партнерству (рис. 2).

Недопустима концентрация рисков у государства, определенную их часть должно принимать на себя бизнес-



Рис. 2. Распределение рисков между участниками ГЧП

Также допустимо предоставление бизнес-структуре в долгосрочную аренду здания лечебно-профилактического учреждения, расположенного в коммерчески привлекательном районе города, взамен на инвестиционные вложения в реконструкцию действующих или строительство новых лечебно-профилактических учреждений. Такая практика действует в Санкт-Петербурге.

Еще одним механизмом реализации ГЧП является коллективная инвестиционная схема управления через компании специального назначения (SPC – special purpose company). Данный механизм позволяет привлекать частные инвестиции через фондовый рынок. Как правило, такая схема применяется при осуществлении проектов с недостаточным финансированием и акции компании как правило продаются через первичное публичное размещение (IPO – initial public offering). Экономическая последовательность жизни ГЧП в реализации приведенной модели рассмотрена на рис. 3.

Однако базовым механизмом реализации государственно-частных проектов является применение концессионных соглашений (долгосрочная аренда с особыми условиями). Передача в оперативное управление поликлиник бизнесу как частному партнеру достаточно целесообразна. При этом должны быть сохранены условия содержания, реконструкции этих учреждений, оказания ими качественной медицинской помощи, в том числе льготной категории граждан. Внедрение такой практики может существенно повысить оснащенность и уровень сервиса в клиниках, создаст условия конкуренции. Государство

сообщество. Структура договоров должна быть прозрачной.

Первый механизм действует, когда бизнес-структура осуществляет строительство учреждения, реализует его государству с условием последующей аренды и управления. Такой механизм действует в странах Европейского Союза и Израиле.

Второй механизм сопоставим с начальными позициями ранее представленного. Аналогично бизнес-структура строит и управляет больницей. Затем заключается договор на участие этой организации в Программе государственных гарантий бесплатной медицинской помощи гражданам Российской Федерации. Это практически воплощается при участии в Программе государственных гарантий бесплатной медицинской помощи гражданам Российской Федерации медико-санитарных частей крупных корпораций.

оставляет за собой обязательство по финансированию медицинской помощи льготным категориям граждан.

Механизм осуществления ГЧП с использованием концессионных соглашений предполагает вовлечение в организацию этого процесса множества субъектов. Среди них: комитеты законодательной власти, министерства и государственные службы, научно-исследовательские учреждения, фонды и бизнес-сообщество. В ходе законотворческой деятельности каждый из этих субъектов представляет собственные интересы.

При организации государственно-частного партнерства в Российской Федерации в сфере здравоохранения следует решить целую совокупность проблем. В обществе и бизнесе должно быть сформировано точное понимание сути концессионных соглашений в сфере здравоохранения, так как это обуславливается трансформацией правовых, экономических, социальных и финансовых условий взаимоотношения между государством и бизнес-структурами. Спрогнозирована практика их применения, возможные последствия в кратко-, средне- и долгосрочном периоде.

Внедрение государственно-частного партнерства требует создания координирующего и регулирующего органа. Необходима выработка единой концептуальной основы, которая будет регламентировать деятельность координирующего и регулирующего органов.

Реальной проблемой в России в сфере государственного управления, конкретно в концессионной области, является недостаток специалистов, которые могли бы про-

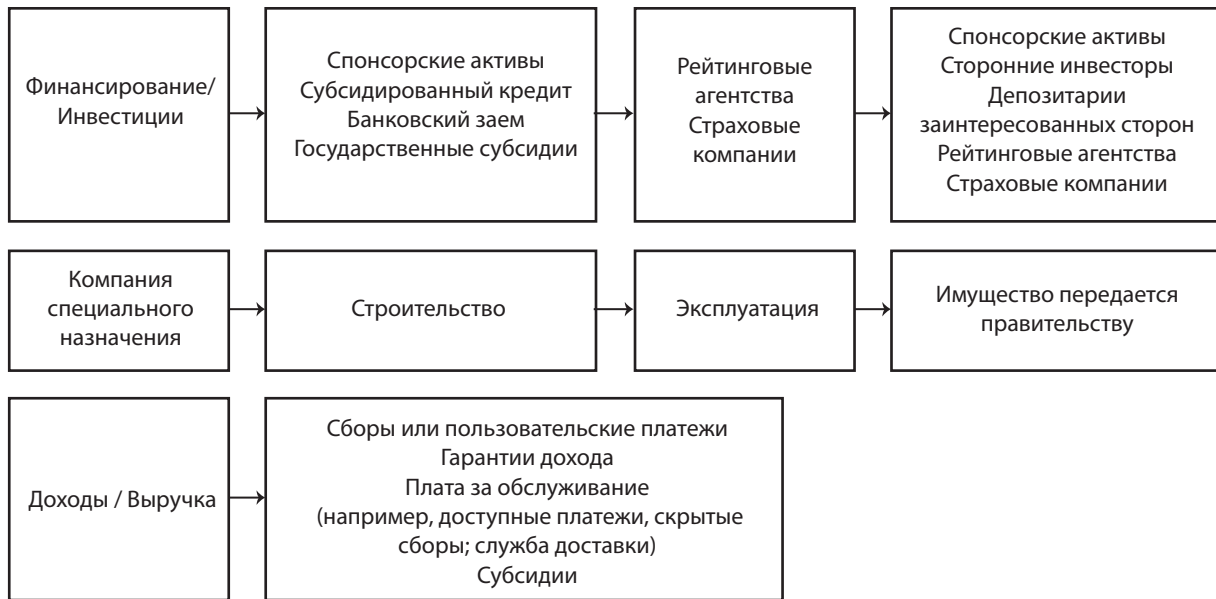


Рис. 3. Экономическая последовательность жизни ГЧП в инфраструктуре развития проекта [8]

фессионально действовать в законодательном и экономическом направлениях. Необходима проработка практики составления органами государственной власти инвестиционных договоров с длительными сроками окупаемости инвестиций. По такому договору государственная собственность переходит во владение и пользование бизнес-структуре на 20–50 лет. Это предполагает серьезную ответственность государственного служащего, подписывающего концессионный договор. Однако привлечение бизнеса в сферу здравоохранения не должно допускать снижения качества медицинской помощи.

ГЧП-проекты могут распространяться не только на планирование, финансирование, строительство и эксплуатацию зданий больничных комплексов, но и на предоставление так называемых третичных услуг [3].

Успехи ГЧП во многом обусловлены четким осознанием того, в каких областях имеет смысл переходить к партнерским взаимоотношениям, а в каких нет. В частности, важно, чтобы медперсонал не был вовлечен в партнерство. Руководство больницы должно быть освобождено от выполнения немедицинских функций [5].

Немаловажной задачей является формирование благоприятного общественного мнения по передаче бизнесу функций владения и пользования объектами государственной и муниципальной собственности. Это необходимо особенно для сферы здравоохранения, так как существенным образом изменяются сложившиеся хозяйственные отношения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баженов А. Внешэкономбанк – банк развития // 20.05.2008.
2. Дерябкин М., Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики, 2008. – №8. – С. 61–77.
3. Климин В. Г. Государственно-частное партнерство в здравоохранении // Финансы и кредит, 2010. – №27(411). – С. 32–35.
4. Михеев О. Л., Финансовый механизм государственно-частного партнерства в системе государственного управления // Финансовый бизнес, 2010. – №6. – С.15–20.
5. Норекиян М. Государственно-частное партнерство и перераспределение обязанностей в системе здравоохранения // Социальная политика. – 2011. – №5. – С. 24–26.
6. Областной закон Ростовской области от 22.07.2010 г. №448-ЗС «Об основах государственно-частного партнерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru>

REFERENCES

- Deriabkin, M. "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriia i praktika" [Public-private partnerships: Theory and Practice]. *Voprosy ekonomiki*, no. 8 (2008): 61-7.
- Efimova, L. I. "Nekotorye modeli gosudarstvenno-chastnykh partnerstv: tendentsii i zarubezhnyy opyt" [Some models of public-private partnerships: trends and international experience]. http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.
- Efimova, L. I. "Nekotorye modeli gosudarstvenno-chastnykh partnerstv: tendentsii i zarubezhnyy opyt" [Some models of public-private partnerships: trends and international experience]. http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.
- Ikechukwu, I. C. "Public-Private Partnerships: The Underlining Principles of Infrastructure Investment, Finance and Development Projects" *International Journal of Business and Management*, no. 1 (2012): 109-125.

7. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 г. №115-ФЗ (в последней ред. ФЗ от 25.04.2012 №38-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 2005. №30. Ст. 3126; 2012. №18. Ст. 2130.
8. Ikechukwu I. C., Public-Private Partnerships: The Underlining Principles of Infrastructure Investment, Finance and Development Projects // International Journal of Business and Management, 2012. – №1. – С.109–125.
9. Варнавский В. Г. Процессы институциональной адаптации частно-государственного партнерства к реальной экономике очень сложны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33
10. Распоряжение Правительства РФ от 19 января 2006 г. № 38-р// Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 5. – ст. 589.
11. Санникова Т. Public - private partnership [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833
12. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php
13. Варнавский В. Г. Концессии в транспортной инфраструктуре: теория, практика, перспективы. – М.: ИМЭМО РАН, 2002. – С. 22–26.
14. Санникова Т. Фундаментальная предпосылка – можно ли вести бизнес с этим государством? [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.opec.ru/point_doc.asp?d_no=56613
15. Скидельский Р. Возможно ли партнерство государства и частного бизнеса в России? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.opec.ru/news_doc.asp?d_no=46747
16. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php
- Klimin, V. G. "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v zdavookhraneniі" [Public-private partnerships in health care]. *Finansy i kredit*, no. 27 (411) (2010): 32-35. [Legal Act of Russia] (2005).
- [Legal Act of Russia] (2006).
- [Legal Act of Russia] (2<http://www.donland.ru>).
- Mikheev, O. L. "Finansovyy mekhanizm gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sisteme gosudarstvennogo upravleniia" [Financial mechanism of public-private partnerships in the public administration]. *Finansovyy biznes*, no. 6 (2010): 15-20.
- Norekian, M. "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo i pereraspredelenie obiazannostey v sisteme zdavookhraneniia" [Public-private partnerships and the distribution of responsibilities in the health system]. *Sotsialnaia politika*, no. 5 (2011): 24-26.
- Sannikova, T. "Fundamentalnaia predposylka - mozhno li vesti biznes s etim gosudarstvom?" [The fundamental premise - can you do business with this counthttp://www.opec.ru/point_doc.asp?d_no=56613.
- Skidelskiy, R. "Vozmozhno li partnerstvo gosudarstva i chastnogo biznesa v Rossii?" [Is it possible partnership between the state and private business in Russhttp://www.opec.ru/news_doc.asp?d_no=46747.
- Sannikova, T. "Public - private partnerhttp://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=46833.
- Varnavskiy, V. G. *Kontsessii v transportnoy infrastrukture: teoriia, praktika, perspektivy* [Concessions in the transport infrastructure: theory, practice, and prospects]. Moscow: IMEMO RAN, 2002.
- Varnavskiy, V. G. "Protssy institutsionalnoy adaptatsii chastno-gosudarstvennogo partnerstva k realnoy ekonomike ochen slozhny" [The processes of institutional adaptation of public-private partnerships to the real economy are very comphttp://www.opec.ru/point_doc.asp?tmpl=point_doc_print&d_no=50580#33.

Цимбалюк С. О.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СПРИЙНЯТТЯ ПРАЦІВНИКАМИ КОМПЕНСАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК СПРАВЕДЛИВОЇ

Метою статті є дослідження сутності поняття «справедлива компенсаційна політика» та аналіз факторів, що впливають на сприйняття працівниками компенсаційної політики як справедливої. Сформульовано концептуальні положення, що розкривають сутність поняття «справедлива компенсаційна політика». У результаті дослідження оцінено вплив на результативну ознаку «рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої» таких факторних ознак, як рівень задоволеності працівника розміром винагороди; рівень прозорості системи оплати праці; рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків та рівень залежності винагороди від індивідуальних результатів праці. Побудовано регресійну модель залежності результативної ознаки від факторних ознак. Встановлено, що лише, у разі, якщо хоча б три параметри моделі є позитивними, працівник може сприймати систему оплати праці як справедливу. Причому така ситуація можлива й у разі незадоволення працівником розміром своєї винагороди. Подальші дослідження мають бути спрямовані на вироблення пропозицій щодо проектування різних складових сукупної винагороди з погляду забезпечення соціальної справедливості компенсаційної політики.

Ключові слова: компенсації, винагорода, заробітна плата, компенсаційна політика, справедлива система оплати праці, прозора система оплати праці, диференціація винагороди

Рис.: 1. Табл.: 3. Формул.: 4. Бібл.: 9.

Цимбалюк Світлана Олексіївна – кандидат 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 331.215.1

Цимбалюк С. А.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ РАБОТНИКАМИ КОМПЕНСАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КАК СПРАВЕДЛИВОЙ

Целью статьи является исследование сущности понятия «справедливая компенсационная политика» и анализ факторов, влияющих на восприятие работниками компенсационной политики как справедливой. Сформулированы концептуальные положения, раскрывающие суть понятия «справедливая компенсационная политика». В результате исследования оценено влияние на результативный признак «уровень восприятия наемными работниками системы оплаты труда как справедливой» таких факторных признаков, как уровень удовлетворенности работника размером вознаграждения, уровень прозрачности системы оплаты труда, уровень зависимости вознаграждения от сложности работ, обязанностей и уровень зависимости вознаграждения от индивидуальных результатов труда. Построена регрессионная модель зависимости результативного признака от факторных признаков. Установлено, что только в случае, если хотя бы три параметра модели являются положительными, работник может воспринимать систему оплаты труда как справедливую. Причем такая ситуация возможна и в случае неудовлетворенности работником размером своего вознаграждения. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку предложений по проектированию различных составляющих совокупного вознаграждения с точки зрения обеспечения социальной справедливости компенсационной политики.

Ключевые слова: компенсации, вознаграждение, заработная плата, компенсационная политика, справедливая система оплаты труда, прозрачная система оплаты труда, дифференциация вознаграждения

Рис.: 1. Табл.: 3. Формул.: 4. Библ.: 9.

Цимбалюк Светлана Алексеевна – кандидат 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

UDC 331.215.1

Tsimbalyuk S. A.

FACTOR ANALYSIS OF PERCEPTION OF THE COMPENSATORY POLICY AS FAIR BY WORKERS

The goal of the article is the study of the essence of the «fair compensatory policy» notion and analysis of factors that influence perception of the compensatory policy as fair by workers. The article formulates conceptual provisions that reveal the essence of the «fair compensatory policy» notion. In the result of the study the article assesses impact on the effective feature «the level of perception of the system of remuneration of labour as fair by employed workers» of such factor features as the level of satisfaction of the worker with the size of remuneration, level of transparency of the system of remuneration of labour, level of dependence of remuneration on complexity of works and duties, and the level of dependence of remuneration on individual results of labour. The article builds a regression model of dependence of the effective feature on factor features. It establishes that only when at least three parameters of the model are positive, the worker can perceive the system of remuneration of labour as fair. Moreover, such a situation is possible also in case of dissatisfaction of the worker with the size of his or her remuneration. Further studies should be directed at development of proposals on planning various components of the aggregate remuneration from the point of view of ensuring social fairness of the compensatory policy.

Key words: compensation, remuneration, wages, compensatory policy, fair system of remuneration of labour, transparent system of remuneration of labour, differentiation of remuneration

Pic.: 1. Tabl.: 3. Formulae: 4. Bibl.: 9.

Tsimbalyuk Svitlana A. – Candidate of Sciences (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. Неможливо ефективно управляти людьми без забезпечення справедливої оплати праці, виплати гідного рівня винагороди, надання конкурентного, збалансованого за структурою та призначенням винагород компенсаційного пакета з урахуванням потреб та інтересів найманих працівників. Тільки за таких умов можна розраховувати на підвищення мотивації і лояльність працівників і відповідно на високі результати праці. Попри те, що питання оплати праці є одними з найважливіших, вони залишаються чи не найхворобливішими для України.

Як зазначають дослідники системи оплати праці, у сфері формування та використання доходів від трудової діяльності ми значно відстаємо від європейських соціальних стандартів, а за цілою низкою напрямів триває наростання негативних тенденцій, які призводять до відповідних наслідків [2, с. 7].

Необхідно виокремити такі актуальні для України проблеми: низький рівень винагороди за працю, тінізація заробітної плати, порушення підприємствами законодавства у сфері оплати праці, незадовільна диференціація, неузгодженість компенсацій зі складністю функцій і обов'язків, рівнем кваліфікації працівників і результатами праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оплати праці, винагороди за працю та компенсаційного пакета присвячено чимало праць. З-поміж зарубіжних авторів, які займалися дослідженням теоретичних і прикладних аспектів формування систем винагород, треба виокремити М. Армстронга, Дж. Мілковича, Е. Лоулер, Дж. Ньюман, Т. Стівенс, Дж. Тропмена, Р. Хендерсона, М. Хемел, Р. Хенімена та ін.

Різні теоретичні та прикладні аспекти матеріальної мотивації та оплати праці викладено в працях вітчизняних вчених: О. Грішнєвої, В. Данюка, Т. Кир'ян, А. Колота, Г. Кулікова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, Н. Лук'янченко, О. Новікової, І. Петрової та ін. Ці проблеми досліджували також вчені країн СНД: Л. Абалкін, І. Алієв, Л. Бабініна, В. Бобков, Н. Волгін, Б. Генкін, В. Гімпельсон, Н. Горєлов, Ю. Кокін, Р. Колосова, Б. Мазманова, Ю. Одегов, А. Рофе, М. Сорокіна, Р. Яковлев та ін.

Прикладним питанням розроблення компенсаційного пакета присвячені праці вчених і практиків: С. Бабіна, Л. Бабініної, О. Бодрової, І. Поварича, А. Соснового, А. Федченко та ін.

Разом з тим залишається нез'ясованою сутність поняття «справедлива компенсаційна політика» та значення її для посилення мотивації працівників, не досліджено фактори, що впливають на сприйняття найманими працівниками компенсаційної політики як справедливої.

Метою роботи є дослідження сутності поняття «справедлива компенсаційна політика» та аналіз факторів, що впливають на сприйняття працівниками компенсаційної політики як справедливої.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою характеристикою компенсаційної політики є її справедливість. Справедливість асоціюється з рівністю, неупередженим ставленням, об'єктивною оцінкою значущості

найманого працівника і його трудового внеску у результати діяльності підприємства.

Як зазначає Р. Хендерсон, проектувальники компенсаційних систем мають розуміти, що люди приймають рішення про прийнятну заробітну плату, порівнюючи себе з іншими. Ці порівняння унікальним чином зважуються кожним індивідом. Результати порівнянь, своєю чергою? впливають на рішення найманих працівників, залишитися чи покинути роботу, працювати краще чи саботувати вимоги організації [9, с.139].

На сприйняття найманими працівниками компенсаційної політики як справедливої впливає безліч чинників, зокрема розмір винагороди, структура й наповнення компенсаційного пакета, прозорість компенсаційної політики, конкурентний рівень винагороди, забезпечення об'єктивної диференціації винагороди, що одержує найманий працівник, та ін.

Для з'ясування сутності поняття «справедлива компенсаційна політика» потрібно розглянути дефініції терміну «справедливий». Згідно з тлумачним словником української мови? термін «справедливий» означає:

- 1) той, що діє на підставі об'єктивних фактів, позбавлений упередження; ґрунтується на правильному, об'єктивному ставленні до кого-, чого-небудь;
- 2) заснований на вимогах справедливості, зокрема який має законні підстави, достатньо підтверджений, обґрунтований; те, що виражає об'єктивність, відповідає морально-етичним і правовим нормам;
- 3) *рідко*. те саме, що справжній [7].

Виходячи з цього, **справедлива компенсаційна політика** – це такий механізм визначення основних параметрів оплати праці, який:

- забезпечує гідний рівень винагороди, достатній для розширеного відтворення робочої сили найманого працівника та матеріального забезпечення непрацездатних членів родини;
- відповідає законодавчим нормам, положенням генеральної і галузевих угод, колективних договорів;
- забезпечує справедливий розподіл граничного продукту, створеного найманим працівником (створеною доданою вартістю), між власником (роботодавцем) і найманим працівником;
- забезпечує об'єктивну диференціацію винагороди;
- позбавлений упередженого ставлення до окремих працівників залежно від статі, віку, інших чинників, які безпосередньо не стосуються трудової діяльності, тощо.

Для забезпечення об'єктивної диференціації винагороди важливо визначити фактори, які мають впливати на її розмір. Б. Мазманова виокремлює такі основні зарплатоутворювальні фактори: кваліфікація працівника, складність роботи, кількість і якість роботи [6, с.14–49]. Західні вчені розглядають ширше проблему визначення рівня оплати праці. М. Армстронг і Т. Стівенс наводять такий перелік факторів, що впливають на рівень оплати: попит і пропозиція на ринку праці, фінансове становище організації, позиція

організації у сфері оплати, політика інвестицій у людський капітал, вплив профспілок, внутрішнє співвідношення, внутрішня цінність роботи, внесок конкретного співробітника [1, с. 66].

Фактори, що впливають на розмір винагороди, що її одержує найманий працівник, можна поділити на зовнішні та внутрішні. З погляду формування справедливої компенсаційної політики, на наш погляд, у процесі визначення розміру винагороди важливе значення має врахування саме внутрішніх факторів, до яких належать складність праці, кваліфікації, рівень розвитку професійно значущих компетенцій у працівника, індивідуальні і колективні результати праці.

Рівень розвитку професійно значущих компетенцій у працівника ми долучили до цього переліку у зв'язку з наступним. Кваліфікація характеризує лише здатність людини, яка визначається підготовленістю (рівнем освіти і досвідом роботи) до виконання робіт певного рівня складності. Разом з тим результати праці (кількісні, якісні), спроможність займатися інноваційною діяльністю, продукувати й втілювати в життя новачі у працівників, що мають однакову кваліфікацію й виконують роботи однакового рівня складності в однакових умовах праці, можуть відрізнитися. Відмінності в результатах і досягненнях таких працівників пояснюються рівнем розвитку професійно значущих компетенцій і мотивацією працівників. Як зазначає В. Данюк, компетенція – це здатність особи ефективно виконувати функціональні завдання професійної діяльності [8, с. 64].

Оскільки роботодавці зацікавлені в залученні не просто висококваліфікованих працівників, а компетентних і мотивованих, тому і під час розроблення компенсаційної політики варто передбачити залежність винагороди від рівня розвитку професійно значущих компетенцій у працівника.

У системі розподільних відносин, зазвичай, термін «справедливість» вживається з прикметником «соціально», що вказує на тісний зв'язок між забезпеченням справедливості в наданні найманим працівникам компенсацій і виконанням системою компенсацій, зокрема і заробітною платою, соціальної функції. Часто дослідники системи соціально-трудова відносин визнають, що під час становлення соціально-орієнтованої економіки ця функція набуває першорядного значення. Неповноцінне виконання заробітною платою соціальної функції унеможливорює створення ефективного мотиваційного механізму та забезпечення справедливості у сфері розподільних відносин [4, с. 512].

Рівень задоволення найманих працівників компенсаційною політикою, зокрема й системою оплати праці, нами досліджено з використанням методу опитування¹. У процесі опитування нами з'ясовано, що лише

¹ Опитування проводилося автором упродовж 2011–2013 рр. Генеральна сукупність – наймані працівники, що обіймають посади, які належать до категорій керівників і професіоналів, мають повну вищу освіту й навчаються в системі післядипломної освіти, зокрема здобувають другу вищу освіту у вищих навчальних закладах III і IV рівнів акредитації м. Києва. Кількість респондентів, залучених до опитування – 193 особи

39 % респондентів вважають систему оплати праці, що використовується в компанії, у якій вони працюють, справедливою. Натомість 49 % зазначили, що система оплати праці є несправедливою і 12 % було складно визначитися з відповіддю.

Майже половина респондентів визнала систему оплати праці, яка використовується в компанії, у якій вони працюють, несправедливою, що є надзвичайно високим показником. Сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як несправедливої є свідченням **незадовільного механізму формування компенсаційної політики на підприємстві**. Потенційно це може негативно впливати на мотивацію і лояльність найманих працівників до підприємства. Вважаючи те, що опитування проводилося з-поміж висококваліфікованих, компетентних і перспективних працівників, що обіймають посади керівників і професіоналів, то ті підприємства, на яких використовується несправедлива система оплати праці, ризикують втратити свій людський капітал.

З метою визначення основних причин сприйняття найманими працівниками оплати праці (як однієї з основних складових компенсаційної політики) як несправедливої, а відтак зниження мотивації та лояльності до компанії, **оцінимо вплив різних чинників на сприйняття найманими працівниками оплати праці як справедливої**.

Ознаку «рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої» приймемо як результативну. Для визначення факторних ознак побудуємо граф взаємозв'язків між різними ознаками: a_1 – рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої; a_2 – рівень задоволеності респондента розміром винагороди; a_3 – рівень прозорості системи оплати праці; a_4 – рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків; a_5 – рівень залежності винагороди від кваліфікації; a_6 – рівень залежності винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника; a_7 – рівень залежності винагороди від індивідуальних результатів праці; a_8 – рівень залежності винагороди від колективних результатів праці; a_9 – необхідність внесення змін до системи оплати праці (рис. 1).

Ознака a_1 впливає на ознаку a_9 . Ознаки $a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$ та a_8 прямо та опосередковано (через a_1) впливають на a_9 . На ознаку a_1 впливають ознаки $a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$ та a_8 . Ці ознаки є причинами a_1 . При цьому ознаки a_4, a_5, a_6, a_7 і a_8 прямо та опосередковано (через a_3) впливають на a_1 . Ознаки a_4, a_5, a_6, a_7 і a_8 є факторними ознаками результативної ознаки a_1 .

Отже, для дальшого дослідження присвоїмо ознакам прийнятні в статистичному аналізі буквені символи: y – рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої; x_1 – рівень задоволеності респондента розміром винагороди; x_2 – рівень прозорості системи оплати праці; x_3 – рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків; x_4 – рівень залежності винагороди від кваліфікації працівника; x_5 – рівень залежності винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника; x_6 – рівень залежності винагороди від

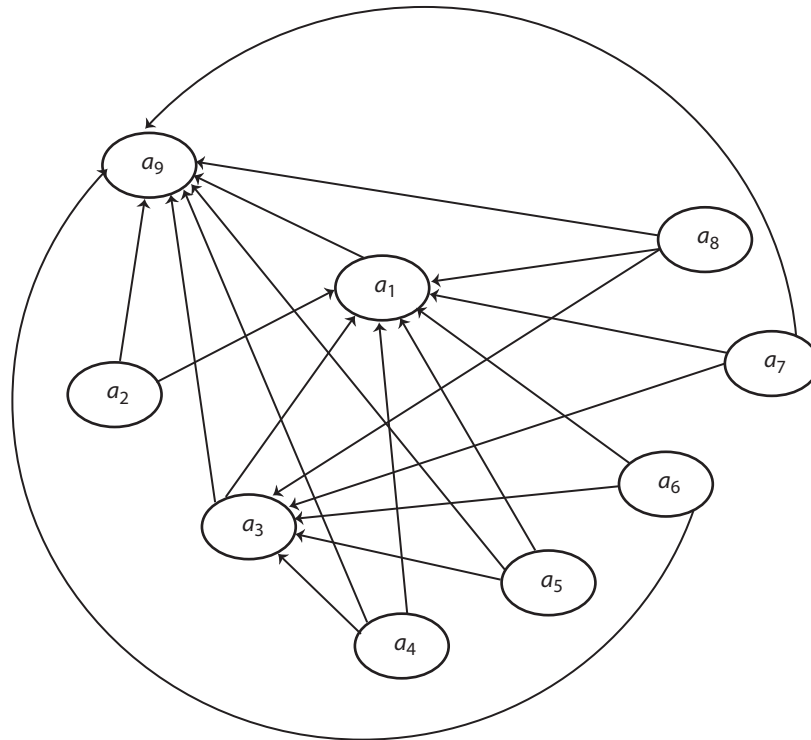


Рис. 1. Граф взаємозв'язків між ознаками

індивідуальних результатів праці; x_7 – рівень залежності винагороди від колективних результатів праці.

Наявність стохастичного зв'язку між результативною (y) та факторними ознаками ($x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$) ми перевірили за допомогою **таблиць взаємної спряженості**. Таблиця взаємної спряженості для ознак «рівень сприйняття респондентом системи оплати праці як справедливої» та «рівень задоволеності респондента розміром винагороди» наведено в табл. 1.

Характер розподілу частот, концентрація їх уздовж головної діагоналі вказують на наявність стохастичного зв'язку між рівнем сприйняття респондентами системи оплати праці як справедливої та рівнем задоволеності розміром винагороди. Розміщення частот з лівого верхнього кута у правий нижній свідчать про пряму залежність між y та x_1 .

Підтвердимо чи спростуємо ці висновки за допомогою критерію Пірсона χ^2 , який визначається за формулою [5, с.221]:

$$\chi^2 = n \left[\sum_i \sum_j \frac{f_{ij}^2}{f_{i0} f_{j0}} - 1 \right], \quad (1)$$

де f_{ij} – частота j -го стовпчика i -того умовного розподілу;
 f_{i0} – підсумкові частоти за ознакою x ;
 f_{0j} – підсумкові частоти за ознакою y .

Критерій Пірсона χ^2 для ознак y та x_1 дорівнює: $\chi_1^2 = 66,37$. Критичне значення χ^2 для $\alpha=0,05$ і числа ступенів свободи $df=4$ дорівнює 9,5 [5, с.345]. Фактичне значення значно перевищує критичне, тому з ймовірністю 0,95 зв'язок між рівнем сприйняття респондентами системи

Таблиця 1

Таблиця взаємної спряженості для ознак «рівень сприйняття респондентом системи оплати праці як справедливої» та «рівень задоволеності респондента розміром винагороди»

Рівень задоволеності респондента розміром винагороди, x_1	Рівень сприйняття респондентом політики оплати праці як справедливої, y			f_{i0}
	так	ні	важко відповісти	
так	47	13	5	65
ні	12	67	8	87
важко відповісти	17	14	10	41
Разом f_{0j}	76	94	23	193

Джерело: складено автором за результатами опитування

оплати праці як справедливої та рівнем задоволеності розміром винагороди визнається істотним.

Оцінимо також **силу зв'язку** за допомогою **коефіцієнта взаємної спряженості**. У нашому дослідженні кількість груп факторної та результативної ознаки однакова, тому для оцінки сили зв'язку використовуємо формулу Чупрова:

$$c = \sqrt{\frac{\chi^2}{n \sqrt{(m_x - 1)(m_y - 1)}}, \quad (2)$$

де n – обсяг сукупності;

m_x – кількість груп за ознакою x ;

m_y – кількість груп за ознакою y [5, с.222–223].

Коефіцієнт взаємної спряженості дорівнює: $C_1=0,415$. Значення коефіцієнта вказує на помірний зв'язок між рівнем сприйняття респондентами системи оплати праці як справедливої та рівнем задоволеності розміром винагороди.

Аналогічно нами побудовано таблиці взаємної спряженості результативної (y) та інших факторних ознак ($x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$), розраховано критерії Пірсона χ^2 і коефіцієнти взаємної спряженості. За результатами аналізу виявлено пряму залежність між результативною та факторними ознаками.

Розраховані критерії Пірсона χ^2 за всіма факторними ознаками перевищують критичне значення, тому зв'язки між результативною ознакою (y) та факторними ознаками ($x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$) визнаються істотними.

Коефіцієнти взаємної спряженості дорівнюють: $C_2=0,418$; $C_3=0,392$; $C_4=0,265$; $C_5=0,32$; $C_6=0,427$; $C_7=0,219$. Значення коефіцієнтів спряженості вказують на те, що між y та x_2, x_3, x_5, x_6 існує помірний зв'язок, а між y та x_4, x_7 – низький зв'язок.

Отже, **найбільший вплив на результативну ознаку «рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої» чинять такі факторні ознаки:** рівень задоволеності респондента розміром винагороди; рівень прозорості системи оплати праці; рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків; рівень залежності винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника; рівень залежності винагороди від індивідуальних результатів праці.

Для **обґрунтування механізму формування варіації результативної ознаки (y) під впливом найсуттєвіших факторних ознак (x_1, x_2, x_3, x_5, x_6)** використаємо інструменти економіко-математичного моделювання. Між результативною ознакою і факторними ознаками існує **регресійний зв'язок**. Оскільки пояснювальних змінних – регресорів кілька, тому маємо **множинну регресію**.

Для дальшого дослідження змінимо для окремих факторних ознак буквені символи: x_1 – рівень задоволеності респондента розміром винагороди; x_2 – рівень прозорості системи оплати праці; x_3 – рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків; x_4 – рівень залежності винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника; x_5 – рівень залежності винагороди від індивідуальних результатів праці.

Для побудови моделі результативна та факторні ознаки мають бути виражені числом. У разі, якщо факторна ознака атрибутивна, текстова, то її необхідно оцифрувати, надати кожному найменуванню (градації) ознаки певне число. Для відповідей на запитання нами використано шкалу з такими градаціями: «так», «ні» та «важко відповісти». Для оцифрування текстових ознак цифру «1» присвоїмо відповідям «так», цифру «0» – відповідям «ні». Відповіді «важко відповісти» залишаються неоцифрованими.

Для побудови моделі нами вилучено відповіді респондентів, які хоча б на одне запитання дали відповідь «важко відповісти». У результаті цього для побудови моделі залишилися результати опитування 92 респондентів.

Однією з передумов побудови регресійних моделей є **відсутність мультиколеніарності**. Для виявлення ознак мультиколеніарності ми скористалися **алгоритмом Фаррара – Глобера** [4, с. 426–429]. У результаті розрахунків виявлено залежність між x_2 та x_4 , а також між x_4 та x_5 .

Метою нашого дослідження є визначення міри впливу кожної пояснювальної змінної (регресора) на залежну змінну, тому наявність мультиколеніарності в моделі призведе до збільшення стандартних похибок [4, с. 424].

Найприйнятнішим у нашій ситуації **методом усунення мультиколеніарності** є виключення з моделі однієї або кількох корельованих пояснювальних змінних. У нашому дослідженні регресор x_4 «залежність винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника» корелює одночасно з двома регресорами x_2 та x_5 . Причому між собою регресори x_2 та x_5 не корелюють. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне регресор x_4 виключити з моделі. Крім того, з усіх розрахованих коефіцієнтів взаємної спряженості факторних ознак, які ми залишили для побудови моделі, коефіцієнт взаємної спряженості між рівнем сприйняття респондентами системи оплати праці як справедливої та рівнем залежності винагороди від рівня розвитку компетенцій у працівника найнижчий.

Зробимо остаточне коригування окремих буквених символів для факторних ознак: x_1 – рівень задоволеності розміром винагороди; x_2 – рівень прозорості системи оплати праці; x_3 – рівень залежності винагороди від складності робіт, обов'язків; x_4 – рівень залежності винагороди від індивідуальних результатів праці.

Побудова моделі. Спочатку необхідно **специфікувати модель** – визначити вид функціональної залежності $y_i = f(x_i)$. Оскільки для побудови моделі ми оцифрували дані й ознаки можуть набувати лише двох значень «0» та «1», то візуально проаналізувати графік залежності змінних немає можливості. Тому для визначення характеру зв'язку між результативною та факторними ознаками ми побудували точкові графіки залежності у від x_1, x_2, x_3, x_4 та лінії трендів. Виходячи з побудованих нами графіків, ми з'ясували, що між результативною та факторними ознаками існує зв'язок близький до лінійного. Емпіричне рівняння матиме вигляд [4, с. 402]:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon, \quad (3)$$

Для побудови моделі нами використано інструмент «Регресія» пакета «Аналіз даних» програми Microsoft Office Excel. Параметри моделі наведено в табл. 2.

Дані регресійної статистики:

множинний R (коефіцієнт кореляції) – 0,861;
 R -квадрат (коефіцієнт детермінації) – 0,742;
нормований R -квадрат (скоригований R^2) – 0,730;
стандартна похибка – 0,261.
Дисперсійний аналіз моделі наведено у табл. 3.

За результатами аналізу регресійна модель має вигляд:

$$Y = -0,209 + 0,387x_1 + 0,302x_2 + 0,214x_3 + 0,267x_4$$

Для перевірки статистичної значущості параметрів моделі визначаємо $t = -2,00$.

Отже, область значень статистичного критерію, при яких статистична гіпотеза $H_0: \beta_i = 0$ є справедливою, дорівнюватиме $[-2,00; 2,00]$.

Таблиця 2

Параметри моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	-0,209	0,053	-3,91	0,000182	-0,315	-0,103
Змінна X_1	0,387	0,066	5,90	6,70465E-08	0,257	0,517
Змінна X_2	0,302	0,067	4,52	1,91993E-05	0,169	0,435
Змінна X_3	0,214	0,073	2,94	0,004155	0,070	0,359
Змінна X_4	0,267	0,065	4,12	0,000087	0,138	0,397

Таблиця 3

Дисперсійний аналіз моделі

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	16,99	4,25	62,44	8,97507E-25
Залишок	87	5,92	0,07	-	-
Усього	91	22,90	-	-	-

Згідно з даними табл. 2: $t_{\beta 0}^* = -3,91$; $t_{\beta 1}^* = 5,90$; $t_{\beta 2}^* = 4,52$; $t_{\beta 3}^* = 2,94$; $t_{\beta 4}^* = 4,12$.

Оскільки $t_{\beta j}^*$ не належить діапазону $[-2,00; 2,00]$ ($j = 0, 1, 2, 3, 4$), то відхиляємо нульову гіпотезу H_0 про рівність нулю параметрів $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$ та β_4 . Отже, з імовірністю 0,95 можна стверджувати про істотність впливу факторних ознак на результативну.

Коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,742$) вказує на те, що включені в модель фактори пояснюють 74,2 % варіації сприйняття найманими працівниками оплати праці як справедливої.

Перевіримо коефіцієнт детермінації на статистичну значущість за критерієм Фішера. Спостережувальне значення критерію Фішера $F^* = 62,44$ (див. табл. 3). Критичне значення для критерію Фішера $F_{кр}$ ($0,05; 4; 87$) = 2,53 [4, с. 518]. Оскільки $F^* > F_{кр}$, то статистична гіпотеза $H_0: R^2 = 0$ відхиляється. Отже, усі фактори мають вплив на результативну ознаку.

Визначимо частинні коефіцієнти еластичності, які є границею відношення зміни у відсотках Y при зміні на 1 % одного з регресорів X_i за формулою:

$$K_{E_i} = \lim_{\Delta x_i \rightarrow 0} \frac{\frac{\Delta y}{y}}{\frac{\Delta x_i}{x_i}} \quad (4)$$

Частинні коефіцієнти еластичності дорівнюють: $K_{E_1} = 0,40$; $K_{E_2} = 0,31$; $K_{E_3} = 0,22$; $K_{E_4} = 0,27$.

Розраховані коефіцієнти еластичності вказують на те, що:

- задоволення найманими працівниками розміром винагороди на 40,3 % визначає рівень сприйняття ними системи оплати праці як справедливої;
- прозорість системи оплати праці на 31,4 % визначає рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої;
- залежність винагороди від складності робіт, обов'язків на 22,3 % визначає рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої;
- залежність винагороди від індивідуальних результатів праці на 27,8 % визначає рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої.

Висновки. Економічна інтерпретація побудованої нами моделі дає змогу зробити такі узагальнення. У разі, якщо працівник не задоволений розміром винагороди, непрозора система оплати праці й розмір винагороди не залежить від складності робіт, обов'язків та індивідуальних результатів праці, то з імовірністю 95 % таку систему оплати праці працівник буде вважати несправедливою.

Якщо працівник буде задоволений розміром своєї винагороди, проте непрозора система оплати праці й розмір винагороди не залежить від складності робіт, обов'язків та індивідуальних результатів праці (фактори набувають значення «0»)², то з імовірністю 95 % таку систему оплати праці працівник теж буде вважати несправедливою.

Якщо працівник буде задоволений розміром своєї винагороди й система оплати праці є прозорою, проте розмір винагороди не залежить від складності робіт, обов'язків та індивідуальних результатів праці, то таку систему оплати праці працівник теж ймовірніше за все вважатиме несправедливою.

Лише у разі, якщо хоча б три (будь-які) параметри моделі набувають значення «1», працівник може сприймати систему оплати праці як справедливу. Причому така ситуація можлива й у разі незадоволення працівником розміром своєї винагороди. Якщо підприємство не має фі-

нансових можливостей виплачувати розмір винагороди, що задовольняє працівника, проте система оплати праці є прозорою й розмір винагороди залежить від складності робіт, обов'язків та індивідуальних результатів праці (забезпечено об'єктивну диференціацію), то систему оплати праці ймовірніше за все працівник вважатиме справедливою.

Для сприйняття найманими працівниками компенсаційної політики як справедливої важливо не лише виплачувати гідний рівень винагороди, а й забезпечити прозорість оплати праці та об'єктивну диференціацію винагороди залежно від основних тарифоутворювальних чинників і результатів праці.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на вироблення пропозицій щодо проектування різних складових сукупної винагороди з погляду забезпечення соціальної справедливості компенсаційної політики.

ЛІТЕРАТУРА

1. Армстронг М. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала / М. Армстронг, Т. Стивенс ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 512 с.
2. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС) : монографія / [А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська та ін.] ; за заг. ред. А. М. Колота і Г. Т. Кулікова. – К. : КНЕУ, 2008. – 274 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносина : підручник / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
4. Економіко-математичне моделювання : навч. пос. / [Вітлінський В. В., Наконечний С. І., Шарапов О. Д. та ін.] ; за заг. ред. В. В. Вітлінського. – К. : КНЕУ, 2008. – 536 с.
5. Єріна А. М. Статистика : підруч. / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К. : КНЕУ, 2010. – 351 с.
6. Мазманова Б. Г. Оплата труда и трудовые отношения в России и за рубежом : учеб. пос. / Б. Г. Мазманова. – М. : Дело и Сервис. – 2010. – 432 с.
7. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sum.in.ua/s/spravedlyvyj/>
8. Управління персоналом : підруч. / [В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін.] ; за заг. та наук. ред. В. М. Данюка. – К. : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.
9. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. – СПб. : Питер, 2004. – 880 с.

REFERENCES

- Armstrong, M., and Stivens, T. Oplata truda. Prakticheskoe rukovodstvo po postroeniiu optimalnoy sistemy oplaty truda i vozna-grazhdeniia personala [Wages. A practical guide to building an optimal system of remuneration and remuneration of staff]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2006.
- Daniuk, V. M., Kolot, A. M., and Sukov, H. S. Upravlinnia personalom [Management]. K.; Kramatorsk: KNEU; NKMZ, 2013.
- Kolot, A. M., Hrishnova, O. A., and Herasymenko, O. O. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny [Labor Economics and Labor Relations]. Kyiv: KNEU, 2009.
- Kolot, A. M., Kulikov, H. T., and Poplavska, O. M. Doslidzhennia problem oplaty pratsi: porivnialnyi analiz (Ukraine ta krainy IES) [Studies of wages: a comparative analysis (Ukraine and the EU)]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Khenderson, R. Kompensatsionnyy menedzhment. Strategiiia i taktika formirovaniia zarabotnoy platy i drugikh vyplat [Compensation management. The strategy and tactics of the formation of wages and other benefits]. St. Petersburg: Piter, 2004.
- Mazmanova, B. G. Oplata truda i trudovye otnosheniia v Rossii i za rubezhom [Wages and labor relations in Russia and abroad]. Moscow: Delo i Servis, 2010.
- "Tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy" [Dictionary of the Ukrainian language]. <http://sum.in.ua/s/spravedlyvyj/>.
- Vitlinskyi, V. V., Nakonechnyi, S. I., and Sharapov, O. D. Ekonomiko-matematychnye modeliuvannia [Economic modeling]. Kyiv: KNEU, 2008.
- Yerina, A. M., and Palian, Z. O. Statystyka [Statistics]. Kyiv: KNEU, 2010.

² У разі незмінних інших факторів, які потенційно можуть впливати на рівень сприйняття найманими працівниками системи оплати праці як справедливої й на які припадає 25,8 % пояснень зміни варіації і котрі не враховано в моделі

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 654.346

Синюгіна Н. В.

ПРОБЛЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В БЮДЖЕТНІЙ УСТАНОВІ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

У статті проаналізовано проблему забезпечення ефективного та законного функціонування системи державних фінансів в Україні. Обґрунтовано необхідність впровадження внутрішнього контролю в бюджетні установи, що узгоджується із Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. Окреслено завдання внутрішнього контролю в бюджетних установах. Визначено загальні та спеціальні критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетних установах. Запропоновано напрями забезпечення ефективності внутрішнього контролю в Україні. Наукова новизна полягає в окресленні завдань внутрішнього контролю в бюджетній установі та запропонованні напрямів забезпечення ефективності внутрішнього контролю в бюджетних установах. Практичне значення полягає в можливості застосування висновків автора в практичній діяльності розпорядників бюджетних коштів з метою організації ефективного внутрішнього контролю.

Ключові слова: внутрішній контроль, бюджетна установа, державні фінанси, ефективність

Рис.: 5. *Табл.:* 1. *Бібл.:* 19.

Синюгіна Наталія Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра контролю і аудиту, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
Email: mopsik2009.84@mail.ru

УДК 654.346

Синюгина Н. В.

ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РЕШЕНИЯ

В статье проанализирована проблема обеспечения эффективного и законного функционирования системы государственных финансов в Украине. Обоснована необходимость внедрения внутреннего контроля в бюджетные учреждения, которая согласуется с Концепцией развития государственного внутреннего финансового контроля в Украине. Определены задачи внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Определены общие и специальные критерии оценки эффективности внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Предложены направления обеспечения эффективности внутреннего контроля в Украине. Научная новизна заключается в определении задач внутреннего контроля в бюджетном учреждении и предлагаемых направлений обеспечения эффективности внутреннего контроля в бюджетных учреждениях. Практическое значение состоит в возможности применения выводов автора в практической деятельности распорядителей бюджетных средств с целью организации эффективного внутреннего контроля.

Ключевые слова: внутренний контроль, бюджетное учреждение, государственные финансы, эффективность

Рис.: 5. *Табл.:* 1. *Библ.:* 19.

Синюгина Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра контроля и аудита, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
Email: mopsik2009.84@mail.ru

UDC 654.346

Synyugina N. V.

THE PROBLEM OF ENSURING EFFICIENCY OF INTERNAL CONTROL IN A BUDGET INSTITUTION AND DIRECTIONS OF ITS SOLUTION

The article analyses the problem of ensuring efficient and legitimate functioning of the system of state finance in Ukraine. It justifies a necessity of introduction of internal control into budget institutions, which conforms with the Concept of Development of State Internal Financial Control in Ukraine. It identifies tasks of internal control in budget institutions. It identifies general and special criteria of assessment of efficiency of internal control in budget institutions. It offers directions of ensuring efficiency of internal control in Ukraine. Its scientific novelty lies in identification of tasks of internal control in a budget institution and proposed directions of ensuring efficiency of internal control into budget institutions. Practical significance is in a possibility of application of the author's conclusion in practical activity of managers of budget funds with the aim to organise efficient internal control.

Key words: internal control, budget institution, state finance, efficiency

Pic.: 5. *Tabl.:* 1. *Bibl.:* 19.

Synyugina Nataliya V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Control and Audit, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: mopsik2009.84@mail.ru

Вступ. Проблема забезпечення ефективного та законного функціонування системи державних фінансів за всіх часів цікавила всіх без виключення вчених-економістів та фахівців даної сфери. Зазначене ґрунтується, перш за все, на тому, що від ефективного кругообігу фінансів в державі залежить як рівень розвитку самої держави, так і добробут кожного окремого громадянина. При цьому основним важелем впливу на стан дисципліни в сфері державних фінансів залишається саме державний фінансовий контроль.

Слід зауважити, що з огляду на негативну тенденцію зростання правопорушень в сфері державних фінансів проблема забезпечення, правильності і раціональності побудови системи державного фінансового контролю не викликає сумніву.

Це знаходить відображення в майже безперервному процесі реформування такої системи: з'являються

нові форми державного фінансового контролю, нові його суб'єкти, скасовуються та набувають чинності законодавчі акти із даного питання, запроваджуються напрацювання міжнародного досвіду організації та здійснення державного фінансового контролю.

Але, все ж таки, ніколи процес реформування не мав таких радикальних ознак, як той, що розпочався разом із прийняттям та схваленням Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю (далі – Концепція). [12]

Згідно з даною Концепцією передбачено запровадження в систему державного фінансового контролю нового елементу – державного внутрішнього фінансового контролю, який має власні складові, що загалом складає основний принцип реформування системи державного фінансового контролю (рис. 1)

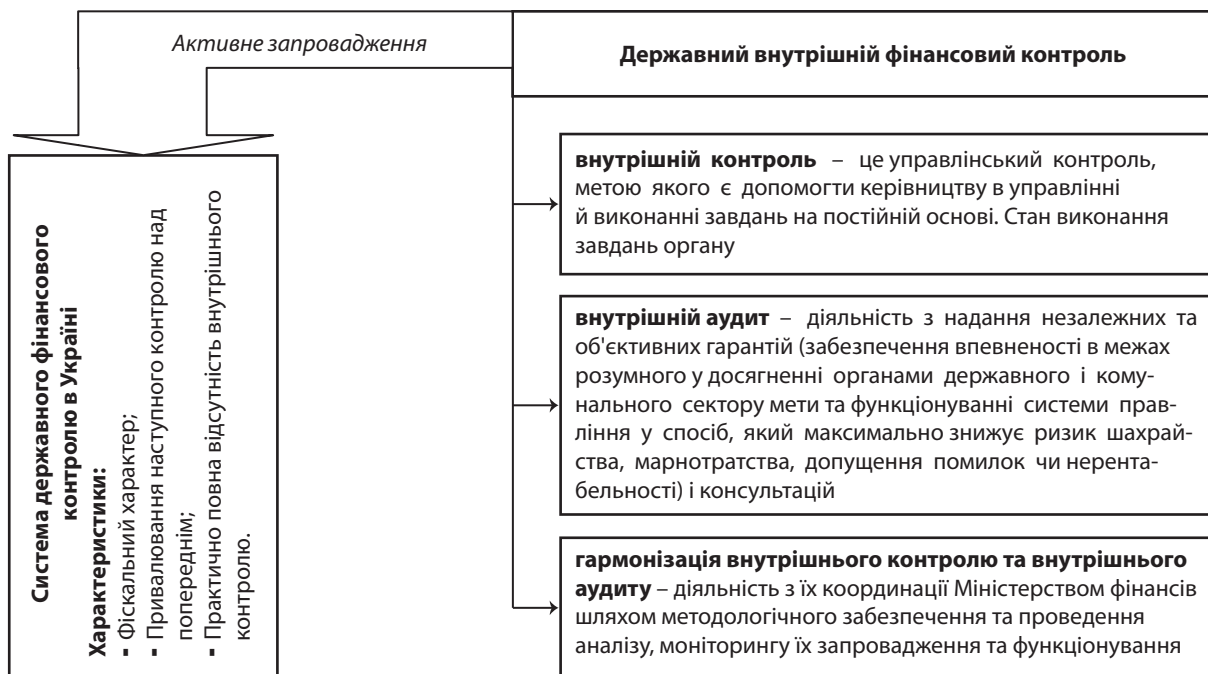


Рис. 1. Основний принцип реформування системи державного фінансового контролю згідно із Концепцією [12]

Так, як видно із рис. 1, одним із основних елементів державного внутрішнього фінансового контролю є внутрішній контроль, який повинен стати пріоритетною формою державного фінансового контролю та акумулювати в собі всі акценти в майбутньому, тобто на сьогодні відбувається повна переорієнтація із зовнішнього контролю на внутрішній.

Внутрішній контроль стає основним, а отже можна зробити висновок, що саме від його дієвості залежить ефективність загалом системи державного фінансового контролю в Україні загалом.

Постановка завдання. Слід зауважити, що на сьогодні питання внутрішнього контролю, як складової державного фінансового контролю в різних аспектах цікавлять велику кількість вчених, що знаходить відображення в працях та-

ких вчених як: В. Белік [1; 2], С. Булгакова [3], Н. Вацик [4], О. Гетьманець [5], Г. Дмитренко [6], О. Іваницька [7], А. Любенко [8], В. Максимова [9, 10], Н. Марценяк [11], І. Стефанюк [13, 14], С. Чорнуцький [15], А. Чупіс [16], В. Шевчук [17], В. Яценко [18], О. Яценко [19] та багато інших.

Але, як показав аналіз даної наукової літератури, все ж таки, остаточно не вирішеними залишається ряд питань, як теоретичного, так і практичного характеру.

Серед них чільне місце займає питання забезпечення ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі.

Результати дослідження. Слід підкреслити, що під ефективністю внутрішнього контролю розуміється результат діяльності відділу внутрішнього контролю та відповідність показників роботи відділу встановленим критеріям.

Тому необхідно, перш за все, окреслити завдання внутрішнього контролю в бюджетній установі, сформулювати критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю та розробити напрями забезпечення ефективності внутрішнього контролю в Україні.

Перед внутрішнім контролером стоять наступні завдання:

- 1) зменшення ризиків у проведенні операцій, пов'язаних з ефективним використанням ресурсів;
- 2) вивчення стану бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, їх моніторинг та розроблення рекомендацій щодо удосконалення цих систем;
- 3) дослідження бухгалтерської й оперативної інформації, включаючи експертизу засобів і способів, що використовуються для визначення, оцінки, класифікації такої інформації, і складання на її основі звітності, а також спеціальне вивчення окремих статей звітності;
- 4) перевірка виконання законів та інших нормативних актів, а також вимог облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок керівництва;
- 5) оцінка ефективності механізму внутрішнього контролю, вивчення й оцінка контрольних процедур у структурних підрозділах бюджетної установи;
- 6) перевірка наявності, стану і забезпечення збереження майна;
- 7) робота над спеціальними проектами і контроль за окремими елементами структури внутрішнього контролю;
- 8) спеціальні службові розслідування окремих випадків, за завданням керівника;
- 9) складання та надання висновків і звітів при проведенні перевірки;

10) розроблення і подання пропозиції щодо усунення виявлених недоліків і пропозицій з підвищення ефективності управління.

Ефективний внутрішній контроль не можливий без чіткого спостереження за його функціонуванням.

Система управління якістю має включати відповідні механізми, процедури й інструменти, що забезпечують високу якість проведення контрольних заходів; досягнення поставленої мети й отримання достовірних результатів контрольних заходів; прийняття відповідних заходів, що унеможливають повторення виявлених помилок і тим самим підвищують якість діяльності контрольного органу [9].

В частині оцінки якості системи внутрішнього контролю слід виокремити праці проф. В. Ф. Максимової.

Зокрема, автор пропонує розглядати ефективність внутрішнього контролю за допомогою кількісних та якісних показників, та визначає, що якісні судження не мають числового вираження.

Максімова В. Ф. зазначає, що «якість контролю визначається ступенем досконалості його функціональних елементів: структура органів контролю; цільове спрямування системи; організація контролю; кадрове забезпечення; методика контролю; обробка результатів контролю» [10].

Критерії та показники якості роботи суб'єктів внутрішнього контролю слід поділити на загальні (характерні для всіх суб'єктів внутрішнього контролю) та спеціальні [2] (рис. 2).

Загальні критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі та їх характеристика наведені на рис. 3.

Загальні критерії безперечно полягають в основі оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетних



Рис. 2. Загальні та спеціальні критерії оцінки ефективності діяльності внутрішнього контролю в бюджетній установі

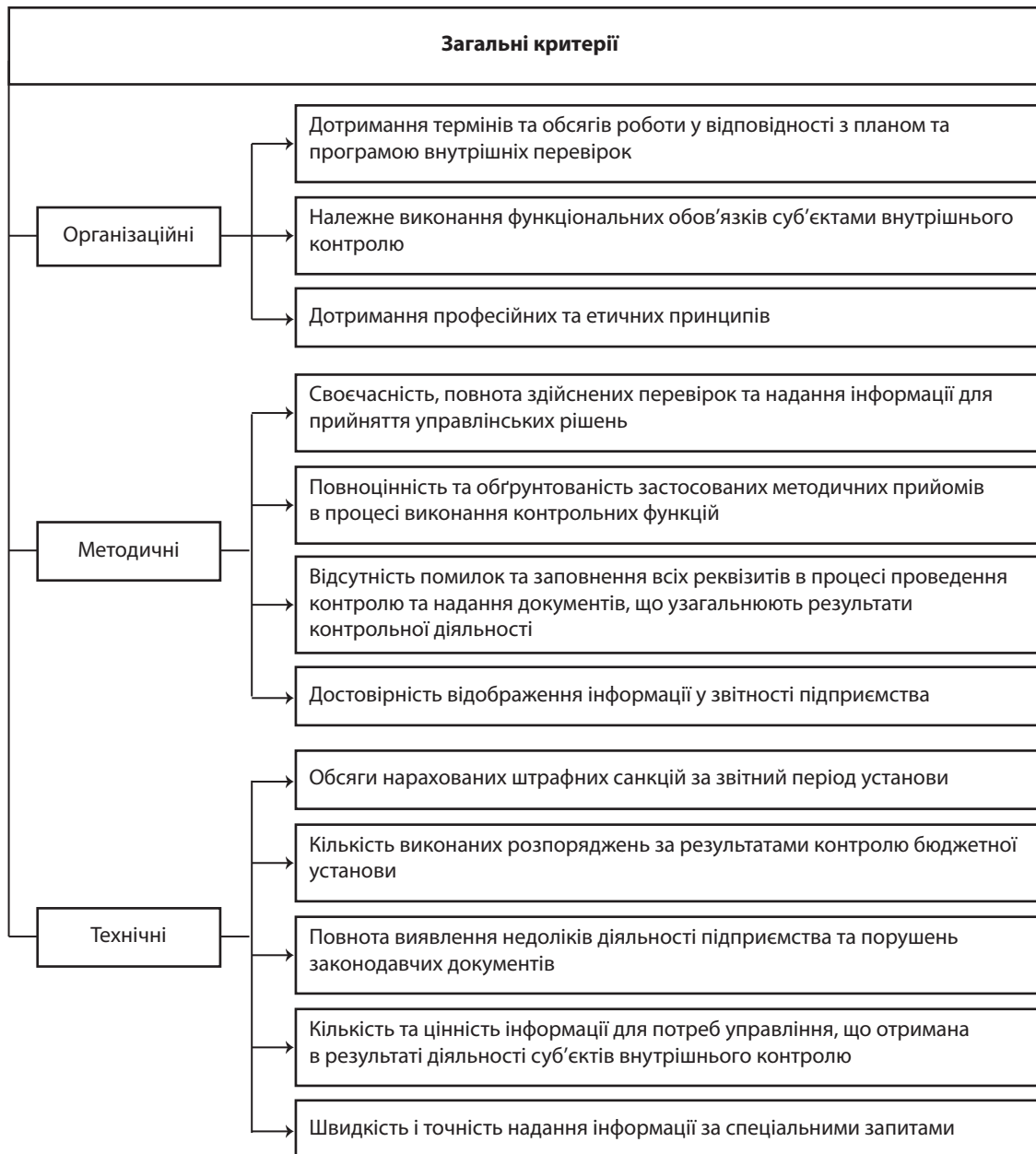


Рис. 3. Загальні критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі та їх характеристика

установах, але їх перелік був би неповним без урахування спеціальних критеріїв.

Спеціальні критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі залежать від особливостей роботи кожного окремого суб'єкта внутрішнього контролю.

Спеціальні критерії та їх характеристика наведені на рис. 4 [2].

Використання запропонованих критеріїв оцінки ефективності внутрішнього контролю надасть змогу здійснити оцінку фактичного стану реалізації контрольних функцій в цілому по бюджетній установі, а також в розрізі окремих суб'єктів внутрішнього контролю. Таким чином, із урахуванням зазначеного можна запропонувати напрями забез-

печення ефективності внутрішнього контролю в бюджетних установах (рис. 5)

Як, видно з рис. 3, існує певна кількість напрямів щодо забезпечення ефективності внутрішнього контролю, запровадження яких в сукупності може забезпечити високий рівень фінансової дисципліни в бюджетній установі. Крім того, в межах окреслених напрямів можна запропонувати певні заходи із підвищення ефективності роботи окремого працівника відділу внутрішнього контролю, що у сукупності забезпечить підвищення ефективності здійснення внутрішнього контролю в бюджетній установі взагалі (табл. 1).

Висновки. Наукова новизна результатів даного дослідження полягає в обґрунтуванні напрямів забезпечення ефективності внутрішнього контролю в бюджетній устано-

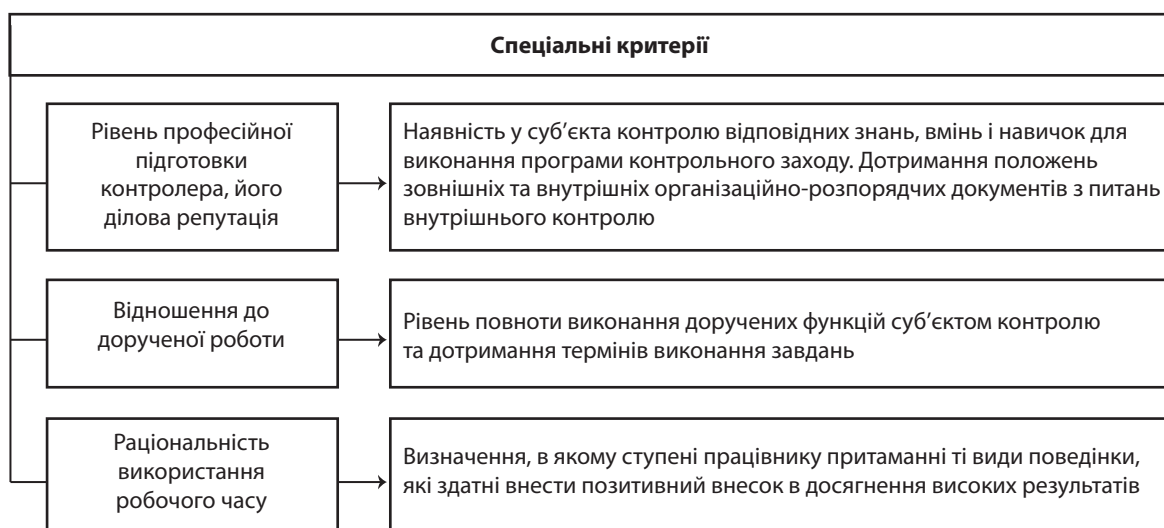


Рис. 4. Спеціальні критерії оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетній установі та їх характеристика

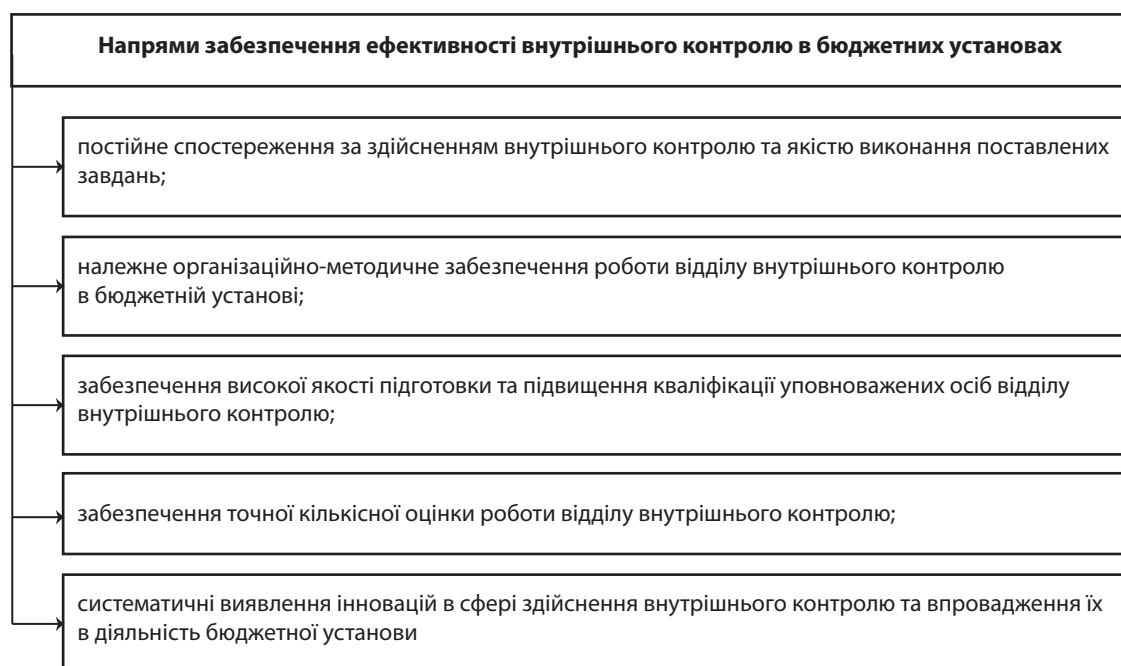


Рис. 5. Напрями забезпечення ефективності внутрішнього контролю в бюджетних установах (запропоновано автором)

ві завдяки узагальненню загальних та спеціальних критеріїв оцінки ефективності внутрішнього контролю в бюджетних установах.

Практичне значення результатів даного дослідження полягає в можливості застосування пропозицій автора в практичній діяльності працівників відділів внутрішнього

контролю з метою забезпечення ефективності їх функціонування.

При цьому в якості напрямку подальших досліджень слід зазначити необхідність розробки програм підбору компетентних кадрів для відділу внутрішнього контролю в бюджетних установах.

Заходи із підвищення ефективності роботи окремого працівника відділу внутрішнього контролю

№з/п	Ознака заходів	Заходи
1	Матеріальне стимулювання	Матеріальна мотивація, преміювання, нагороди тощо
2	Забезпечення дисципліни	Контроль за роботою працівника з боку керівництва та співробітників; дотримання чіткої дисципліни та належної організації робочого місця
3	Підвищення рівня кваліфікації	Підвищення рівня кваліфікації, професійних знань, вмінь працівника; проходження тестування на професійну придатність, тощо; відвідування тематичних семінарів, тренінгів-семінарів, круглих столів, форумів; складання атестацій; обмін досвідом між співробітниками; забезпечення відкритості та постійного діалогу керівництва з персоналом; оцінка роботи та заслуг працівника; дотримання чіткої дисципліни та належної організації робочого місця
4	Адміністративні стягнення	Адміністративні стягнення за неналежний рівень виконання власних обов'язків

ЛІТЕРАТУРА

- Белік В. Д. Критерії оцінки якості діяльності суб'єктів внутрішнього контролю / В. Д. Белік // Вісник ЖДТУ. – №2 (56). – 2011. – С. 25–27.
- Белік В. Д. Підходи до організації системи внутрішнього контролю // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – №3 (15). – С. 82–98.
- Булгакова С. Удосконалення державного фінансового контролю // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С. 28–32.
- Вацик Н. Необхідність вдосконалення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів / Н. Вацик // Галицький економічний вісник. – 2010. – №3 (28). – С. 184–190.
- Гетьманець О. П. До питання відповідальності за порушення бюджетного законодавства // Форум права. – 2011. – №1. – С. 206–210.
- Дмитренко Г. В. Проблеми удосконалення державного фінансового контролю в контексті зарубіжного досвіду [Текст] / Г. В. Дмитренко // Економіка та держава. – 2009. – № 7. – С. 76–80.
- Іваницька О. М. Теорія нового державного менеджменту та її застосування при модернізації державного фінансового контролю [Текст] / О. М. Іваницька, І. Ю. Чумакова // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 68–77.
- Любенко А. Сучасні вимоги до державного фінансового контролю в Україні // Економічний аналіз. – 2010. – №6. – С. 441–443.
- Максімова В. Ф. Системні принципи оцінки якості внутрішнього контролю / В. Ф. Максімова // Вісник ЖДТУ. – 2007. – №4(30). – С. 149–156.
- Максімова В. Ф. Формалізація системного дослідження внутрішнього економічного контролю / В. Ф. Максімова // Развитие бухгалтерського учета и контроля в контексте европейской интеграции: Монография. – Житомир – Краматорск: ЧП «Рута», 2005. – №4(30). – С. 588.
- Марценяк Н. О. Шляхи запровадження системи внутрішнього фінансового контролю в бюджетних установах // Облік, аудит і аналіз. – 2009. – №4(17). – С. 299–303.

REFERENCES

- Bielik, V. D. "Kryterii otsinky yakosti diialnosti sub'iektiv vnutrishnyoho kontroliu" [Criteria for assessing the quality of business internal control]. Visnyk ZhDTU, no. 2 (56) (2011): 25-27.
- Bielik, V. D. "Pidkhody do orhanizatsii systemy vnutrishnyoho kontroliu" [Approaches to the organization of the system of internal control]. Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats, no. 3 (15) (2010): 82-98.
- Bulhakova, S. "Udoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu" [Improving public financial control]. Visnyk KNTEU (2010): 1-28.
- Chornutskyi, S. P. "Yevropeiski idei dlia ukrainkoï reformy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu" [European ideas for Ukrainian Reform of public internal financial control]. Ekonomika ta derzhava, no. 1 (2011): 115-117.
- Chupis, A. V. "Priorytetni napriamy udoskonalennia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu" [Priorities for improving public financial control]. Visnyk SNAU, no. 2 (2009): 65-68.
- Dmytrenko, H. V. "Problemy udoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu v konteksti zarubizhnoho dosvidu" [Problems improve public financial control in the context of international experience]. Ekonomika ta derzhava, no. 7 (2009): 76-80.
- Hetmanets, O. P. "Do pytannia vidpovidalnosti za porushennia biudzhethnoho zakonodavstva" [On the question of responsibility for the violation of the budget law]. Forum prava, no. 1 (2011): 206-21.
- Ivanytska, O. M., and Chumakova, I. Yu. "Teoriia novoho derzhavnoho menedzhmentu ta ii zastosuvannia pry modernizatsii derzhavnoho finansovoho kontroliu" [Theory of New Public Management and its application in the modernization of public financial control]. Finansy Ukrainy, no. 5 (2011): 68-77.
- [Legal Act of Ukraine] (2005). <http://www.nbuv.gov.ua>.
- Liubenko, A. "Suchasni vymohy do derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Current requirements for state financial control in Ukraine]. Ekonomichnyi analiz, no. 6 (2010): 441-443.
- Martseniak, N. O. "Shliakhy zaprovadzhenia systemy vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v biudzhethnykh ustanovakh" [By

12. Про схвалення Концепції розвитку державного фінансового контролю на період до 2017 року: розпорядження Кабінету міністрів України від 24 травня 2005 року № 158-р зі змінами, прийнятими 23.12.2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>
13. Стефанюк І. Б. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні [Текст] / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 84–102.
14. Стефанюк І. Б. Оцінка управління бюджетними коштами у світлі вимог нового Бюджетного кодексу [Текст] / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 31–35.
15. Чорнуцький С. П. Європейські ідеї для української реформи державного внутрішнього фінансового контролю // Економіка та держава. – 2011. – №1. – С. 115–117.
16. Чупіс А. В. Пріоритетні напрями удосконалення системи державного фінансового контролю // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – №2. – С. 65–68.
17. Шевчук В.О. Становлення та розвиток системи державного фінансового контролю в Україні // Фінанси України. – 2008. – №11. – С. 79–85.
18. Яценко В.М., Пронь Н.О. Внутрішній контроль на підприємствах України: проблеми розвитку та шляхи їх вирішення / В. М. Яценко, Н. О. Пронь // Фінанси, бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №22. – С. 3–7.
19. Яценко О. І. Економічний та соціальний аспекти оцінки ефективності / О. І. Яценко, О. П. Романюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.6. – С. 237–242.
- establishing a system of internal financial control in budget institutions]. *Oblik, audyt i analiz*, no. 4 (17) (2009): 299-303.
- Maksimova, V. F. "Systemni pryntsyipy otsinky yakosti vnutrishnyoho kontroliu" [System evaluation principles as an internal control]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (30) (2007): 149-156.
- Maksimova, V. F. "Formalizatsiia systemnoho doslidzhennia vnutrishnyoho ekonomichnoho kontroliu" [The formalization of the system of internal economic control study]. In *Razvytye bukhhalterskoho ucheta y kontroliia v kontekste evropeiskoi yntehratsyy*, 588-. Zhytomyr; Kramatorsk: Ruta, 2005.
- Stefaniuk, I. B. "Otsinka upravlinnia biudzhethnymi koshtamy u svitli vymoh novoho Biudzhethnoho kodeksu" [Assessment of budget management in light of the new Budget Code]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2010): 31-35.
- Stefaniuk, I. B. "Metodolohichni zasady funktsionuvannia systemy derzhavnoho vnutrishnyoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Methodological Principles of public internal financial control in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2011): 84-102.
- Shevchuk, V. O. "Stanovlennia ta rozvytok systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini" [Formation and development of public financial control in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 11 (2008): 79-85.
- Vatsyk, N. "Neobkhdnist vdoskonalennia derzhavnoho finansovoho kontroliu za vykorystanniam biudzhethnykh koshtiv" [The need to improve public financial control over the use of public funds]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 3 (28) (2010): 184-190.
- Yatsenko, V. M., and Pron, N. O. "Vnutrishnii kontrol na pidpriemstvakh Ukrainy: problemy rozvytku ta shliakhy ikh vyrishennia" [Internal control in the Ukraine: problems of development and their solutions]. *Finansy, bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 22 (2009): 3-7.
- Yashchenko, O. I., and Romaniuk, O. P. "Ekonomichnyi ta sotsialnyi aspekty otsinky efektyvnosti" [Economic and social aspects of the evaluation]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 18.6 (2008): 237-242.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 658.7.01

Lebedeva L. M., Poluektova N. R.

APPLICATION OF SYSTEM DYNAMICS FOR ASSESSMENT OF CHANGES OF THE LEVEL OF STOCK AFTER INTRODUCTION OF ERP SYSTEMS

Application of information management system is an important element of ensuring business effectiveness for any modern enterprise. However, the permanent growth of the cost of such systems requires application of new approaches to assessment of influence of complex information systems upon the level of stock. The article describes a structure of the model and specifically those elements that allow assessment of reduction of delays connected with automation. It offers to assess a change of the stock level with the use of methods of system dynamics. The results are based on imitation experiments of the stock level in the production and sales system with the use of the AnyLogic software system.

Key words: ERP system, system-dynamic modelling, stock management

Pic.: 11. *Formulae:* 11. *Bibl.:* 12.

Lebedeva Lyudmyla M. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Professor, Department of Economic Cybernetics, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies (vul. Kyashko, 16B, 69015, Ukraine)

Email: l.lebedeva@gmail.com

Poluektova Nataliya R. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies (vul. Kyashko, 16B, 69015, Ukraine)

Email: N-Poluektova@yandex.ru

УДК 658.7.01

Лебедева Л. Н., Полуэктова Н. Р.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИЗМЕНЕНИЙ УРОВНЯ СКЛАДСКИХ ЗАПАСОВ ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ

Применение информационных систем управления – важный элемент обеспечения эффективности бизнеса для любого современного предприятия. Однако постоянный рост стоимости таких систем требует применения новых подходов к оценке их эффективности. В данной статье описана модель для оценки влияния комплексных информационных систем на уровень складских запасов. В работе описана структура модели и в особенности те ее элементы, которые позволяют оценить снижение задержек, связанных с автоматизацией. Изменение уровня запасов предлагается оценивать с использованием методов системной динамики. Результаты основаны на имитационных экспериментах уровня складских запасов в производственно-сбытовой системе с использованием программной системы AnyLogic.

Ключевые слова: ERP-система, системно-динамическое моделирование, управление складскими запасами

Рис.: 11. *Формул:* 11. *Библ.:* 12.

Лебедева Людмила Николаевна – кандидат физико-математических наук, доцент, профессор, кафедра экономической кибернетики, Запорожский институт экономики и информационных технологий (ул. Кияшко, 16Б, Запорожье, 69015, Украина)

Email: l.lebedeva@gmail.com

Полуэктова Наталья Робертовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономической кибернетики, Запорожский институт экономики и информационных технологий (ул. Кияшко, 16Б, Запорожье, 69015, Украина)

Email: N-Poluektova@yandex.ru

UDC 658.7.01

Лебедева Л. М., Полуэктова Н. Р.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМОЇ ДИНАМІКИ ДЛЯ ОЦІНКИ ЗМІН РІВНЯ СКЛАДСЬКИХ ЗАПАСІВ ПІСЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМ

Застосування інформаційних систем управління – важливий елемент забезпечення ефективності бізнесу для будь-якого сучасного підприємства. Однак постійне зростання вартості таких систем вимагає застосування нових підходів до оцінки їхньої ефективності. У даній статті описана модель для оцінки впливу комплексних інформаційних систем на рівень складських запасів. У роботі описано структуру моделі і особливо її елементи, які дозволяють відстежити зниження затримок, які пов'язані з автоматизацією. Зміни рівня запасів пропонується оцінювати з використанням методів системної динаміки. Результати засновані на імітаційних експериментах рівня складських запасів у виробничо-збутової системі з використанням програмної системи AnyLogic.

Ключові слова: ERP-система, системно-динамічне моделювання, управління складськими запасами

Рис.: 11. *Формул:* 11. *Бібл.:* 12.

Лебедева Людмила Миколаївна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, професор, кафедра економічної кібернетики, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій (вул. Кияшко, 16Б, Запоріжжя, 69015, Україна)

Email: l.lebedeva@gmail.com

Полуэктова Наталья Робертовна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій (вул. Кияшко, 16Б, Запоріжжя, 69015, Україна)

Email: N-Poluektova@yandex.ru

Introduction

Currently, no one has any doubts about the need for the implementation of information systems. Information systems and technology are applied in all enterprises but functionality of these systems may be very different. It may vary from using the spreadsheets to automate the solution of particular problems and traditional accounting computer systems to implementation of integrated information systems that cover all stages of the product life cycle.

In the last decade the development of information technology has led to more extensive and expensive enterprise information systems which require special approach to the efficiency assessment.

There are many different methods for such estimation. Some of these methods take into account only the cost of the purchase and implementation of the systems; others include some results of the implementation. However, most experts believe that identification and estimation of the effects that are really related to implementation of information systems and technology is very difficult. The authors propose a method to estimate these effects on the basis of reduced inventory levels.

Literature review

Most researchers of the problems focus on reducing inventory and correspondingly cost optimization. For example, Barua [1] have shown that the implementation of IT has a positive effect on the turnover of stocks; Mukhopadhyay [2] have substantiated a positive dependence between the complex information systems implementation and reduced inventory. Various sources publish data of statistical research about the results of the information systems implementation on different levels in enterprises from different industries and of different sizes. Inventory level is reduced on average by 10–20%. But Lai, Xu, and Zhu [3] doubt that there is a direct correlation between the increasing investment in information technology and reduction of stocks. They assume that this relationship may be more complicated. According to these authors inventory reduction cause the following reasons.

1. IT implementation is accompanied by other processes. For example, there is a re-engineering of business processes, the transition to modern supply chain management, etc. They can cause the observed effect.
2. Now classic models of inventory management are not applied to individual inventory positions, but to the level of integrated warehouse management the whole company. (Rumyantsev and Neteshin [4]).

The big-scale study of more than 8,615 companies for over 7 years has been described in work [3]. The authors make some very interesting conclusions about the results of the investment in information systems impact on the inventory level. Investments in information systems impact the reduction of inventory levels negatively for the production level, neutral for the wholesale supply management, and positive for the retail value chain. This is consistent with the theory that stocks are reduced by reducing the information distortion. These distortions are enhanced to the top level companies upstream.

Opposing data is presented in [5; 6]. Mitra, Anderson

and others publish the data about growing inventories after implementation of information systems, including class ERP. It may be due to the fact that the implementation of corporate information systems encourages enterprises to develop business and allows increasing the nomenclature of manufactured products.

So, there are many opinions and approaches to assess the impact of information systems and technologies on the level of enterprises' stocks, however, these approaches often give conflicting and controversial results. In this paper, we propose to apply the system dynamics to the analysis of these processes.

System Dynamics is an approach that allows us to understand the structure and dynamics of complex systems. Modern enterprise certainly is a complex system with a lot of feedbacks.

Basic methods of system dynamics were described in the papers by Forrester [7]. Namely, in the system dynamics cyclical changes in complex systems and feedback effects can be taken into account. These approaches to the analysis of the objects of interest have been developed in the works Lau [8], Caballini and Revetria [9], Chou [10], Venkateswaran and others [11]. System Dynamics offers to consider the operation of any complex system as an interaction of such elements as the «levels» and «flows». Inventory levels at a certain point of time can play the role of the «level» concept in our research. Items that are received at the warehouse or shipped from it can be considered as an example of «flow».

To construct a model, we also used the concept of «delay». According to Forrester, delay is an important component of complex systems. Delays have a significant impact on the system state. These delays can be separated into the following types: informational delays and time delays of material nature. The first type of delays may be caused by the time which is the necessary for transferring the information and making decisions. The second type is usually associated with the need for time-consuming movement of material resources or logistics operations.

The purpose of the research is to investigate the connection between the implementation of an integrated information system and reduced inventory levels of the firm. As a basic research tool, the authors use the system dynamics.

Description of the model

The first task of the study is to identify the delays, which can be reduced after the implementation of ERP-systems.

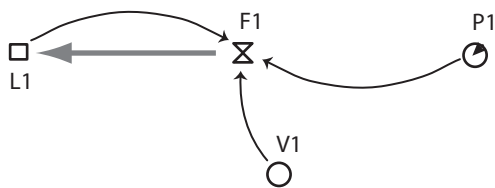
So, in the simplest case, we can consider the delays which are associated with the transportation of goods to the retail store, delays which are associated with the necessary time to organize shipments from retail store to customers, delay of necessary time to communicate with the client at service, necessary time for a decision on the formation and replenishment orders to the next distribution level. Obviously traffic delay depends least of all on the automation of the business processes.

Such delays can be observed in the system of distribution, which consists of several levels (retail, wholesale, manufacturing).

Positive and negative feedback are reflected in the model, which is based on Forrester's and Sterman's works [7; 12], but with changes and additions associated with innovative approaches to management.

The model describes the interaction of the three units. These are the retail store, the wholesale and the manufacturing.

Next, consider the model of retail warehouses. The model contains three main blocks. The first block deals with the formation of the expected level of orders from a customer to a retail warehouse. It is presented in picture 1, which contains the following elements.



Picture 1. Formation of the expected flow of orders (created by AnyLogic system)

$L1$ – the element which forms the expected level of orders. Its value is given by:

$$dL1/dt = F1 \quad (1)$$

$V1$ – the variable which determines the number of clients;

$F1$ – the flow rate (number) of clients per unit of time;

$$F1 = (V1 - L1) / P1 \quad (2)$$

$P1$ – the parameter that defines the time (in units of time), which is necessary to serve one customer.

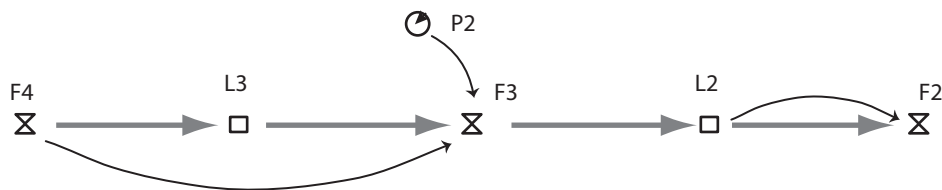
So we can adjust the expected level of new orders in the feedback system with the time of processing.

Second block (picture 2) defines the level of stock at retail stores. We take into account that the transportation of goods from the wholesale to the retail store takes some time. So, the flow of shipments from the warehouse must be restricted.

$L2$ – the level of the warehouse stock of goods;

$$dL2/dt = F3 - F2 \quad (3)$$

$F3$ – the value of the flow of goods which were received at the retail store during the period of time;



Picture 2. Simulation of inventory levels at retail stock (created by AnyLogic system)

$F2$ – the value of the goods flow which were shipped from the retail store during the period of time;

$$F2 = \min(L2, L1) \quad (4)$$

$L3$ – the level of goods that have been shipped from the warehouse, but haven't released to retail yet;

$$dL3/dt = F4 - F3 \quad (5)$$

$F4$ – the flow of goods that have been delivered to the retail link (its size will be justified later);

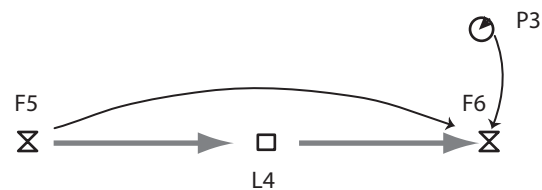
$F3$ – the flow of goods that come to retail warehouse link after transportation or after others delays en route. This stream can be defined as a flow $F4$ delayed for a period of necessary time for transportation.

$$F3 = \text{delay}(F4, P2) \quad (6)$$

$P2$ – parameter that characterizes the average period of the transportation of goods in terms of time.

Third block describes the process of making a decision about the size of the order of goods for supply from the wholesale sector.

$L4$ – the level of orders for the wholesale sector in the process of registration;



Picture 3. Modeling the flow of orders to the wholesale warehouse (fragment model created by AnyLogic system)

$$dL4/dt = F5 - F6 \quad (7)$$

$F5$ – the flow of orders that is generated to the wholesale sector per unit of time;

$$F5 = \max(L1 + V2, 0) \quad (8)$$

$V2$ – the variable that defines the rate of replenishment of the stock

$$V2 = (V3 - L2) / P4 \quad (9)$$

$V3$ – the variable that characterizes the ideal level of inventory in the warehouse.

It is determined by the level of client requests for a given period of time and some parameter of inventory control ($P4$).

$$V3 = L1*(P5 + P6) \quad (10)$$

$P5$ – the parameter that characterizes the minimum time to complete a business process of the shipment of goods from the warehouse;

$P6$ – the parameter that defines the time to ensure the safety stock of goods.

$F6$ – the flow of orders that come in the wholesale sector per unit of time. It is determined by the flow $F5$ with delay that is calculated with parameter $P3$.

$$F6 = \text{delay}(F5, P3) \quad (11)$$

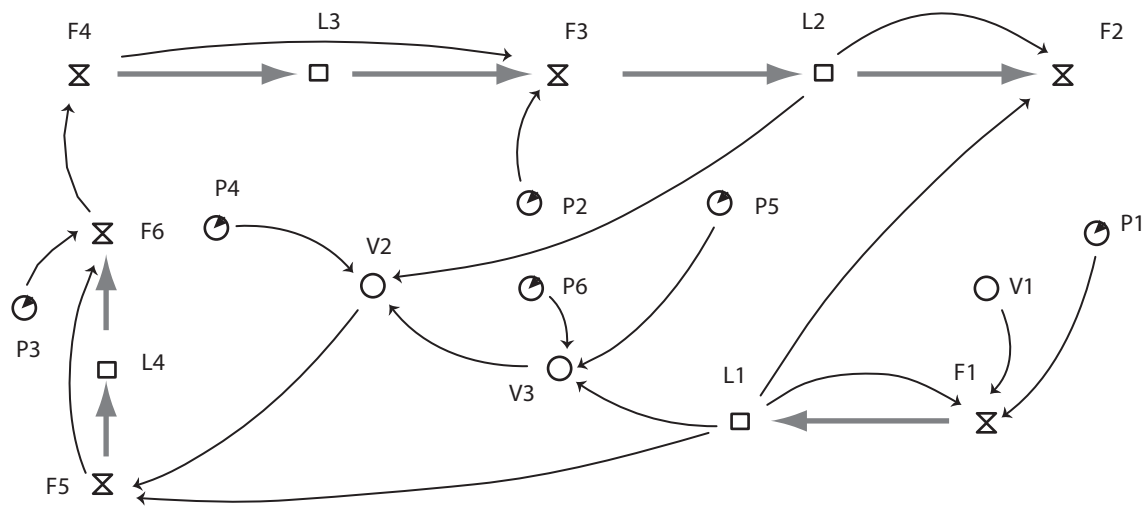
$P3$ – the time it takes to place an order in the wholesale sector.

The result is a model for the analysis of inventory levels (picture 4).

This model can be used to assess the impact of the automation of warehouse operations process.

We assume that the implementation of information systems leads to the information delays reduction in business processes. Next, we consider the delay information in this model. First of all, there are delays in customer service and the formation of the order to the next level of distribution delays. These are the parameters $P1$ and $P3$. Furthermore, it can be expected that the application of an integrated inventory management system will reduce: the time delays associated with registration of shipment from the warehouse ($P5$), time to organize the necessary safety reserve ($P6$) and the time necessary for adjustment of the inventory ($P4$)

The constructed model can be used for the analysis of stocks in the following situations:



Picture 4. The model for analysis stock level in the retail stores (created by AnyLogic system)

S1: Number of clients $V1$ is a constant 200, and all requests in the wholesale sector are performed immediately. Parameters $P1$ - $P6$ set equal to 1.

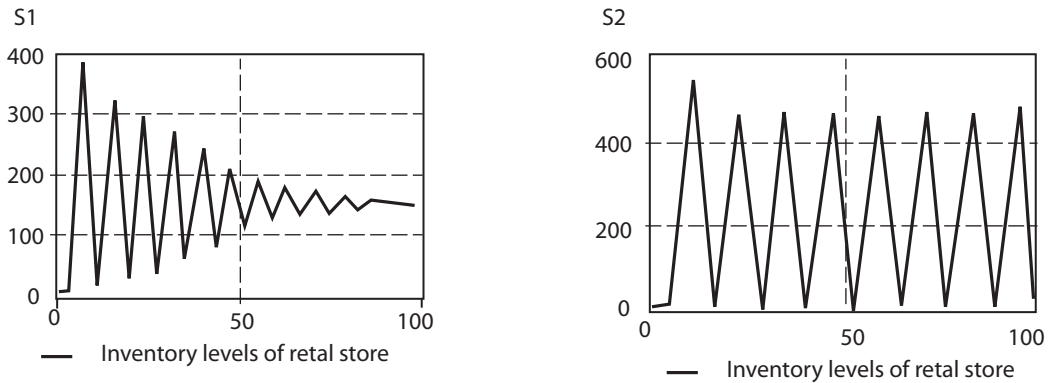
S2: Number of requests from customers which enters the system is a random variable that fluctuates between 150 and 250 with a mean of 200; the parameter $P1$, which characterizes the time of making client's request, is reduced to 0.05; the parameter $P3$, which displays the time of ordering in the wholesale sector, is reduced to 0.5; the

parameter $P5$, which takes into account the time for business process of shipment, is reduced to 0.1; the parameter $P6$, which characterizes the minimum time for the business process of ensuring product safety stock, is set at 0.15; wholesale segment carries the requests from retail level not immediately, but with a delay of 2 periods.

Graphical results of the simulation are shown in the picture 5. Model time (time unit is 1 week) is displayed on the X axis and goods items displayed on the Y axis in this and subsequent figures on this and next graphs.

Therefore, one can make the following intermediate conclusions.

1. The random distribution of customer number in the model does not significantly affect the inventory level. This is because the number of requests is controlled by the current state of the system.
2. Parameter $P1$, which displays the time of client requests formation, must influence the stock-level by reducing the delay of information. But if the level request for services is adjusted according to the requests that have not been fulfilled in prior periods, parameter that characterizes the fulfillment time of requests won't have a significant impact on the stock level.
3. Reduction of the time for the client's request formation most significantly influences the inventory levels in a single retail department.
4. The parameters that characterize the delays associated with the business processes of shipping and safety stock formation also impact the inventory levels.



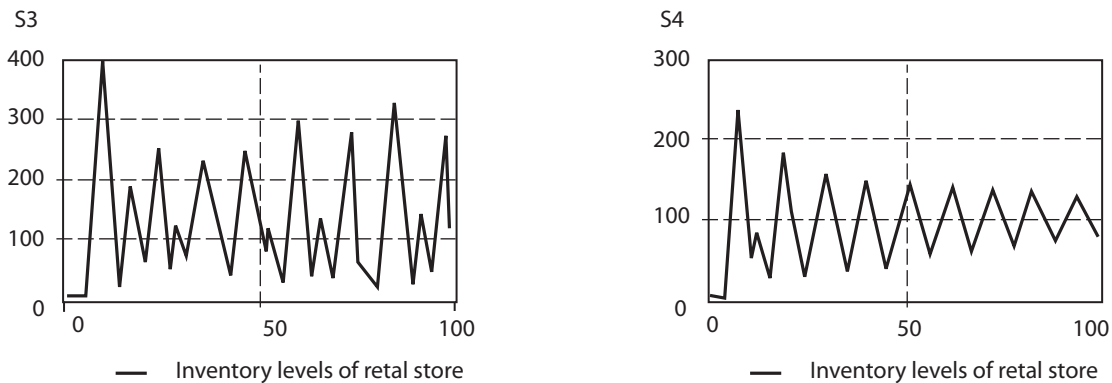
Picture 5. Results of the simulation for the retail store

5. The situation varies most strongly when the model takes into account the time delay for requests execution by the wholesale sector. In this case the fluctuations of the stock level do not decrease as in all previous cases. Therefore, we should consider this situation in more detail.

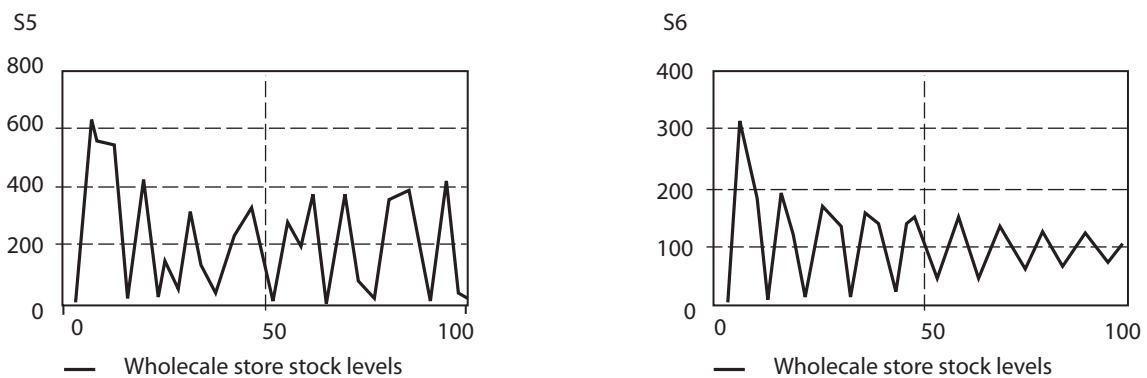
Next, we supplement the retail store model with a fragment, which will simulate the wholesale warehouse. Results are shown in pictures 6–7.

Analysis of the results leads to the following conclusions.

After adding the wholesale level fragment model mutual influence of two levels starts to bring additional disturbance to the system. As a result, the average stock level increases at all distribution levels. However, when the parameters that reflect the trends associated with the enterprise information systems implementation change, the average stock level in the retail and wholesale sector reduces.



Picture 6. The reduction of inventory levels at the retail warehouse before (S3) and after (S4) the implementation of information systems, taking into account the influence of the wholesale sector delays



Picture 7. Results of simulation of the stock level in the wholesale sector with the reduction of delays associated with some business processes automation

Next, we have to add the manufacturing level to the model. This level will be used to estimate the delays of the ordering between the wholesale sector and the manufacturing sector more precisely.

The generalized model created by AnyLogic system is shown in Picture 8. This model has been used to assess the impact of delays in the manufacturing level on the stock level.

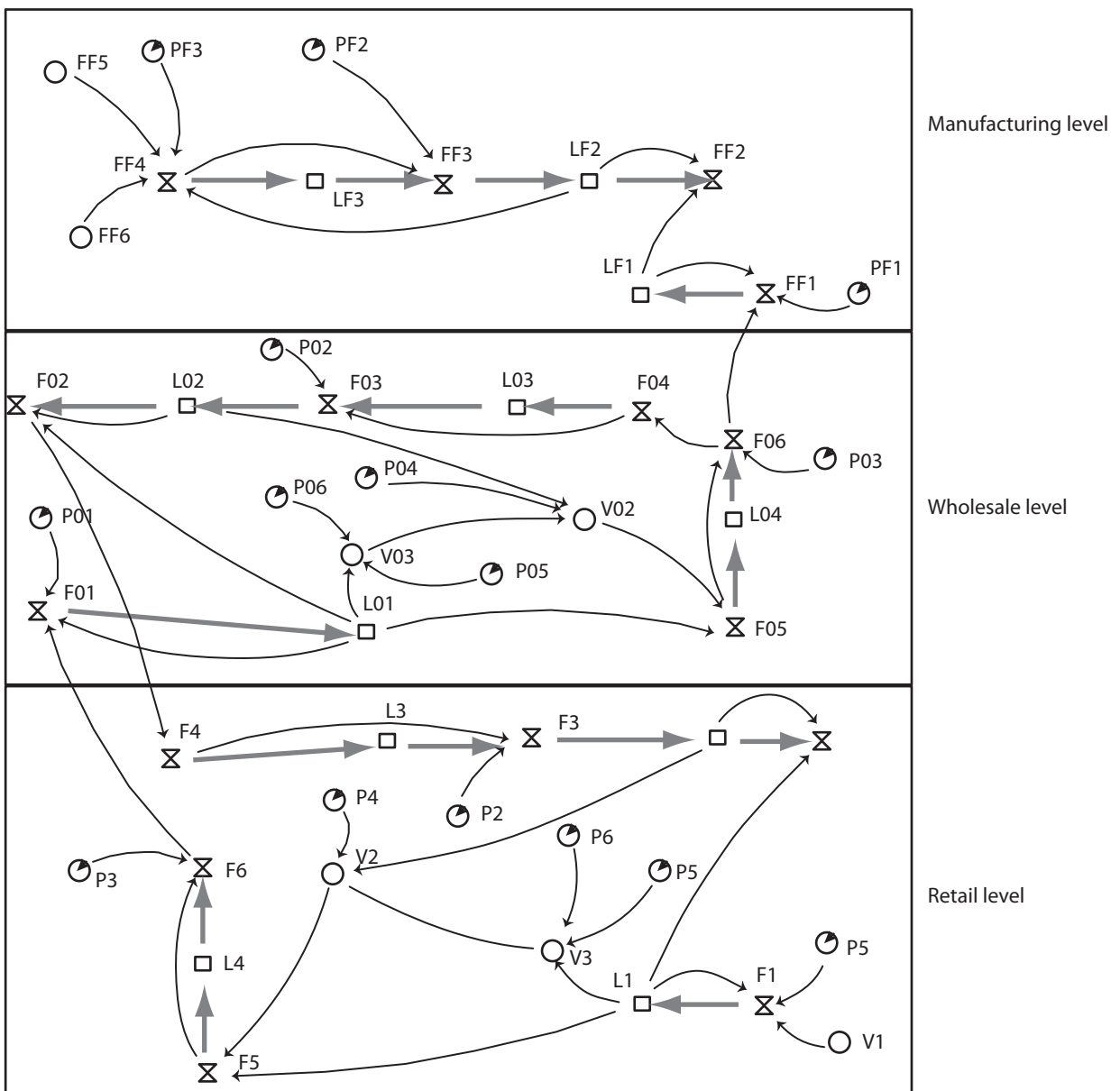
Using technologies MRP and CRP is one of the most effective techniques of the modern systems for enterprise management. In this context, their application allows to expect the reduction of PF3 – the time which is necessary to form the flow of production orders (mostly) and PF2 (the parameter that determines the duration of the production cycle).

To confirm this hypothesis, simulation of the following situations has been performed.

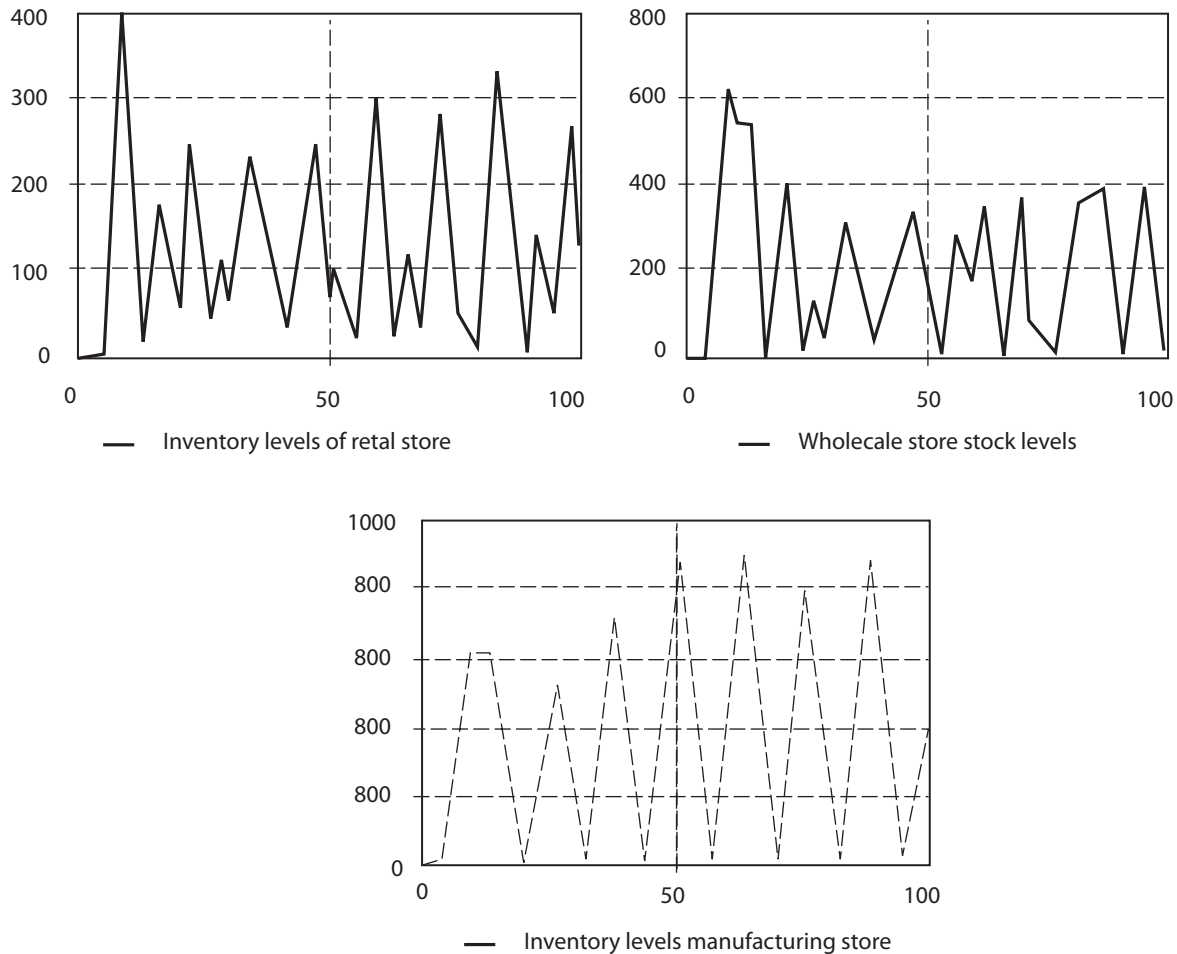
The pictures 9 and 10 show the effect of reduction parameters $P1, P3, P5, P6, P01, P05, P06, PF1, PF2, PF3$ on inventory levels. The values of these parameters are less in Picture 10.

As can be seen from the analysis of these graphs, the reduction of inventory levels is observed in each of the warehouses. In this case, a clear tendency to the stabilization of inventories at a certain level in the wholesale and retail warehouses can be observed.

Furthermore, the change of the aggregate stock level in the system was considered in the situations S7 and S8 (picture 11).



Picture 8. Three-level model «Manufacturing-Sales» created by AnyLogic system



Picture 9. Stock level in the system

As we can see the aggregate level of inventories in the system not only reduces, but also tends to get stabilized.

Conclusions and questions for discussion

Results of the study suggest the following conclusions.

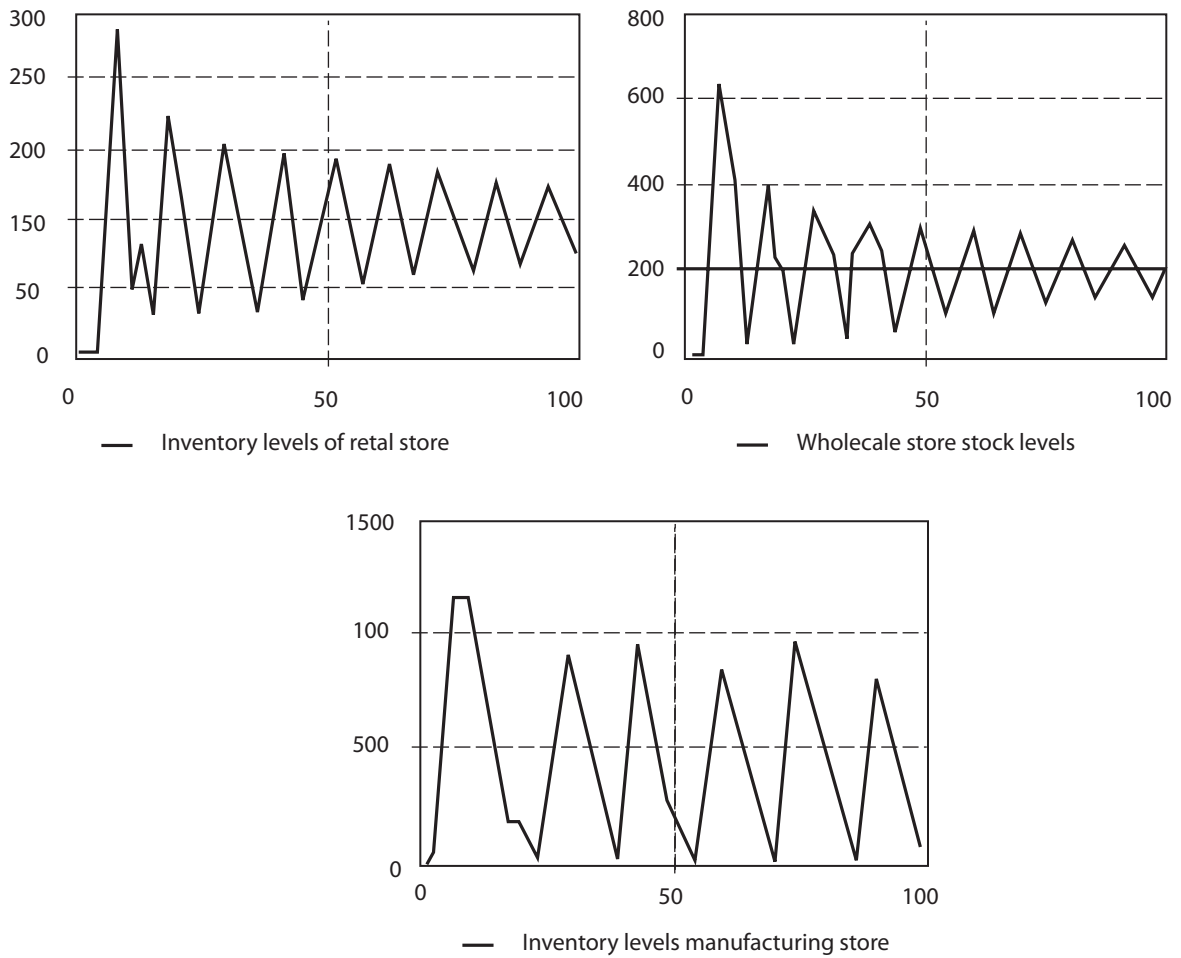
1. System dynamics approach can be used to assess the changes in the status of the system that are associated with the implementation of information systems and technology.
2. To model these changes, the parameters which can reduce delays in the system after automation of business processes should be included to the simulation model.
3. The proposed approach allows us to assess the dynamics of stocks in complex systems which consist of several interdependent levels of distribution.
4. It can be argued that the implementation of information systems and technologies reduces the inventory levels. This is due to the fact that automation can reduce the time delay in the performance of certain business processes.

5. The simulation results allow us to conclude about the most powerful influence on the reduction of the inventory levels when complex integrated information systems are implemented.

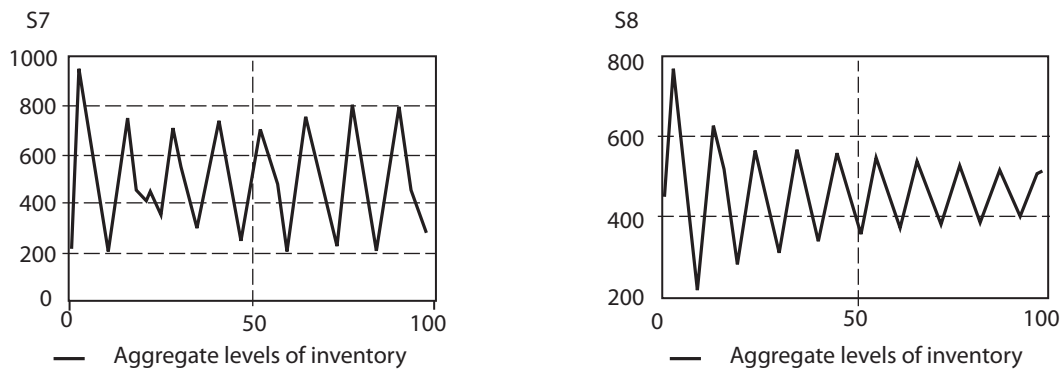
At the same time, there are several issues to be studied further.

1. Is it true that an information system implementation has the highest impact on the reduction of stocks in the lower (retail) level, and the lowest in the production? This thesis is controversial in view of the existence of effective technologies of production planning.
2. How does an information system influence the change of time delays associated with the movement of material flows?

These and other issues require further clarification of the proposed model and the use of statistical approaches to data analysis.



Picture 11. Stock level in the system after ERP implementation



Picture 12. Changes in the total level of inventories at three warehouses of the system before (S7) and after (S8) business processes automation

LITERATURE

1. Barua A. Information Technologies and Business Value: An Analytic and Empirical Investigation / A. Barua, C. H. Kriebel, T. Mukhopadhyay // Information Systems Research. 1995. 6(1). P.3–23.
2. Mukhopadhyay T. Strategic and Operational Benefits of Electronic Integration in B2B Procurement Processes / T. Mukhopadhyay, S. Kekre // Management Science. – 2002 48(10). P.1301–1313.
3. Lai R., Xu S. X., Zhu K. Does IT Really Reduce Inventory? Opening up the Black Box between IT and Inventory. / R. Lai, S. X. Xu, K. Zhu // The 20th Workshop on Information Systems and Economics (WISE), Phoenix, AZ, December 14–15, 2009
4. Rummyantsev S. What Can Be Learned from Classical Inventory Models? A Cross-Industry Exploratory Investigation / S. Rummyantsev, S. Netessine // Manufacturing & service operations management – 2007. Vol. 9, No. 4. P. 409–429.
5. Mitra S. Information Technology as an Enabler of Growth in Firms: An Empirical Assessment // Journal of Management Information Systems – 2002. 22(2). P.279–300.
6. Anderson M. C. Value Implication of Investments in Information Technology / M. C. Anderson, R. D. Banker, S. Ravindran // Management Science 2002. 52(9). P.1359–1376.
7. Forrester J. Industrial Dynamics: // A Major Breakthrough for Decision Makers. Harvard Business Review, 1958. Vol. 36, No. 4. P. 37–66.
8. Lau C. L. A System Dynamics Approach to the Analysis and Implementation of ERP for the degree of Master of Philosophy [Электронный ресурс] // The Hong Kong Polytechnic University – 2002. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/bitstream/10397/3137/2/b16677468_ir.pdf
9. Caballini C. R. System Dynamics Model For The Simulation Of A Non Multi Echelon Supply Chain: Analysis and Optimization Utilizing The Berkeley Madonna Software System Dynamics Modelling in CRM: Window Fashions Gallery/ C. Caballini, R. Revetria. – International journal of mathematical models and methods in applied sciences – 2008- Issue 4, Volume 2. P.503
10. Chou Y. C. Small is beautiful: an empirical study of complementarities, substitution and spillovers in the it industry of the oecd countries. [Электронный ресурс] / Y. C. Chou, R. J. Kauffman, B. M. Shao. W. P. Carey school of business, Arizona State University [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://people.stern.nyu.edu/bakos/wise/papers/wise2009-p01_paper.pdf
11. Venkateswaran J. Simulation-based Analysis of Service Levels in Stable Production-Inventory Systems. [Электронный ресурс] / J. Venkateswaran, K. Margabandu, D. Bijulal, N. Hemachandra // 29th International Conference of the System Dynamics Society Washington D.C., U.S.A – 2011 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.systemdynamics.org/conferences/2011/proceed/papers/P1254.pdf>.
12. Sterman J. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World / J. Sterman New York: McGraw, 2000 – 743 s.

REFERENCES

- Anderson, M. C., Banker, R. D., and Ravindran, S. "Value Implication of Investments in Information Technology" *Management Science*, no. 52 (9) (2002): 1359-1376.
- Barua, A., Kriebel, C. H., and Mukhopadhyay, T. "Information Technologies and Business Value: An Analytic and Empirical Investigation" *Information Systems Research*, no. 6 (1) (1995): 3-23.
- Caballini, C., and Revetria, R. "System Dynamics Model For The Simulation Of A Non Multi Echelon Supply Chain: Analysis and Optimization Utilizing The Berkeley Madonna Software System Dynamics Modelling in CRM: Window Fashions Gallery" *International journal of mathematical models and methods in applied sciences* vol. 2, no. 4, (2008): 503-.
- Chou, Y. C., Kauffman, R. J., and Chao, B. M. "Small is beautiful: an empirical study of complementarities, substitution and spillovers in the it industry of the oecd countries". http://people.stern.nyu.edu/bakos/wise/papers/wise2009-p01_paper.pdf.
- Forrester, J. "Industrial Dynamics: " *Harvard Business Review* vol. 36, no. 4 (1958): 37-66.
- Lau, C. L. "A System Dynamics Approach to the Analysis and Implementation of ERP for the degree of Master of Philosophy". http://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/bitstream/10397/3137/2/b16677468_ir.pdf.
- Lai, R., Xu, S. X., and Zhu, K. "Does IT Really Reduce Inventory? Opening up the Black Box between IT and Inventory." *The 20th Workshop on Information Systems and Economics (WISE)*. AZ: Phoenix, 2009.
- Mukhopadhyay, T., and Kekre, S. "Strategic and Operational Benefits of Electronic Integration in B2B Procurement Processes" *Management Science*, no. 48 (10) (2002): 1301-1313.
- Mitra, S. "Information Technology as an Enabler of Growth in Firms: An Empirical Assessment" *Journal of Management Information Systems*, no. 22 (2) (2002): 279-300.
- Rummyantsev, S., and Netessine, S. "What Can Be Learned from Classical Inventory Models? A Cross-Industry Exploratory Investigation" *Manufacturing & service operations management* vol. 9, no. 4 (2007): 409-429.
- Sterman, J. *Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World* New York: McGraw, 2000.
- Venkateswaran, J., Margabandu, K., and Bijulal, D. "Simulation-based Analysis of Service Levels in Stable Production-Inventory Systems". <http://www.systemdynamics.org/conferences/2011/proceed/papers/P1254.pdf>.

Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н., Николаев И. В.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются особенности применения векторных авторегрессионных технологий и моделей коррекции ошибки в исследовании стратегической финансовой позиции предприятия. Предложен алгоритм выбора метода прогнозирования взаимосвязанных финансовых показателей. Разработаны динамические системы индикаторов внешней и внутренней финансовой деятельности предприятия. Полученные результаты могут быть использованы в стратегическом управлении финансовой деятельностью предприятия.

Ключевые слова: прогнозирование финансовых показателей, система индикаторов финансовой среды предприятия, стратегическое управление, стратегическая финансовая позиция, эконометрическое моделирование

Рис.: 1. Табл.: 8. Формул: 1. Библ.: 11.

Гурьянова Лидия Семеновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: g_lika@list.ru

Трунова Татьяна Николаевна – преподаватель, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Николаев Игорь Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга и экономической кибернетики, Кировоградский национальный технический университет (пр. Университетский, 8, Кировоград, 25006, Украина)

Email: niku@ukr.net

УДК 658.14

Гур'янова Л. С., Трунова Т. М., Николаєв І. В.

ЭКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються особливості використання векторних авто-регресійних технологій і моделей корекції помилки в дослідженні стратегічної фінансової позиції підприємства. Запропоновано алгоритм вибору методу прогнозування взаємозалежних фінансових показників. Розроблені динамічні системи індикаторів зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища підприємства. Отримані результати можуть бути використані у стратегічному управлінні фінансовою діяльністю підприємства.

Ключові слова: прогнозування фінансових показників, система індикаторів фінансового середовища підприємства, стратегічне управління, стратегічна фінансова позиція, економітричне моделювання

Рис.: 1. Табл.: 8. Формул: 1. Бібл.: 11.

Гур'янова Лідія Семенівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: g_lika@list.ru

Трунова Тетяна Миколаївна – викладач, кафедра економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Николаев Ігор Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу та економічної кібернетики, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

Email: niku@ukr.net

UDC 658.14

Guryanova L. S., Trunova T. M., Nikolaev I. V.

ECONOMETRIC MODELLING OF ENTERPRISE FINANCIAL ACTIVITY

The article considers specific features of application of vector auto-regression technologies and models of error correcting in the study of strategic financial position of an enterprise. It offers an algorithm of selection of the method of forecasting interconnected financial indicators. It develops dynamic systems of indicators of external and internal financial environment of an enterprise. The obtained results could be used in strategic management of the enterprise financial activity.

Key words: forecasting financial indicators, system of indicators of the financial environment of an enterprise, strategic management, strategic financial position, econometric modelling

Pic.: 1. Tabl.: 8. Formulae: 1. Bibl.: 11.

Guryanova Lidiya S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: g_lika@list.ru

Trunova Tatyana M. – Lecturer, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Nikolaev Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Marketing and Economic Cybernetics, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

Email: niku@ukr.net

Глобальний фінансовий і економічний кризис, супроводжуваний зміною платіжеспособного попиту, посиленням конкурентної боротьби промислових підприємств за ринки збуту, призводить до необхідності адаптації їх стратегій. В умовах ресурсних обмежень методи конкурентної боротьби все більше затрагивають сферу фінансового управління. Так, фактор кредитування підприємствами промислових споживачів стає одним з домінуючих при прийнятті ними рішень про укладання угоди для індукційного і автономного оновлення потужностей. Як наслідок, промислові підприємства відчувають потребу в збільшенні оборотного капіталу в умовах скорочення норми прибутку і підвищення вартості кредитних ресурсів з боку банківської системи. Це призводить до виникнення дисбалансів у русі фінансових потоків, втраті безпеки. Тому забезпечення стійкого функціонування і безпеки промислових підприємств в сучасних умовах неможливо без розв'язання проблеми розробки ефективного механізму стратегічного фінансового управління. Направленням розв'язання цієї проблеми є вдосконалення моделі базисного механізму на основі застосування сучасних методів економіко-математичного моделювання.

В наукових економічних виданнях розглядаються різні підходи до моделювання механізму стратегічного фінансового управління. В роботах [1; 2] затронуті питання діагностики зовнішнього фінансового середовища підприємства на основі SWOT, PEST – аналізу, методу сценаріїв. В дослідженнях, які представлені в [3], розглядаються методи і моделі діагностики внутрішнього фінансового середовища підприємства на основі коефіцієнтного, факторного, експертного, кластерного, дискримінаційного аналізу, нейросетевих технологій. В роботах [3; 4] запропоновано комплекс моделей формування стратегічних альтернатив фінансового розвитку на основі методу системної динаміки, методів імітаційного, когнітивного моделювання. Незважаючи на достатньо широкий спектр досліджень, в економічній літературі слабо затронуті питання прогнозування фінансової діяльності підприємства, динамічного аналізу його стратегічної фінансової позиції.

Ефективним інструментом прогнозування фінансової діяльності підприємства є векторні авторегресійні моделі (VAR-моделі), векторні моделі корекції помилок (ECM-моделі). Перевагою цього класу моделей є те, що вони дозволяють одночасно моделювати декілька часових рядів з допомогою системи динамічних рівнянь ARIMA-процесів, дають можливість включати і аналізувати взаємозв'язки між показателями і їх лаговими значеннями. Ці особливості важливі для дослідження фінансової діяльності, оскільки стан фінансового середовища підприємства описується взаємозв'язаними показателями.

Нижче розглядається алгоритм вибору методу прогнозування взаємозв'язаних показників зовнішнього

і внутрішнього фінансового середовища підприємств [5; 6], а також результати його реалізації.

На першому етапі здійснюється перевірка часових рядів показників зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства на стаціонарність. Застосовується розширений тест Діккі-Фуллера, в основі якого лежить наступне рівняння [1]:

$$\Delta Y_t = a_0 + a_1 t + b Y_{t-1} + \sum_{i=1}^k c_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_i, \quad (1)$$

де t – часовий тренд,

ε_i – випадкова величина,

a_0, a_1, b, c_i – коефіцієнти регресії.

На основі моделі (1) перевіряються наступні гіпотези: $H_0: b = 0$, часовий ряд є нестационарним: $Y_t \sim I(d), d > 0$; $H_1: b < 0$, часовий ряд є стационарним: $Y_t \sim I(0), d = 0$ (де d – порядок інтеграції). В разі якщо для досліджуваного ряду не можна відкинути гіпотезу H_0 , то він приводиться до стационарного посередством процедури дискретного диференціювання.

Результати розширеного тесту Діккі-Фуллера для часових рядів показників внутрішнього і зовнішнього фінансового середовища досліджуваного підприємства наведені в табл. 1.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, що всі показники зовнішнього фінансового середовища підприємства (ФСР) є стационарними в рівнях ($X_{\text{макро}} \sim I(0)$) за виключенням змінної $X_{1,8}$ – процентні ставки по кредитах, наданим строком до 1 року. Показники внутрішнього ФСР мають різний порядок інтеграції: $X_{3,2}, X_{3,3}, X_{3,4}, X_{3,5}, X_{3,12}, X_{3,19}, X_{3,30}, X_{3,35} \sim I(1); X_{3,39}, X_{3,45} \sim I(0)$.

На другому етапі алгоритму здійснюється перевірка причинно-наслідкових зв'язків $X_i (i = \overline{1, n})$. Застосовується тест Гренджера, на основі якого приймається гіпотеза H_0 про відсутність зв'язків між ознаками в разі, коли розрахункове значення F -статистики не перевищує критичне.

Результати тесту Гренджера наведені в табл. 2.

Як видно з табл. 2, всі показники зовнішнього ФСР взаємозв'язані між собою ($X_{1,3}$ – індекс цін споживачів; $X_{1,4}$ – індекс цін виробників продукції промисловості; $X_{1,8}$ – процентні ставки по кредитах, наданим строком до 1 року). Тому при подальшому дослідженні вони розглядалися в одній групі ознак. Що стосується показників внутрішнього ФСР, то можна виділити дві групи взаємозв'язаних показників: група 1 – $\{X_{3,2}, X_{3,3}, X_{3,4}, X_{3,5}, X_{3,12}, X_{3,19}\}$, де $X_{3,2}$ – коефіцієнт строкової ліквідності, $X_{3,3}$ – коефіцієнт загальної ліквідності, $X_{3,4}$ – коефіцієнт ліквідності запасів, $X_{3,5}$ – коефіцієнт ліквідності коштів в розрахунку, $X_{3,12}$ – коефіцієнт фінансування, $X_{3,19}$ – коефіцієнт довгострокового залучення коштів; група 2 – $\{X_{3,30}, X_{3,35}, X_{3,39}, X_{3,45}\}$, де $X_{3,30}$ – коефіцієнт рентабельності основних коштів, $X_{3,35}$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, $X_{3,39}$ – коефіцієнт оборачиваемості капіталу (трансформації), $X_{3,45}$ – фондоотдача основних коштів і інших необоротних активів.

Таблиця 1

Результаты расширенного теста Дикки-Фуллера

Условное обозначение показателя	Расчетное значение ADF-статистики	Вывод*	Условное обозначение показателя	Расчетное значение ADF-статистики	Вывод*
Показатели внешней финансовой среды предприятия (макроуровень) X_{macro}			$X_{3,5}$	-2,911566	Ряд нестационарен
$X_{1,3}$	-4,400333	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$DX_{3,5} (d=1)$	-5,582548	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$X_{1,4}$	-4,029884	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$X_{3,12}$	-2,372905	Ряд нестационарен
$X_{1,7}$	-8,071400	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$DX_{3,12} (d=1)$	-4,313304	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$X_{1,8}$	-1,554062	Ряд нестационарен	$X_{3,19}$	-1,556793	Ряд нестационарен
$DX_{1,8} (d=1)$	-6,564316	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$DX_{3,19} (d=1)$	-6,090388	Ряд стационарен с вероятностью 99%
Показатели внутренней финансовой среды предприятия (микроуровень) X_{micro}			$X_{3,30}$	-1,657489	Ряд нестационарен
$X_{3,2}$	-2,168951	Ряд нестационарен	$DX_{3,30} (d=1)$	-4,825910	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$DX_{3,2} (d=1)$	-4,389762	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$X_{3,35}$	-2,952254	Ряд нестационарен
$X_{3,3}$	-2,342539	Ряд нестационарен	$DX_{3,35} (d=1)$	-4,933581	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$DX_{3,3} (d=1)$	-4,556576	Ряд стационарен с вероятностью 99%	$X_{3,39}$	-5,000964	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$X_{3,4}$	-2,180645	Ряд нестационарен	$X_{3,45}$	-8,158555	Ряд стационарен с вероятностью 99%
$DX_{3,4} (d=1)$	-4,740301	Ряд стационарен с вероятностью 99%			

*вывод построен на основании критических значений МакКиннона: -4,2165(1%); -3,5312 (5%); -3,1968 (10%)

На третьем этапе алгоритма осуществляется построение VAR-моделей. Количество лагов, включенных в модель, определяется на основе информационного критерия Акайка (AIC-критерия). Вначале выбирается максимально возможное значения порядка VAR-модели – p^* (10% объема выборки). Далее оценивается методом наименьших квадратов определенное множество VAR-моделей с различным количеством лагов $p=1,2,\dots,p^*$. Для каждой из оцененных моделей рассчитывается AIC – статистика по формуле [7]:

$$AIC(p) = \ln|\hat{V}| + \frac{2pn^2}{T}, \quad p = 1, 2, 3, \dots, p^*,$$

где n – количество временных рядов в VAR-модели;

T – количество наблюдений;

p – порядок оцененной VAR-модели;

$|\hat{V}|$ – детерминант ковариационной матрицы ошибок модели, оцененной методом наименьших квадратов.

Среди оцененных моделей выбирается модель порядка p_{max} ($0 \leq p_{max} \leq p^*$) с наименьшим значением AIC-критерия.

Результаты оценки данного критерия для исследуемых групп показателей представлены в табл. 3.

Таблиця 3

Значения информационного критерия Акайка

Лag (p)	Значение критерия Акайка		
	X_{macro}	X_{micro} (1 группа)	X_{micro} (2 группа)
1	-19,783	2,67	-3,282
2	-20,276	2,58	-3,52
3	-21,54	2,41	-3,76
4	-22,784	2,48	-4,11

Результаты теста Гренжера (фрагмент)

Нулевая гипотеза (H_0)	Расчетное значение F-статистики	Уровень доверительной вероятности p	Нулевая гипотеза (H_0)	Расчетное значение F-статистики	Уровень доверительной вероятности p
Показатели внешней финансовой среды предприятия (макроуровень) X_{macro}					
$X_{1,4} \nrightarrow X_{1,3}$	1,62965	0,19562	$X_{1,7} \nrightarrow X_{1,4}$	2,81123	0,04518
$X_{1,3} \nrightarrow X_{1,4}$	4,77288	0,00483	$X_{1,4} \nrightarrow X_{1,7}$	1,39618	0,26185
$X_{1,7} \nrightarrow X_{1,3}$	7,25158	0,00042	$X_{1,8} \nrightarrow X_{1,4}$	1,48599	0,23413
$X_{1,3} \nrightarrow X_{1,7}$	1,50717	0,22802	$X_{1,4} \nrightarrow X_{1,8}$	5,30520	0,00276
$X_{1,8} \nrightarrow X_{1,3}$	5,85697	0,00158	$X_{1,8} \nrightarrow X_{1,7}$	1,64014	0,19306
$X_{1,3} \nrightarrow X_{1,8}$	2,40686	0,07411	$X_{1,7} \nrightarrow X_{1,8}$	4,39940	0,00723
Показатели внутренней финансовой среды предприятия (микроуровень) X_{micro}					
$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,2}$	0,00042	0,98369	$X_{3,45} \nrightarrow X_{3,3}$	0,68174	0,41474
$X_{3,2} \nrightarrow X_{3,3}$	4,36622	0,04421	$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,45}$	11,7394	0,00162
$X_{3,4} \nrightarrow X_{3,2}$	0,24361	0,62478	$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,4}$	5,73651	0,02227
$X_{3,2} \nrightarrow X_{3,4}$	2,85958	0,09998	$X_{3,} \nrightarrow X_{3,5}$	1,22223	0,27669
$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,2}$	3,9E-05	0,99505	$X_{3,19} \nrightarrow X_{3,4}$	3,45075	0,05823
$X_{3,2} \nrightarrow X_{3,5}$	5,19460	0,02905	$X_{3,4} \nrightarrow X_{3,19}$	0,03860	0,84541
$X_{3,12} \nrightarrow X_{3,2}$	0,14903	0,70187	$X_{3,12} \nrightarrow X_{3,5}$	0,47885	0,49364
$X_{3,2} \nrightarrow X_{3,12}$	3,83515	0,03672	$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,12}$	3,06281	0,08912
$X_{3,19} \nrightarrow X_{3,2}$	0,19493	0,66164	$X_{3,19} \nrightarrow X_{3,5}$	0,10224	0,75111
$X_{3,2} \nrightarrow X_{3,19}$	4,55644	0,01910	$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,19}$	4,63770	0,03846
$X_{3,4} \nrightarrow X_{3,3}$	5,35259	0,02687	$X_{3,45} \nrightarrow X_{3,5}$	2,55130	0,74019
$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,4}$	5,76916	0,02192	$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,45}$	3,6603	0,04987
$X_{3,5} \nrightarrow X_{3,3}$	4,19133	0,04842	$X_{3,19} \nrightarrow X_{3,12}$	5,30150	0,02756
$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,5}$	0,44150	0,51088	$X_{3,12} \nrightarrow X_{3,19}$	3,55913	0,045975
$X_{3,12} \nrightarrow X_{3,3}$	0,24041	0,62706	$X_{3,35} \nrightarrow X_{3,30}$	2,49505	0,09613
$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,12}$	3,81770	0,05898	$X_{3,30} \nrightarrow X_{3,35}$	2,53051	0,09513
$X_{3,19} \nrightarrow X_{3,3}$	0,42556	0,51856	$X_{3,45} \nrightarrow X_{3,39}$	4,01367	0,01907
$X_{3,3} \nrightarrow X_{3,19}$	3,12697	0,05390	$X_{3,39} \nrightarrow X_{3,45}$	4,40015	0,01531

\nrightarrow – оператор отрицания «не является причиной»

Как видно из табл. 3, для описания динамики показателей внешней ФСП и второй группы показателей внутренней ФСП целесообразно использовать векторную авторегрессионную модель 4 порядка.

Результаты оценивания VAR(4) показателей внешней ФСП приведены в табл. 4.

Результаты оценивания VAR(4) показателей внутренней финансовой среды предприятия даны в табл. 5.

На четвертом этапе алгоритма для переменных, которые являются нестационарными и имеют одинаковый порядок интеграции, осуществляется проверка наличия коинтеграционных векторов. Компоненты вектора $Y_t =$

$[Y_{1t}, Y_{2t}, \dots, Y_{kt}]^T$ являются коинтегрированными, если все компоненты Y_t имеют одинаковый порядок интеграции d ; существует вектор коэффициентов $\gamma = \{\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k\}$ такой, что линейная комбинация $\gamma_1 Y_{1t} + \gamma_2 Y_{2t} + \dots + \gamma_k Y_{kt}$ является стационарным процессом. Вектор $\gamma = [\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k]$ называется коинтеграционным вектором. Для проверки временных рядов на коинтеграцию используется тест Йохансена [7]. В случае наличия коинтегрированности применяется ЕСМ-модель, отражающая краткосрочные и долгосрочные аспекты динамики исследуемых переменных [8].

Результаты теста Йохансена для исследуемых временных рядов приведены в табл. 6.

Таблиця 4

Оценки параметров VAR – модели показателей внешней ФСП (X_{macro})

Лаговые переменные	Условное обозначение переменных			
	DХ1,8	X1,3	X1,4	X1,7
DX1,8(-1)	-0,115482	0,062702	0,075393	-0,447072
DX1,8(-2)	-0,164624	0,184128	0,122090	-0,885459
DX1,8(-3)	-0,210120	0,052608	-0,035232	-1,312646
DX1,8(-4)	0,882862	0,174558	0,084455	-0,582507
X1,3(-1)	0,379838	0,602613	1,241496	0,093683
X1,3(-2)	-0,430183	-0,188361	0,135137	-2,628301
X1,3(-3)	1,180172	0,002924	0,070450	-1,173806
X1,3(-4)	-0,317645	-0,303602	-0,308918	3,229984
X1,4(-1)	-0,675793	0,177196	0,061265	1,042581
X1,4(-2)	1,336548	-0,146451	-0,111550	-0,808388
X1,4(-3)	-0,058112	0,327567	-0,169552	0,033199
X1,4(-4)	-0,192257	-0,126037	-0,537669	-0,929530
X1,7(-1)	0,004332	0,056634	0,003846	-0,401186
X1,7(-2)	0,100692	0,021795	0,046750	-0,470500
X1,7(-3)	0,005305	-0,031762	-0,013699	-0,093670
X1,7(-4)	0,001083	0,022042	0,017733	0,461350
C	-1,357600	0,586951	0,571032	2,777792
R ²	0,928548	0,900848	0,849267	0,870993
SSE	0,001934	0,000245	0,001858	0,094454
F-stat	13,80759	9,653341	1,966867	2,166916

Таблиця 5

Оценки параметров VAR – модели второй группы показателей внутренней ФСП (X_{micro})

Лаговые переменные	Условное обозначение переменных			
	DХ3,30	DХ3,35	X3,39	X3,45
DX3,30(-1)	-0,19039	0,114242	0,242807	-5,0169
DX3,30(-2)	0,280518	-0,1883	0,851555	1,040739
DX3,30(-3)	-0,08578	-0,42743	0,486341	5,803394
DX3,30(-4)	-0,28283	-0,1149	-0,04968	-0,59087
DX3,35(-1)	0,317289	-0,11321	-0,48508	-1,71356
DX3,35(-2)	0,046493	-0,34951	-0,37591	0,547063
DX3,35(-3)	-0,13039	-0,17747	-0,40062	-0,80626
DX3,35(-4)	0,036719	-0,05689	-0,31579	-2,25763
X3,39(-1)	-0,10448	0,223648	0,100083	-0,67435
X3,39(-2)	0,082792	0,143799	0,120142	0,999322
X3,39(-3)	-0,01621	0,215098	0,126325	0,343486
X3,39(-4)	0,114033	0,125901	1,243531	4,113376
X3,45(-1)	0,058234	-0,06384	-0,01189	0,350591
X3,45(-2)	-0,04177	-0,03401	-0,05541	-0,21306
X3,45(-3)	-0,00431	-0,04053	-0,064	-0,10907
X3,45(-4)	-0,0379	0,000483	-0,08599	-0,13973
C	-0,00423	-0,1135	0,073523	-0,39324
R ²	0,912851	0,349607	0,863594	0,923069
SSE	0,017427	0,339333	0,336250	4,615384
F-stat	11,12926	0,571128	6,726728	12,74865

Таблиця 6

Результаты теста Йохансена на наличие коинтеграционных векторов

Характеристические корни (λ_i) матрицы π	Величина правдоподобия	Критическое значение (5%)	Критическое значение (1%)	Гипотеза о количестве коинтеграционных векторов CE(s)
Показатели внутренней финансовой среды предприятия (микроуровень) X_{micro} (1 группа): $X_{3,2}, X_{3,3}, X_{3,4}, X_{3,5}, X_{3,12}, X_{3,19}$				
0.970661	238.6822	94.15	103.18	Нет *
0.778917	115.1732	68.52	76.07	По крайней мере 1 *
0.657908	62.35055	47.21	54.46	По крайней мере 2 *
0.370775	24.80694	29.68	35.65	По крайней мере 3
0.208342	8.592619	15.41	20.04	По крайней мере 4
0.011808	0.415728	3.76	6.65	По крайней мере 5

* помечены отклоняемые гипотезы

Как видно из табл. 6, первая группа показателей внутренней ФСП имеет три коинтеграционных вектора. Результаты оценивания ЕСМ-модели даны в табл. 7.

На пятом этапе осуществляется прогнозирование на основе оцененных моделей. Применение VAR и ЕСМ-моделей позволяет получить прогноз одновременно для

нескольких взаимосвязанных финансовых показателей. Оценка точности прогноза осуществляется с помощью критерия средней абсолютной процентной ошибки (*m.a.p.e.*).

Значения средней абсолютной процентной ошибки прогноза, полученного на основе оцененных VAR и ЕСМ-моделей, представлены в табл. 8.

Таблица 7

Оценки параметров ЕСМ – модели первой группы показателей внутренней ФСП (X_{micro})

Лаговые переменные	Условное обозначение переменных					
	CE1		CE2		CE3	
X3,2(-1)	1		0		0	
X3,3(-1)	0		1		0	
X3,4(-1)	0		0		1	
X3,5(-1)	12,02297		-2,00891		-1,3099	
X3,12(-1)	6,046679		-2,23657		-2,22023	
X3,19(-1)	-41,4289		-21,1793		-18,1687	
C	-48,0684		9,767909		10,26764	
Корректировка ошибки	DX3,2	DX3,3	DX3,4	DX3,5	DX3,12	DX3,19
CE1	-0,21868	0,063392	0,038954	-0,05862	0,696607	-0,01488
CE2	3,337566	1,467312	0,146337	3,129347	-11,7763	0,337571
CE3	-4,12345	-0,83016	0,193547	-3,11823	14,92042	-0,39741
DX3,2 (-1)	-0,31105	-0,11126	-0,13688	0,053864	-0,39052	0,004936
DX3,2 (-2)	-0,24393	-0,55841	-0,37346	-0,17014	-0,7144	0,008187
DX3,2 (-3)	-0,38381	-0,6874	-0,32286	-0,29714	-0,35651	-0,0168
DX3,3 (-1)	-0,56247	0,541418	0,449762	-0,07846	1,527784	-0,01462
DX3,3 (-2)	-0,72786	0,441606	0,172143	0,129098	0,787219	-0,00135
DX3,3 (-3)	0,599514	-0,02222	-0,05854	-0,11101	0,386575	5,00E-05
DX3,4 (-1)	-0,04697	-2,50116	-1,49631	-0,36706	-5,31737	0,066815
DX3,4 (-2)	-0,17003	1,324916	-0,31674	2,179732	-2,17269	0,013266
DX3,4 (-3)	-1,73804	-2,17632	-1,23532	-0,81544	-2,77053	0,0391
DX3,5 (-1)	1,963852	0,856962	0,316216	0,713281	-2,30259	0,044823
DX3,5 (-2)	1,049342	-1,50459	-0,21635	-1,29337	-0,50164	-0,00636
DX3,5 (-3)	0,634991	0,591707	0,651129	0,024254	-0,40438	0,02192
DX3,12 (-1)	-0,01196	0,141874	0,056185	-0,04971	2,56452	-0,06808
DX3,12 (-2)	0,289571	0,015397	0,432922	-0,47276	0,59035	0,011376
DX3,12 (-3)	0,138365	1,904809	0,87176	1,082409	1,346942	-0,00408
C	-6,06669	-9,59578	-3,22674	-11,2881	63,27543	-2,0992
R ²	0,731513	0,832140	0,841584	0,835089	0,820375	0,757031
SSE	1,72231	0,34166	0,297176	0,261823	0,44577	,040868
F-stat	1,979316	2,832770	3,035710	2,893637	1,609794	1,780428

Значения средней абсолютной процентной ошибки

VAR-модель группы показателей внешней ФСП X_{macro}		ЕСМ-модель показателей внутренней ФСП X_{micro} (1 группа)		VAR-модель показателей внутренней ФСП X_{micro} (2 группа)	
$X_{1,3}$	7,42%	X3,2	6,25%	X3,30	8,13%
$X_{1,4}$	7,89%	X3,3	6,38%	X3,35	7,92%
$X_{1,7}$	7,53%	X3,4	7,72%	X3,39	14,65%
$X_{1,8}$	6,15%	X3,5	5,67%	X3,45	14,73%
		X3,12	6,44%		
		X3,19	7,43%		

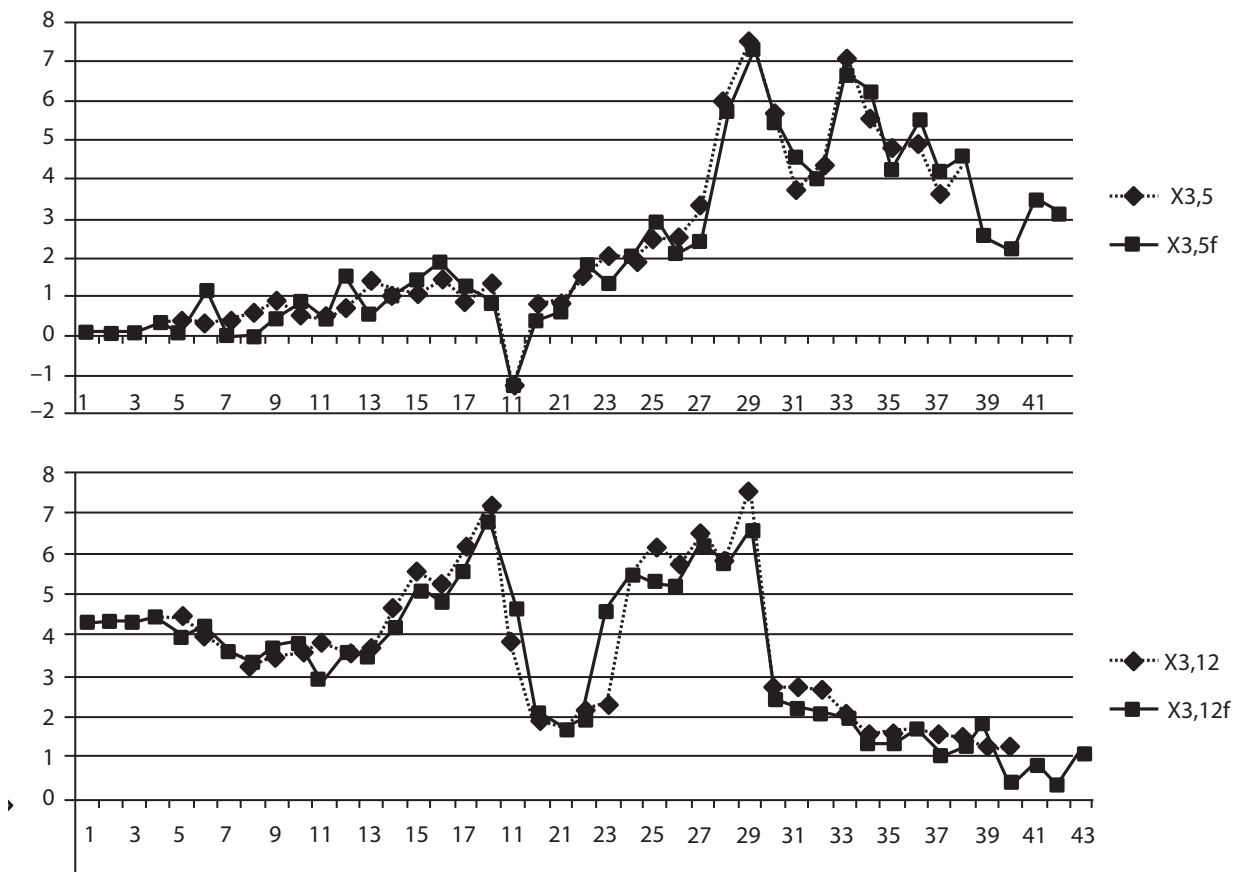


Рис. 1. Сопоставление фактических и расчетных (f) значений показателей финансовой среды предприятия (фрагмент)

На основании полученных значений средней абсолютной ошибки аппроксимации (табл.8), коэффициента детерминации, статистики Фишера (табл. 4-5, табл. 7) можно сделать вывод, что полученные модели являются адекватными и обеспечивают хорошую точность прогноза.

Сопоставление фактических и расчетных значений показателей (рис. 1) также позволяет сделать о достаточно высокой точности аппроксимации.

Таким образом, рассмотренные выше методы моделирования взаимосвязанных временных рядов позволяют получать прогноз одновременно для нескольких финансовых показателей, интерпретировать долгосрочные и краткосрочные взаимосвязи, подверженность шоковым изменениям и, как следствие, повышать качество управленческих решений относительно динамической диагностики стратегических финансовых позиций предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартиненко М. М. Стратегічний менеджмент : підручник / М. М. Мартиненко, І. А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия: Учеб. Курс. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.
3. Елисеева О. К., Решетняк Т. В. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств: Монографія. – Краматорськ: ДДМА, 2007. – 208 с.
4. Путятін Ю. О. та ін. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: Монографія / Ю. О. Путятін, О. І. Пушкар, О. М. Тридід – Х.: Основа, 1999. – 488 с.
5. Трунова Т. Н., Смирнова А. Ю. Модель выбора типа финансовой стратегии предприятия // Бизнес Информ. – 2011. – №5(2). – С. 28–33.
6. Гурьянова Л. С., Трунова Т. Н. Модели оценки и анализа внешней финансовой среды предприятия // Бизнес Информ. – 2009. – №2(2). – С. 25–31.
7. Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О. Сучасні економетричні методи у фінансах. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
8. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике. Пер. с англ. В. А. Банникова. Научн. ред. и предисл. С. А. Айвазяна. – М.: Научная книга, 2008. – 616 с.
9. Геєць В. М. / Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І., Іванов В. В., Дубровіна Н. А., Ставицький А. В. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
10. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с.
11. Engle R. F., Granger C. W. J. Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 1987. – 55, p. 251–276.

REFERENCES

- Blank, I. A. *Finansovaia strategiiia predpriatiiia* [The financial strategy of the enterprise]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2006.
- Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-Tsentr, 1999.
- Engle, R. F., and Granger, C. W. J. "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing" *Econometrica* (1987): 251-276.
- Gurianova, L. S., and Trunova, T. N. "Modeli otsenki i analiza vneshney finansovoy sredey predpriatiiia" [Model evaluation and analysis of external financial environment of the enterprise]. *Biznes Inform*, no. 2 (2) (2009): 25-31.
- Heiets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia* [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2005.
- Luk'ianenko, I. H., and Horodnichenko, Yu. O. *Suchasni ekonometrychni metody u finansakh* [Modern econometric methods in finance]. Kyiv: Litera LTD, 2002.
- Martynenko, M. M., and Ihnatieva, I. A. *Stratehichnyi menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Karavela, 2006.
- Putiatin, Yu. O., Pushkar, O. I., and Trydid, O. M. *Finansovi mekhanizmy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstva* [Financial mechanisms for strategic management of the enterprise]. Kharkiv: Osнова, 1999.
- Trunova, T. N., and Smirnova, A. Yu. "Model vzbora tipa finansovoy strategii predpriatiiia" [Model selecting the type of financial strategy of the company]. *Biznes Inform*, no. 5 (2) (2011): 28-33.
- Verbik, M. *Putevoditel po sovremennoy ekonometrike* [Guide to Modern Econometrics]. Moscow: Nauchnaia kniga, 2008.
- Yelysieieva, O. K., and Reshetniak, T. V. *Metody ta modeli otsinky i prohozuvannia finansovoho stanu pidpriemstv* [Methods and models for assessing and forecasting the financial situation of enterprises]. Kramatorsk: DDMA, 2007.

Митяева Т. Л.

МОДЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО СЕГМЕНТИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКТОВ БЫСТРОГО ПРИГОТОВЛЕНИЯ

В статье представлены результаты оптимизационных пошаговых расчетов экономической результативности продвижения продуктов быстрого приготовления с учетом ключевых параметров оценки эффективности маркетинговой стратегии сегментации. В рамках данной статьи обоснована разработка математической модели на основе 3D-представлений и трехмерной системы переменных управления. Современные прикладные математические пакеты позволяют формировать не только одномерные и двумерные массивы и анализировать связи переменных величин, но также и трехмерные, причем чем больше связей и параметров учтено, тем более адекватными и адаптивными являются результаты моделирования и, как следствие, более информативными и стратегически ценными. Представленные в статье возможности моделирования позволяют учесть стратегии и реакции на формирование маркетинговой стратегии в условиях выхода на сегменты рынка продуктов быстрого приготовления.

Ключевые слова: сегментирование, маркетинговая стратегия, рынок продуктов быстрого приготовления, период окупаемости, сценарии развития

Рис.: 3. Табл.: 3. Формул.: 9. Библ.: 11.

Митяева Татьяна Леонидовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Email: mityaeva_tatyana@inbox.ru

УДК 338.439.54

Міт'яєва Т. Л.

МОДЕЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКТІВ ШВИДКОГО ПРИГОТУВАННЯ

У статті представлені результати оптимізаційних покрокових розрахунків економічної результативності просування продуктів швидкого приготування з урахуванням ключових параметрів оцінки ефективності маркетингової стратегії сегментації. У рамках даної статті обґрунтована розробка математичної моделі на основі 3D-уявлень і тривимірної системи змінних управління. Сучасні прикладні математичні пакети дозволяють формувати не тільки одномірні і двомірні масиви і аналізувати зв'язок змінних величин, але також і тривимірні, причому чим більше зв'язків і параметрів враховано, тим більш адекватними і адаптивними є результати моделювання і, як наслідок, більш інформативними і стратегічно цінними. Представлені в статті можливості моделювання дозволяють врахувати стратегії і реакції на формування маркетингової стратегії в умовах виходу на сегменти ринку продуктів швидкого приготування.

Ключові слова: сегментування, маркетингова стратегія, ринок продуктів швидкого приготування, період окупності, сценарії розвитку

Рис.: 3. Табл.: 3. Формул.: 9. Бібл.: 11.

Міт'яєва Тетяна Леонідівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Email: mityaeva_tatyana@inbox.ru

UDC 338.439.54

Mityaeva T. L.

MODEL INSTRUMENTS OF EFFECTIVE SEGMENTATION OF THE FAST FOOD MARKET

The article presents results of optimisation step-type calculations of economic effectiveness of promotion of fast food with consideration of key parameters of assessment of efficiency of the marketing strategy of segmentation. The article justifies development of a mathematical model on the bases of 3D-presentations and three-dimensional system of management variables. The modern applied mathematical packages allow formation not only of one-dimensional and two-dimensional arrays and analyse links of variables, but also of three-dimensional, besides, the more links and parameters are taken into account, the more adequate and adaptive are results of modelling and, as a result, more informative and strategically valuable. The article shows modelling possibilities that allow taking into account strategies and reactions on formation of the marketing strategy under conditions of entering the fast food market segments.

Key words: segmentation, marketing strategy, fast food market, pay-off period, development scenarios

Pic.: 3. Tabl.: 3. Formulae: 9. Bibl.: 11.

Mityaeva Tetyana L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of marketing and business, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Email: mityaeva_tatyana@inbox.ru

Введение. В настоящий момент сегментация рынка продуктов питания уже не является рядовым инструментом маркетингового процесса компании. Сегментация приобретает ключевое значение для достижения успеха компании. Чтобы сегментация применялась эффективно и была результативной, используемый подход должен быть интегрирован во всю маркетинговую деятельность.

К числу основных зарубежных и российских специалистов, внесших существенный вклад в рассмотрение проблем, относятся Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Дж. О'Шонесси, И. А. Аренков, Г. Л. Багиев, Д. И. Баркан, С. Г. Божук, Е. П. Голубков и др. В Украине некоторые вопросы классификации потребителей рассматривали А. В. Зозульов [4], Н. Г. Федько [3], Е. М. Азарян, О. В. Кощей, В. М. Гикоматый и другие исследователи. Но потребительский рынок

и условия развития его отдельных сегментов постоянно меняются, поэтому его исследование и анализ не теряют актуальности. Оптимизационный подход к рассмотрению отдельных аспектов сегментирования [1] представлен в работе В. А. Перепелицы, Э. В. Терещенко.

В экономических и аналитических исследованиях достаточно сложно, а иногда и невозможно доказать целесообразность внедрения маркетинговой стратегии без ее непосредственного осуществления. Но экономический субъект, стремясь скомпенсировать риски еще неосуществленной стратегии и стараясь выполнить предварительный расчет будущих результатов, подтвержденный количественными результатами, обязательно ориентируется на максимальную приближенность расчетных оценок к их будущему фактическому значению. Такая сложная и комплексная задача невозможна без современных средств моделирования и аккумулирования прогнозной информации, получение которой на основе сценарных и математических расчетов позволяет, с одной стороны, получить наиболее адекватные оценки результативности сегментации на выбранном рынке, а с другой – уточнить стратегические задачи маркетинговой политики, ориентированной на обязательное сегментирование рынка продуктов быстрого приготовления.

Стремительное развитие математических методов анализа экономических процессов, наблюдаемое в последние годы, прежде всего, связано с развитием прикладного программного инструментария и информационных технологий, которые пришли на замену громоздким аналитическим расчетам. Последние зачастую не давали адекватных численных результатов, отбирая тем самым время у аналитиков и упущенную коммерческую выгоду у практиков.

Возвращаясь к актуальной задаче оценки результативности сегментации как ключевого фактора успеха, необходимо отметить, что разработка математической модели формирования маркетинговой стратегии в условиях рынка продуктов быстрого приготовления должна учитывать как возможные характеристики рынка, так и ресурсы предприятия. Кроме того, в поле зрения исследователей должны попасть экономические составляющие успеха продвижения продукта на рынке, что позволит более взвешено и обосновано подходить к вопросам формирования маркетинговой стратегии и реализации стратегических маркетинговых решений.

Цель исследования. В рамках данной статьи предлагается обосновать разработку данной математической модели на основе 3D-представлений и трехмерной системы переменных управления. Как говорилось выше, современные прикладные математические пакеты позволяют формировать не только одномерные и двумерные массивы и анализировать связи переменных величин, но также и трехмерные, причем чем больше связей и параметров учтено, тем более адекватными и адаптивными являются результаты моделирования и, как следствие, более информативными и стратегически ценными.

Результаты. Важно отметить, что использование резульативной сегментации не обязывает компанию изменять методы сбора и отслеживания данных по продажам. Схема резульативной сегментации может быть использована независимо (помогая компании общаться с потребителями), способна помочь компании в создании новых товаров и услуг и определении потребительской ценности предложения, вне зависимости от того, как отслеживаются результаты продаж и финансовые показатели [2, с. 77].

Таким образом, постановка задачи сценарного моделирования количественных параметров резульативности процессов сегментации на рынке продуктов быстрого приготовления опирается на следующие предположения и допущения.

1. Варианты развития событий для процессов резульативной сегментации соответствуют *пессимистическому, нейтральному и оптимистическому сценариям*, как реакции рынка на маркетинговую стратегию предприятия. Введение данных сценариев связано с необходимостью нахождения границ рыночных возможностей как области допустимости внедрения данных маркетинговых решений.
2. Каждому сценарию развития события соответствует также три варианта развития событий (три гипотезы о характере поведения на сегментах данного рынка), но уже в рамках условий продиктованных выше и прогнозируемой реакцией рынка. Таким образом, мы получаем 9 точек, которые в ходе последующих математических описаний условно были названы *гипотезами*.
3. Резульативность процессов сегментирования на каждой из 9 точек, по соответствующим гипотезам оценивается системой экономических показателей, расчет которых во временном интервале заданном шагом моделирования (1–50 месяцев) позволяет судить о целесообразности выхода на тот или иной сегмент, на котором маркетинговая политика должна продемонстрировать максимальную резульативность.
4. Графически данные предположения относительно математизации задачи моделирования стратегии сегментации можно представить в 3D-формате, как показано на рис. 1.

Причем следует отметить, что уровень резульативности выхода на сегмент согласно представленным стратегиям развития событий характеризуется достаточно обширной системой показателей, которые учтены в модели как внутренние переменные (параметры), как это показано в табл. 1.

Ниже приведена математическая формализация основных переменных модели в виде уравнений, как необходимое условие формирования программных листинг-алгоритмов.

- 1) Определение планируемого объема продаж выпускаемой продукции в тоннах:

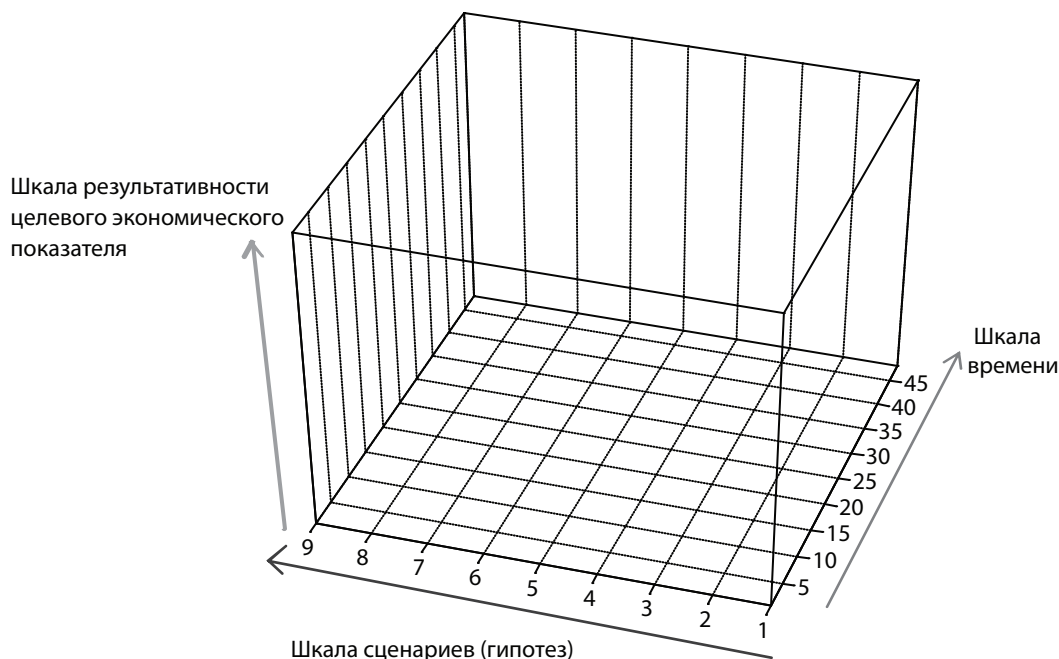


Рис. 1. Трехмерная 3D-визуализация параметров математической сценарной модели формирования маркетинговой стратегии (в условиях выхода на сегменты рынка продуктов быстрого приготовления)

Таблица 1

Основные переменные сценарной модели формирования маркетинговой стратегии в условиях выхода на сегменты рынка продуктов быстрого приготовления

№	Символ	Размер	Название
1	t	<1x48>	Время
2	n	<9x1>	Варианты гипотез
3	OBd	<9x48>	Планируемый объем продаж в тоннах
4	OBs	<9x48>	Планируемый объем продаж в тоннах (за период)
5	SEd	<9x48>	Себестоимость за тонну (в тыс. грн)
6	TSd	<9x48>	Цена за тонну (в тыс. грн)
7	PId	<9x48>	Переменные издержки за тонну (в тыс. грн)
8	PVd	<9x48>	Промышленные инвестиции (в тыс. грн)
9	PVs	<9x48>	Промышленные инвестиции (в тыс. грн) (за период)
10	KRd	<9x48>	Коммерческий результат (свободная прибыль) (в тыс. грн)
11	KRs	<9x48>	Коммерческий результат (свободная прибыль) (в тыс. грн) (за период)

$$\begin{aligned}
 OBd &= \{OB_{n,t}^d\}, \\
 OB_{n,t}^d &= U(OB_n^{\min}, OB_n^{\max}).
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

где OBd – планируемый объем продаж в тоннах;
 $OB_{n,t}^d$ – значение объема продаж в момент времени t

для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

U – случайная величина, распределенная по непрерывному равномерному закону;

OB_n^{\min}, OB_n^{\max} – параметры непрерывного равномерного закона распределения.

2) Определение планируемого объема продаж выпускаемой продукции за период:

$$\begin{aligned}
 OBs &= \{OB_{n,t}^s\}, \\
 OB_{n,t}^s &= \sum_{k=1}^t OB_{n,k}^d,
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

где OBs – планируемый объем продаж в тоннах (за период);

$OB_{n,t}^s$ – значение объема продаж (за период) в момент времени t для варианта развития событий n ;

$OB_{n,k}^d$ – значение объема продаж в момент времени k для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

3) *Определение себестоимости продукции за тонну.*

$$\begin{aligned} SEd &= \{SE_{n,t}^d\}, \\ SE_{n,t}^d &= U(SE_n^{\min}, SE_n^{\max}), \end{aligned} \quad (3)$$

где SEd – себестоимость за тонну (в тыс. грн)

$SE_{n,t}^d$ – значение себестоимости за тонну в момент времени t для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

U – случайная величина, распределенная по непрерывному равномерному закону

SE_n^{\min}, SE_n^{\max} – параметры непрерывного равномерного закона распределения

4) *Оценка ценовых приоритетов сегментирования.*

$$\begin{aligned} TSd &= \{TS_{n,t}^d\}, \\ TS_{n,t}^d &= u(TS_n^{\min}, TS_n^{\max}), \end{aligned} \quad (4)$$

где TSd – цена за тонну (в тыс. грн);

$TS_{n,t}^d$ – значение цены за тонну в момент времени t для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

U – случайная величина, распределенная по непрерывному равномерному закону;

TS_n^{\min}, TS_n^{\max} – параметры непрерывного равномерного закона распределения;

5) *Оценка величины переменных издержек.*

$$\begin{aligned} Pld &= \{Pl_{n,t}^d\}, \\ Pl_{n,t}^d &= U(Pl_n^{\min}, Pl_n^{\max}), \end{aligned} \quad (5)$$

где Pld – переменные издержки за тонну (в тыс. грн);

$Pl_{n,t}^d$ – значение переменных издержек за тонну (в тыс. грн) в момент времени t для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

U – случайная величина, распределенная по непрерывному равномерному закону;

Pl_n^{\min}, Pl_n^{\max} – параметры непрерывного равномерного закона распределения;

6) *Оценка уровня промышленных инвестиций для сегментирования.*

$$\begin{aligned} Pvd &= \{PV_{n,t}^d\}, \\ PV_{n,t}^d &= \begin{cases} const, & t = 1 \\ 0, & t > 1' \end{cases} \end{aligned} \quad (6)$$

где Pvd – промышленные инвестиции (в тыс. грн);

$PV_{n,t}^d$ – значение промышленных инвестиций в момент времени t для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

7) *Оценка промышленных инвестиций сегментирования за период.*

$$\begin{aligned} PVs &= \{PV_{n,t}^s\}, \\ PV_{n,t}^s &= \sum_{k=1}^t PV_{n,k}^d, \end{aligned} \quad (7)$$

где PVs – промышленные инвестиции (в тыс. грн) (за период);

$PV_{n,t}^s$ – значение промышленных инвестиций (за период) в момент времени t для варианта развития событий n ;

$PV_{n,k}^d$ – значение промышленных инвестиций в момент времени k для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

8) *Оценка коммерческих результатов сегментирования.*

$$\begin{aligned} KRd &= \{KR_{n,t}^d\}, \\ KR_{n,t}^d &= OB_{n,t}^d \times (TS_{n,t}^d - SE_{n,t}^d - Pl_{n,t}^d) - PV_{n,t}^d, \end{aligned} \quad (8)$$

где KRd – коммерческий результат (свободная прибыль) (в тыс. грн);

$KR_{n,t}^d$ – значение коммерческого результата в момент времени t для варианта развития событий n ;

$OB_{n,t}^d$ – значение объема продаж в момент времени k для варианта развития событий n ;

$TS_{n,t}^d$ – значение цены за тонну в момент времени t для варианта развития событий n ;

$Pl_{n,t}^d$ – значение переменных издержек за тонну (в тыс. грн) в момент времени t для варианта развития событий n ;

$PV_{n,t}^d$ – значение промышленных инвестиций в момент времени t для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

9) *Оценка свободной прибыли для сегментирования за период.*

$$\begin{aligned} KRs &= \{KR_{n,t}^s\}, \\ KR_{n,t}^s &= \sum_{k=1}^t KR_{n,k}^d, \end{aligned} \quad (9)$$

где KRs – коммерческий результат (свободная прибыль) (в тыс. грн) (за период);

$KR_{n,t}^s$ – значение коммерческого результата (за период) в момент времени t для варианта развития событий n ;

$KR_{n,k}^d$ – значение коммерческого результата в момент времени k для варианта развития событий n ;

n – номер варианта развития событий, $n = \overline{1,9}$;

t – номер квартала, $t = \overline{1,12 \times 4}$;

Инициализация параметров модели также предусмотрена в ходе осуществления программных экспериментов. Она представляет собой ввод исходных данных с внешних носителей или после проведения соответствующей экспертизы.

Диапазоны генерации значений показателей модели

Планируемый объем продаж в тоннах		Себестоимость за тонну (в грн)	
$OB^{\min} =$	$OB^{\max} =$	$SE^{\min} =$	$SE^{\max} =$
487,50 n=9	650,00 n=9	18076,92 n=9	23500,00 n=9
432,81 n=8	581,25 n=8	18771,85 n=8	23812,50 n=8
378,13 n=7	512,50 n=7	19466,78 n=7	24125,00 n=7
323,44 n=6	443,75 n=6	20161,71 n=6	24437,50 n=6
268,75 n=5	375,00 n=5	20856,64 n=5	24750,00 n=5
214,06 n=4	306,25 n=4	21551,57 n=4	25062,50 n=4
159,38 n=3	237,50 n=3	22246,50 n=3	25375,00 n=3
104,69 n=2	168,75 n=2	22941,43 n=2	25687,50 n=2
50,00 n=1	100,00 n=1	23636,36 n=1	26000,00 n=1
Цена за тонну (в грн)		Переменные издержки за тонну (в грн)	
$TS^{\min} =$	$TS^{\max} =$	$PI^{\min} =$	$PI^{\max} =$
49523,81 n=9	52000,00 n=9	13708,33 n=9	16450,00 n=9
48229,17 n=8	51375,00 n=8	14161,46 n=8	16668,75 n=8
46934,52 n=7	50750,00 n=7	14614,58 n=7	16887,50 n=7
45639,88 n=6	50125,00 n=6	15067,71 n=6	17106,25 n=6
44345,24 n=5	49500,00 n=5	15520,83 n=5	17325,00 n=5
43050,60 n=4	48875,00 n=4	15973,96 n=4	17543,75 n=4
41755,95 n=3	48250,00 n=3	16427,08 n=3	17762,50 n=3
40461,31 n=2	47625,00 n=2	16880,21 n=2	17981,25 n=2
39166,67 n=1	47000,00 n=1	17333,33 n=1	18200,00 n=1

Промышленные инвестиции (в тыс. грн) предусмотрено установить на уровне: $PV_{n,1}^d = 1000$, $n = \overline{1,9}$.

Алгоритм формирования результативности сценариев развития событий в общем виде переустроивает получение количественных оценок для следующих переменных управления процессом сегментации (рис. 2).

Графический результат поэтапной реализации математической модели в среде математического моделирования MathLab представлен на рис. 3. Комментировать полученный результат необходимо, как и предполагалось выше, на основе трехмерных характеристик – времени, сценария и результативности каждого сценария на данном временном отрезке.

Так, предположим, что условно выбранная точка А будет соответствовать результативности со значением коммерческого результата равного 4000 грн коммерческой прибыли для нейтрального сценария на 15 шаге моделирования.

Также модельными экспериментами предусмотрен расчет периода окупаемости для различных вариантов развития событий, по которому также достаточно легко проследить возможные последствия процессов сегмента-

ции и оценить возможную результативность во времени (табл. 3).

Таким образом, для пессимистической гипотезы период окупаемости может составить от почти 3 до более чем 12 лет, для нейтральной гипотезы период окупаемости может составить от 1 до 1,5 года, а для оптимистической гипотезы период окупаемости может составить всего лишь 0,5 года.

Выводы. В целом, как показали результаты моделирования, сегментация является неотъемлемой частью маркетингового процесса, который позволяет определить целевые рынки, основные потребности ключевых сегментов, преимущества компании и создать эффективные коммуникации с потребителями.

В ходе маркетингового процесса необходимо установить для ключевых сегментов компании реалистичные и достижимые маркетинговые цели и стратегии. Возможности моделирования, представленные выше, позволят учесть стратегии и реакции на формирование маркетинговой стратегии в условиях выхода на сегменты рынка продуктов быстрого приготовления.



Рис. 2. Поэтапное представление получения численных результатов работы модели формирования маркетинговой стратегии в условиях выхода на сегменты рынка продуктов быстрого приготовления

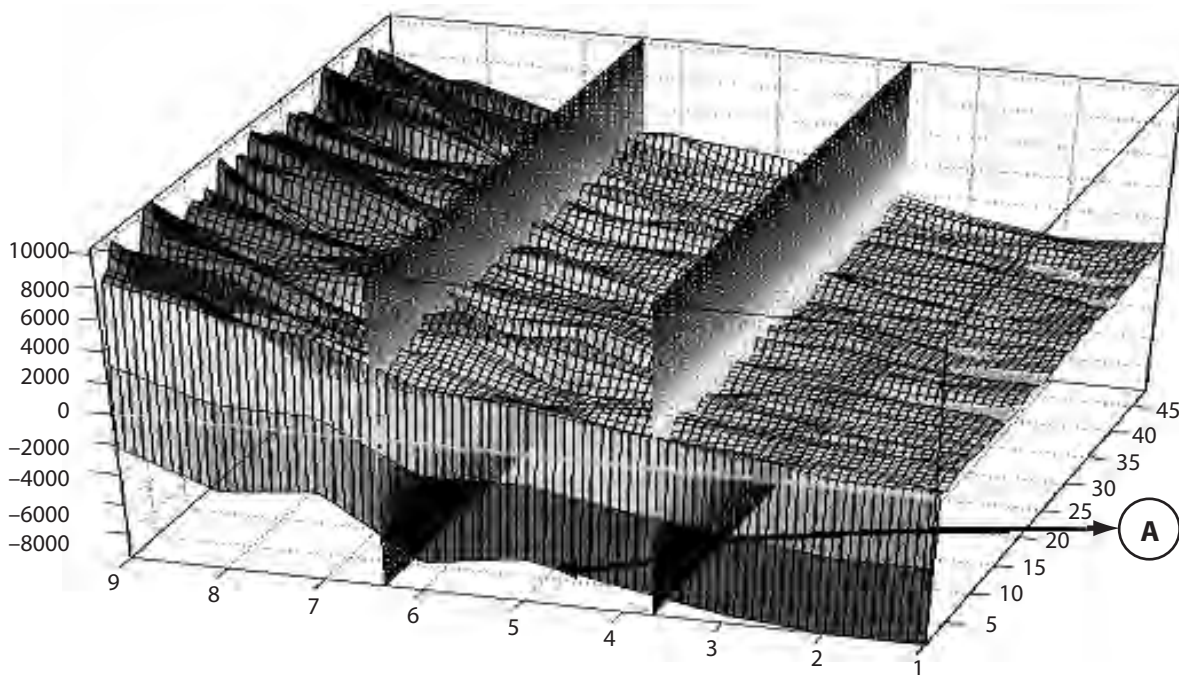


Рис. 3. Прогнозируемый уровень коммерческой результативности выхода на сегменты рынка (свободная прибыль в абсолютном выражении, тыс. грн)

Таблица 3

Расчет периода окупаемости для различных вариантов продвижения продукции по сегментам

	Сценарии (гипотезы)								
	Пессимистический			Нейтральный			Оптимистический		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Период в кварталах	Более 48	35	11	6	4	4	2	2	2
Период в годах	Более 12	8,75	2,75	1,5	1	1	0,5	0,5	0,5

ЛІТЕРАТУРА

1. Перепелица В. А., Терещенко Э. В. Теоретико-графовая модель сегментации рынка // Питання прикладної математики і математичного моделювання: Зб. наук. пр. – Д.: Вид-во Дніпропетр. ун - ту, 2004. – С. 153–159.
2. Гречков В. Ю. Сегментирование рынка : [учеб. пособ. для студ. ст. курсов и магистратуры фак. МБДА, а также для слушателей президент. программы] / В. Ю. Гречков. – М. : МГИМО, 2004. – 260 с.
3. Федько Н. Г. Поведение потребителей: учеб. пособие / Н. Г. Федько, В. П. Федько. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 352 с. (Серия: учебники).
4. Зозульов А. В. Сегментирование рынка : [учеб. пособ. для студ. вузов] / А. В. Зозульов. – Х. : Студцентр, 2003. – 270 с.
5. Маркетинг: Большой Толковый Словарь (А. П. Панкрухин и др.) 2-е изд. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 261 с.
6. Цапенко А. М., Данилина Е. А. Товарный знак в системе брендинга информационных технологий. – М.: ИНИЦ «Патент», 2007. – 63 с.
7. Даниэль Янкелович, Новые критерии рыночной сегментации Harvard Business Review (март-апрель 1964).
8. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика. – М.: Изд-во Эксмо, 2005 – 480 с.
9. Зозульов О. В., Писаренко Н. Л. Ринкове позиціонування: з чого починається створення успішних брендів. – К.: Знання-Прес, 2004. – 199 с.
10. Науменко М. О. Організація стратегічного управління інтегрованими корпоративними структурами засобами збалансованої системи показників // Бізнес Інформ. – 2012. – №8. – С. 201–204.
11. McDonald, M, Marketing Plans: How to Prepare Them, How to Use Them, John Wiley & Sons, 2011

REFERENCES

- Fedko, N. G., and Fedko, V. P. Povedenie potrebiteley [Consumer behavior]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2001.
- Grechkov, V. Yu. Segmentirovanie rynka [Market segmentation]. Moscow: MGIMO, 2004.
- Gaydaenko, T. A. Marketingovoe upravlenie. Polnyy kurs MVA. Printsipy upravlencheskikh resheniy i rossiyskaia praktika [Marketing management. Full MBA course. The principles of management decisions and the Russian practice]. Moscow: Eksmo, 2005.
- McDonald, M. Marketing Plans: How to Prepare Them, How to Use Them: John Wiley & Sons, 2011.
- Naumenko, M. O. "Orhanizatsiia stratehichnoho upravlinnia intehrovanymy korporatyvnymy strukturamy zasobamy zbalansovanoi systemy pokaznykiv" [Organization strategic management integrated corporate structures by means of balanced scorecard]. Biznes Inform, no. 8 (2012): 201-204.
- Perelytsa, V. A., and Tereshchenko, E. V. "Teoretyko-hrafovaia model sehmentatsyy rynka" [Graph-theoretic model of market segmentation]. Pytannia prykladnoi matematyky i matematychnoho modeliuvannia (2004): 153-159.
- Pankrukhin, A. P. Marketing: Bolshoy Tolkovyy Slovar [Marketing: The Big Dictionary]. Moscow: Omega-L, 2010.
- Tsapenko, A. M., and Danilina, E. A. "Tovarnyy znak v sisteme brendinga informatsionnykh tekhnologiy" [Trademark in the branding of information technology]. http://gnpbu.ru/Downloads/free_books/Tsapenko_Danilina_Tov_znak%20v%20systeme%20brendinga_.pdf.
- Yankelovich, D. "Novye kriterii rynochnoy segmentatsii" [New criteria for market segmentation]. Harvard Business Review, 1964.
- Zozulyov, O. V., and Pysarenko, N. L. Rynkove pozytsionuvannia: z choho pochynaietsia stvorennia uspishnykh brendiv [Competitive Positioning: how to begin building successful brands]. Kyiv: Znan- nia-Pres, 2004.
- Zozulev, A. V. Segmentirovanie rynka [Market segmentation]. Kharkiv: Studtsentr, 2003.

Шерстенников Ю. В.

МОДЕЛЮВАННЯ ДУОПОЛЬНОГО РИНКУ ТОВАРУ ПОВСЯКДЕННОГО ПОПИТУ

Управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства безпосередньо пов'язане із питаннями формування конкурентних стратегій, що потребує всебічного аналізу тих складових діяльності підприємства, які можуть стати основою формування та зміцнення стійких конкурентних переваг. Існуючі моделі не враховують ринкову інфраструктуру і тому слабо пристосовані для використання в практичній роботі фірми на конкурентному ринку. У статті розроблені динамічні моделі кількісної та цінової дуополії, що описують роботу фірм, які займаються виробництвом, зберіганням і збутом товарів повсякденного попиту. Моделі дозволяють враховувати взаємозалежність поточного стану ринку і поточних виробничих потужностей підприємств. Отримані моделі дають змогу цілеспрямованого вибору стратегічної поведінки дуополістів. Проведений аналіз стратегій конкурентних фірм виявив суттєвий вплив ринкових характеристик на результати економічної діяльності фірм.

Ключові слова: конкуренція, динамічна модель, дуопольний ринок

Рис.: 16. *Табл.:* 5. *Формул.:* 14. *Бібл.:* 10.

Шерстенников Юрій Всеволодович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент, кафедра економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (вул. Наукова, 13, Дніпропетровськ, 49050, Україна)

Email: hm001@ukr.net

УДК 330.45:334.012.64

Шерстенников Ю. В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДУОПОЛЬНОГО РЫНКА ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Управление конкурентоспособностью производственного предприятия непосредственно связано с вопросами формирования конкурентных стратегий, которое нуждается во всестороннем анализе тех составляющих деятельности предприятия, которые могут стать основой формирования и укрепления устойчивых конкурентных преимуществ. Существующие модели не учитывают рыночную инфраструктуру и потому слабо приспособлены для использования в практической работе фирмы на конкурентном рынке. В статье разработаны динамические модели количественной и ценовой дуополії, описывающие работу фирм, занимающихся производством, хранением и сбытом товаров повседневного спроса. Модели позволяют учитывать взаимозависимость текущего состояния рынка и текущих производственных мощностей предприятий. Предложенные модели дают возможность целенаправленного выбора стратегического поведения дуополистов. Проведенный анализ стратегий конкурентных фирм выявил существенное влияние рыночных характеристик на результаты экономической деятельности фирм.

Ключевые слова: конкуренция, динамическая модель, дуопольный рынок

Рис.: 16. *Табл.:* 5. *Формул.:* 14. *Библ.:* 10.

Шерстенников Юрий Всеволодович – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент, кафедра экономической кибернетики, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (ул. Научная, 13, Днепропетровск, 49050, Украина)

Email: hm001@ukr.net

UDC 330.45:334.012.64

Sherstennykov Y. V.

MODELLING A DUOPOLY MARKET OF THE DAY-TO-DAY GOODS

Management of competitiveness of a production enterprise is directly connected with issues of formation of competitive strategies, which requires a thorough analysis of those components of the enterprise activity, which could become the basis of formation and strengthening of stable competitive advantages. The existing models do not take into account the market infrastructure and, that is why, not quite suitable for being used in the practical activity of a firm in a competitive market. The article develops dynamic models of quantitative and pricing duopolies, which describe activity of firms, which deal with production, storing and selling day-to-day goods. The models allow taking into account interdependence of the current state of the market and current production facilities of enterprises. The proposed models give a possibility of a purposeful selection of strategic behaviour of duopolists. The conducted analysis of strategies of competitive firms revealed significant influence of market characteristics upon results of economic activity of firms.

Key words: competition, dynamic model, duopoly market

Pic.: 16. *Tabl.:* 5. *Formulae:* 14. *Bibl.:* 10.

Sherstennykov Yuriy V. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Dnipropetrovsk National University named after Oles Gonchar (vul. Naukova, 13, Dnipropetrovsk, 49050, Ukraine)

Email: hm001@ukr.net

Постановка проблеми. Одне з ключових питань щодо функціонування галузевих ринків – це розробка стратегії планування роботи фірми на конкурентному ринку. В роботі [10] зазначається, що управління конкурентоспроможністю виробничого підприємства безпосередньо пов'язане із питаннями формування конкурентних стратегій, що потребує всебічного аналізу тих складових діяльності підприємства, які можуть стати основою формування та зміцнення стійких конкурентних переваг. Класичні моделі олігополії (зокрема дуополії) висвітлюють принципи, методологічні підходи щодо прийняття управлінських рі-

шень конкурентною фірмою. Однак ці моделі слабо пристосовані для використання в практичній роботі фірми на конкурентному ринку. В центрі уваги сучасних теорій має бути саме можливість практичного застосування моделей олігопольних ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі останнім часом приділяється велика увага висвітленню сутності конкурентних стратегій. Серед останніх публікацій привертають увагу наступні.

Безпосереднім розвитком класичних моделей є моделі, розроблені і досліджені в роботах [7–9]. Досліджується

дуополю-дуопсонієва конкуренція з використанням конкурентної моделі Лоткі-Вольтера [5; 6]. Модель застосовується для виявлення трендів розвитку і оперативного прийняття рішень. Розроблена і досліджена олігополія, в якій олігополісти для виробництва однорідного продукту використовують різні виробничі фактори, які купують на спільних ринках [2]. Розроблена модель олігополії [1], в якій досліджується ступінь впливу кожного олігополіста на ринкову ціну. Розроблена динамічна модель процесу виробництва, зберігання, збуту товарів, в рамках якої досліджені чинники, що впливають на темп збуту товару [4].

Невирішені частини загальної проблеми. В класичних моделях кількісної та цінової дуополій робиться ряд припущень, які не відповідають реальній ринковій ситуації, особливо для ринку товару повсякденного попиту. Класичні моделі дуополії (а також всі моделі перелічені вище)

не достатньо враховують той факт, що конкуренція між дуополістами не є «прямою», а здійснюється опосередковано через ринкову інфраструктуру. Ця обставина суттєво впливає на стратегічну поведінку дуополістів і має бути явним чином врахована в відповідних моделях.

Метою дослідження є розробка динамічних моделей кількісної та цінової дуополій, що описують роботу фірм, які займаються виробництвом, зберіганням і збутом товару повсякденного попиту.

Основні результати дослідження. Дві фірми пропонують однорідний продукт на локальному галузевому ринку. На ринку складається деяка ціна на цей продукт. Припускаємо, що фірми можуть варіювати лише власну виробничу потужність. Ці припущення приводять до моделі кількісної дуополії. Вважаємо, що взаємодія фірм в умовах дуополії відбувається відповідно до схеми на рис. 1.

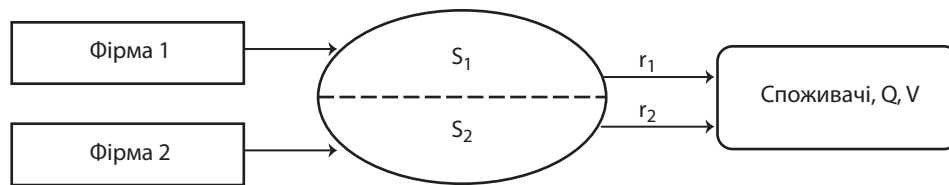


Рис. 1. Схема стратегічної взаємодії фірм в умовах дуополії

Схема на рис. 1 відбиває основну відмінність реального ринку від гранично спрощеного ринку класичних моделей. Класичні моделі кількісної дуополії виходять з припущення, що вся вироблена кожною фірмою продукція (y_1, y_2) в періоді t повністю реалізується в тому самому періоді, тобто для кожного періоду мають місце рівності $r_1 = y_1, r_2 = y_2$, тоді як на реальному ринку кількість продажів (r_1, r_2) в кожному періоді є пропорційною кількості торгових точок, тобто кількості товару відповідної фірми на ринку: $r_1 \sim S_1, r_2 \sim S_2$.

В теорії кількісної дуополії вважається відомою обернена функція попиту. За аналогією, будемо вважати відомою залежність ціни p одиниці продукції від обсягу товару на ринку:

$$p(t) = p_0 - p_1 \times (S_1(t) + S_2(t)). \quad (1)$$

де S_1, S_2 – відповідно кількість продукції 1 і 2 фірм на ринку (одиниці).

Інші рівняння моделі є:

$$\frac{dS_1}{dt} = y_1(t) - r_1(t), \quad (2)$$

$$\frac{dS_2}{dt} = y_2(t) - r_2(t), \quad (3)$$

$$r_1(t) = n \times (Q - V(t)) \times S_1(t), \quad (4)$$

$$r_2(t) = n \times (Q - V(t)) \times S_2(t), \quad (5)$$

$$\frac{dV}{dt} = r_1(t) + r_2(t) - k_1 \times V(t), \quad (6)$$

$$M_1(t) = p(t) \times y_1 - c_1 \times y_1(t) - d_1 - s_1 \times S_1(t), \quad (7)$$

$$M_2(t) = p(t) \times y_2 - c_2 \times y_2(t) - d_2 - s_2 \times S_2(t), \quad (8)$$

де y_1, y_2 – виробничі потужності (одиниці/день);

r_1, r_2 – темп продажів (одиниці/день);

Q – потенційна кількість покупок товару;

V – кількість ще не спожитого товару у споживачів;

n – коефіцієнт швидкості продажів;

k_1 – темп споживання товару;

M_1, M_2 – доход фірм 1 і 2 в періоді t ;

c_1, c_2 – змінні витрати на одиницю продукції;

d_1, d_2 – постійні витрати в періоді t (константи);

s_1, s_2 – плата за зберігання одиниці товару в одиницю часу.

Проект планується на період $T = 365$ (днів). При цьому виробництво кожної фірми треба припинити при деякому $t = t_{ost} < T$:

$$y_1(t) = \begin{cases} y_1, & \text{якщо } t < t_{ost1}, \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases} \quad (9)$$

$$y_2(t) = \begin{cases} y_2, & \text{якщо } t < t_{ost2}, \\ 0, & \text{інакше.} \end{cases} \quad (10)$$

Критерієм вибору періодів зупинки виробництв (tv_1, tv_2) є зниження поточних прибутків (7), (8) наприкінці горизонту планування до значень:

$$0 < M_1(T) < 1, \quad 0 < M_2(T) < 1. \quad (11)$$

При виконанні умов (11) наприкінці проекту (при $t = T$) на ринку залишається невелика кількість товару кожної фірми. Цей товар має бути реалізований з 10% зниж-

кою. Тоді економічний ефект від реалізації проекту протягом року для першої і другої фірм є:

$$TM_1 = \int_0^T M_1(t)dt + 0,9 \times p(T) \times S_1(T), \quad (12)$$

$$TM_2 = \int_0^T M_2(t)dt + 0,9 \times p(T) \times S_2(T). \quad (13)$$

Рівняння (1) – (13) є моделлю дуопольного ринку.

Розрахунки за моделлю (1) – (13) виконувались для скінченно-різницевого варіанту моделі (період дискретизації $\Delta t = 1$ (день)) при таких значеннях параметрів:

$$p_0 = 10, p_1 = 0,01, k_1 = 0,07, Q = 500, c_1 = 5,$$

$$c_2 = 3,5, y_1(0) = y_1 = y_2(0) = y_2 = 5.$$

Початкові значення зрозумілі з наведених нижче рисунків. Зауважимо, що рівняння (1) накладає обмеження на загальну кількість товару на ринку.

Оскільки буде розглядатися кількісна дуополія, то для опису варіацій виробничих потужностей підприємств будемо використовувати мультиплікативні параметри ky_1 і ky_2 . Це означає, що поточні значення виробничих потужностей визначаються як $ky_1 \times y_1$ і $ky_2 \times y_2$, де ky_1 і ky_2 – варіаційні параметри. Вважаємо, що на початку роботи виробничі потужності підприємств є однаковими $y_1 = y_2$ ($ky_1 = ky_2 = 1$). Тоді економічні результати роботи фірм будуть представлені першим рядком табл. 1. З таблиці видно, що загальний дохід фірм 1 і 2 є $3,03 \times 10^3$ і $5,368 \times 10^3$, від-

повідно. Така різниця в доходах обумовлена суттєвою різницею в змінних витратах.

Тим не менш, така ситуація може не влаштовувати першу фірму. Для збільшення річного доходу перша фірма може збільшити випуск починаючи з періоду $t = 10^o$. Коефіцієнт збільшення випуску ky_1 наведений в першому стовпці табл. 1. Максимального річного доходу $3,32 \times 10^3$ перша фірма може досягти при $ky_1 = 1,35$. Зауважимо, що з табл. 1 видно, що дохід галузі $TMG = TM_1 + TM_2$ зменшується при збільшенні випуску першої фірми.

Якщо б перша не приймала ні яких дій, то поточний дохід другої фірми за період $t = 15^o$ дорівнював би $M_{2,15^o} = 15,47_3$, що є плановим значенням на яке сподівалась фірма 2. Однак, оскільки перша фірма нарощує свій випуск починаючи з періоду $t = 10^o$, то друга фірма замість планового значення $M_{2,15^o} = 15,47_3$ отримує за період $t = 15^o$ менший дохід $M_{2,15^o} = 13,00_9$. Таке зменшення доходу не влаштовує другу фірму і вона приймає рішення про збільшення випуску починаючи з періоду $t = 15^o$. Економічні наслідки від можливих дій фірми 2 наведені в табл. 2.

Перший рядок таблиці повторює третій рядок табл. 1 за винятком останнього значення, яке тепер має смисл поточного доходу фірми 1 в періоді 200. З табл. 2 видно, що фірма 2 отримує максимальний дохід при випуску $ky_2 = y_2 = 1,55 \times 5 = 7,7_5$ (за умови, що випуск фірми 1 становив $1,35 \times 5 = 6,7_5$). На рис. 2 – 8 показані результати розрахунків для оптимального розв'язку, у випадку коли інших змін крім тих, що вказані вище не відбувається.

Таблиця 1

Економічні результати роботи фірм на першому етапі ($ky_2 = 1$)

ky_1	TM_1	TM_2	Доход галузі, TMG	t_{ost1}	t_{ost2}	Критерій дій, $M_{2,15^o}$
1	$3,03 \times 10^3$	$5,368 \times 10^3$	$8,398 \times 10^3$	334	334	15,473
1,25	$2,276 \times 10^3$	$5,001 \times 10^3$	$8,277 \times 10^3$	330	334	
1,35	$3,32 \times 10^3$	$4,783 \times 10^3$	$8,166 \times 10^3$	329	334	13,009
1,45	$3,312 \times 10^3$	$4,684 \times 10^3$	$7,996 \times 10^3$	327	334	
1.55	$3,265 \times 10^3$	$4,484 \times 10^3$	$7,749 \times 10^3$	320	334	

Таблиця 2

Економічні результати роботи фірм на другому етапі ($ky_1 = 1,3_5$)

ky_2	TM_1	TM_2	Доход галузі, TMG	t_{ost1}	t_{ost2}	Критерій дій, $M_{1,20^o}$
1	$3,32 \times 10^3$	$4,783 \times 10^3$	$8,166 \times 10^3$	329	334	9,216
1,45	$2,519 \times 10^3$	$5,321 \times 10^3$	$7,84 \times 10^3$	327	326	
1,55	$2,333 \times 10^3$	$5,331 \times 10^3$	$7,664 \times 10^3$	327	324	3,569
1,65	$2,132 \times 10^3$	$5,329 \times 10^3$	$7,462 \times 10^3$	326	223	
1.75	$1,928 \times 10^3$	$5,293 \times 10^3$	$7,222 \times 10^3$	325	322	

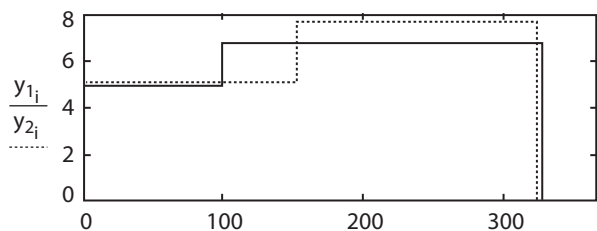


Рис. 2. Випуски першої (y_1) та другої (y_2) фірми для другого етапу

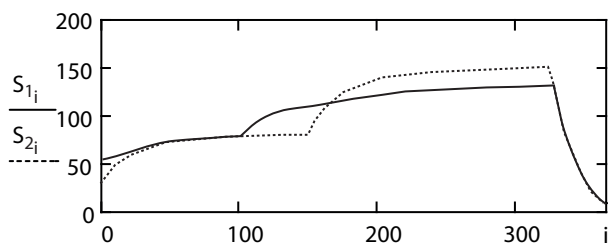


Рис. 3. Кількість товару першої (S_1) та другої (S_2) фірми для другого етапу

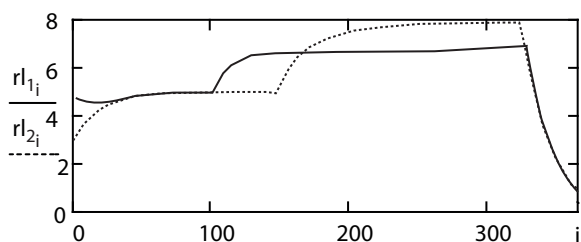


Рис. 4. Темпи продажів товарів першої (r_1) та другої (r_2) фірми для другого етапу

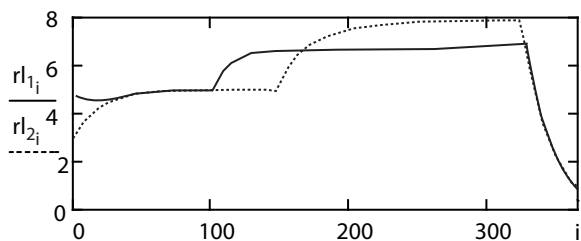


Рис. 5. Кількість товару у споживачів V для другого етапу

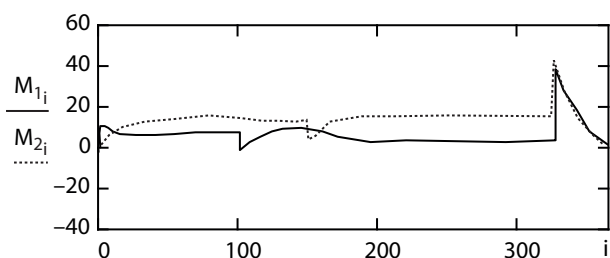


Рис. 6. Поточні доходи першої (M_1) та другої (M_2) фірми для другого етапу

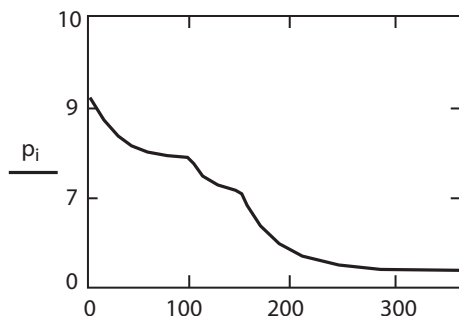


Рис. 7. Ціна товару p для другого етапу

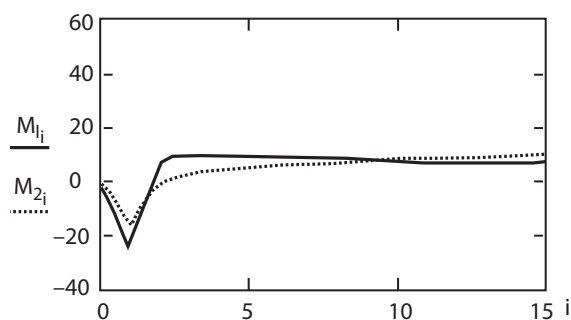


Рис. 8. Те що i на рис. 6

Однак, тепер перша фірма помічає (див. табл. 2), що замість запланованого прибутку 9,216 в періоді 200 вона отримує всього 3,569, тобто в 2,5 рази менше. Перша фірма приймає рішення ще раз змінити випуск, починаючи з періоду 200. Відповідні розрахунки наведені в табл. 3.

З табл. 3 видно, що максимальний економічний результат фірма 1 отримає за умови, що вона повернеться до початкового значення виробничої потужності $ky_1^* = 1$. Будемо вважати, що інших дій протягом планового періоду (один рік) фірми не здійснюють. Тоді зміна виробничих потужностей буде відповідати рис. 9.

Зміна інших показників представлена на рис. 10,11.

Підсумок трикрокової конкуренції наведений в табл. 4.

З таблиці 4 видно, що внаслідок трикрокової конкуренції дохід першої фірми зменшився з $3,03 \times 10^3$ до $2,428 \times 10^3$, дохід другої зріс з $5,368 \times 10^3$ до $5,875 \times 10^3$, дохід галузі зменшився з $8,398 \times 10^3$ до $8,303 \times 10^3$. Той факт, що перша фірма втрачає свої позиції на ринку, а друга – посилює обумовлений більш високими значеннями змінних витрат першої фірми ($c_1 = 5$), порівняно із змінними витратами другої ($c_2 = 3,5$). Зменшення доходу галузі в наслідок конкуренції узгоджується із загальним положенням про корисність конкуренції для споживачів. Зменшення доходу галузі в наслідок конкуренції є також добре відомим результатом класичної теорії олігопольних (зокрема, дуопольних) ринків.

При розрахунках за моделлю (1) – (13) загальна ємність ринку S вважалась необмеженою. Однак з рис. 3 видно, що загальна ємність ринку є відносно (потенційного попиту) невеликою. Кількість продукції кожної фірми на ринку є обмеженою завдяки від'ємному додатку $s_i \times S_i$

Економічні результати роботи фірм на третьому етапі ($ky_2 = 1, ky_1 = 1,35$)

ky_1	TM_1	TM_2	Доход галузі, TMG	t_{ost1}	t_{ost2}
0,9	2,424	6,009	8,434	335	326
1	$2,428 \cdot 10^3$	$5,875 \cdot 10^3$	$8,303 \cdot 10^3$	332	326
1,15	$2,411 \cdot 10^3$	$5,617 \cdot 10^3$	$8,028 \cdot 10^3$	329	324
1,25	$2,362 \cdot 10^3$	$5,476 \cdot 10^3$	$7,858 \cdot 10^3$	328	324
1,35	$2,333 \cdot 10^3$	$5,331 \cdot 10^3$	$7,664 \cdot 10^3$	327	324

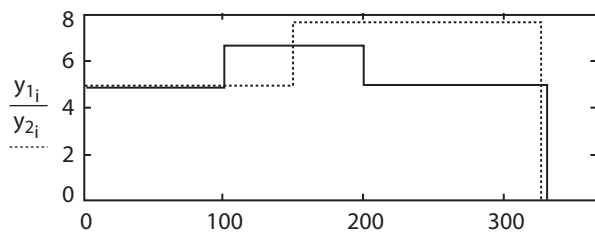


Рис. 9. Поточні значення випусків першої (y_1) та другої (y_2) фірми протягом року

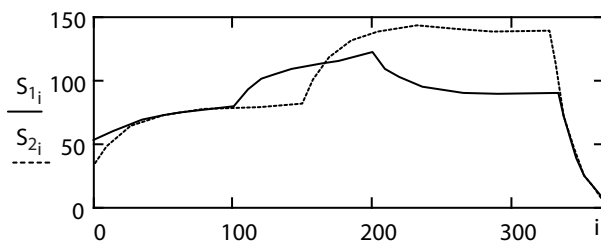


Рис. 10. Кількість товару першої (S_1) та другої (S_2) фірми протягом року

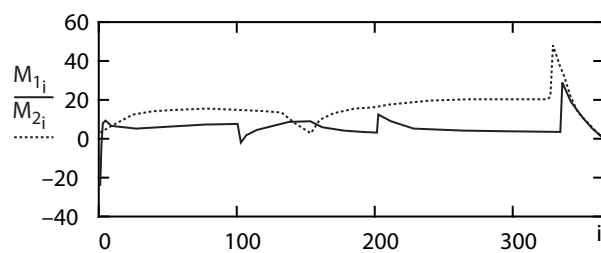


Рис. 11. Поточні доходи першої (M_1) та другої (M_2) фірми протягом року

($i=1,2$) в поточному доході фірм (11), (12). Хоча параметри s_1 і s_2 були визначені як плата за зберігання одиниці товару в одиницю часу, фактично вони також містять витрати на обслуговування оптової та роздрібною мереж торгівлі. Якщо продукція фірм має обмежений термін зберігання, то параметри s_1 і s_2 будуть містити також і вклад, обумовлений часовими втратами. Перелічені вклади призводять до того, що при більш ретельному дослідженні параметр s_1 (s_2) S_1 (S_2) також буде залежати від s_1 (s_2), а отже додаток $s_1 \times S_1$ ($s_2 \times S_2$) буде нелінійним за S_1 (S_2). Розрахунки доводять, що нелінійний внесок в загальні витрати накладає досить жорсткі обмеження на кількість продукції кожної фірми на ринку. З рівнянь (4) і (5) видно, що $\frac{r1}{r2} = \frac{S1}{S2}$. Це співвідношення також видно з рис. 3 і 4. Той факт, що конкуренція на дуопольному ринку сприяє інтересам споживачів, видно також з рис. 7. Зауважимо, що при розрахунках було прийнято, що при $t > 30^\circ$ (днів) ціна виходить на стаціонарний рівень. З рис. 8 видно, що протягом перших двох періодів поточні доходи фірм від'ємні. Такий часовий відрізок від'ємних поточних доходів на початку роботи є характерною особливістю будь-яких нових проектів.

Вище були розглянуті лише кілька перших ходів (етапів) в діях дуополістів. Якщо робота в сталих умовах продовжується тривалий час і кожний дуополіст може зробити велику кількість ходів, то можуть виникнути дві ситуації. Перша – за декілька шагів встановлюється рівновага, яка визначає обсяги випуску і доходи кожного гравця (дуопліста). Друга – рівновага не встановлюється, тоді дуополісти можуть піти на картельну змову з метою зменшити власні витрати, але для цього вони вже мають знати свій середній прибуток за достатньо тривалий проміжок часу, тобто кілька конкурентних шагів має бути здійснено. Це треба аби обґрунтовано поділити ринок.

Модель (1) – (13) пристосована до дослідження кількісної дуополії. Розглянемо, які зміни треба внести в модель щоб за допомогою модифікованої моделі можна було досліджувати цінову дуополію.

Класичні моделі цінової дуополії (а також всі моделі перелічені вище) виходять з неявного припущення про повну інформованість споживачів про поточну цінову кон'юнктуру, що складається на ринку в кожному періоді.

Таблиця 4

Економічні результати трикрокової конкуренції

Кроки (етапи)	TM_1	TM_2	Доход галузі, TMG
Початок	$3,03 \cdot 10^3$	$5,368 \cdot 10^3$	$8,398 \cdot 10^3$
1	$3,32 \cdot 10^3$	$4,783 \cdot 10^3$	$8,166 \cdot 10^3$
2	$2,333 \cdot 10^3$	$5,331 \cdot 10^3$	$7,664 \cdot 10^3$
3	$2,428 \cdot 10^3$	$5,875 \cdot 10^3$	$8,303 \cdot 10^3$

Для товарів широкого вжитку це припущення не реалізується на практиці, оскільки кожний окремих покупець не може здійснювати моніторинг ринку. Оскільки при дослідженні цінової дуополії будемо розглядати (як приклад) лише однокрокову конкуренцію, то і відповідні модифікації робимо лише для цього випадку. Будемо дотримуватись вихідних положень однієї із класичних моделей цінової олігополії, запропонованої Ж. Бертраном як альтернативи стратегічної поведінки по відношенню до моделі Курно. Розглядаємо роботу двох фірм на галузевому ринку слабо диференційованого продукту. Дуополісти Бертрана приймають рішення незалежно один від одного, вважають рівень ціни конкурента як даний, і за таких умов ухвалюють рішення про рівень власної ціни. Варіаційними параметрами в моделі є ціни, а не випуски, тому рівняння (1) треба переписати як функцію ринкового попиту:

$$Q_1 = q_{01} + q_{11} \times (p_{01} - p_1), Q_2 = Q - Q_1, \quad (14)$$

де Q_1, Q_2 – потенційний попит на продукцію фірм 1 і 2;
 p_1 – ціна одиниці продукції першої фірми; інші параметри – константи.

Крім того, в рівняннях (4) і (5) величину Q треба замінити відповідно на Q_1 і Q_2 ; в рівняннях (7) і (8) величину p – на p_1 і p_2 . Рівняння (14) відповідає припущенню, що перша фірма є лідером, а друга – послідовником. Розрахунки за сформульованою моделлю виконувались при наступних значеннях параметрів: $y_1 = y_2 = 5, q_{01} = 250, q_{11} = 60, q_{12} = 45, p_{01} = 9, p_{02} = 8$. Інші параметри мають ті самі значення, що і раніше.

Розрахунки економічних результатів за моделлю представлені в табл. 5. Оскільки розглядається однокрокова стратегія, то ці результати є остаточними. Багатокрокова стратегія може бути отримана як послідовна комбінація однокрокових. З табл. 5 видно, що для максимізації повного доходу перша фірма повинна знизити ціну з початкової 9,45 до оптимальної 9,27. При цьому її річний дохід збільшиться до $3,613 \times 10^3$, дохід другої фірми зменшиться до $4,628 \times 10^3$, дохід галузі зменшиться до $8,241 \times 10^3$.

Таблиця 5

Економічні результати однокрокової стратегії на ринку цінової дуополії

Ціна встановлена першою фірмою, p_1	TM_1	TM_2	Доход галузі, TMG
9,45	$3,583 \times 10^3$	$4,785 \times 10^3$	$8,368 \times 10^3$
9,27	$3,613 \times 10^3$	$4,628 \times 10^3$	$8,241 \times 10^3$
9,09	$3,572 \times 10^3$	$4,444 \times 10^3$	$8,017 \times 10^3$
0,99	$3,48 \times 10^3$	$4,226 \times 10^3$	$7,705 \times 10^3$

На рис. 12 – 16 показані часові залежності основних ринкових показників. Для спрощення аналізу зупинка проекту в кінці року не передбачалась.

З рис. 13 видно, що темпи продажів товарів першої та другої фірм починаючи з періоду $i = 27^o$ стабілізуються

на рівні 5(одиниць/день), тобто на рівні виробничих потужностей $y_1 = y_2 = 5$. При цьому кількості продукції фірм на ринку не збігаються. Рівність темпів продажів зумовлена тим, що розбіжність S_1 і S_2 компенсується множниками $(Q_1 - V)$ і $(Q_2 - V)$. Мала кількість запасу товару у споживачів (рис. 14) на початку проекту обумовлює різке підвищення темпів продажів (рис. 13) протягом перших 5 періодів. Високий темп продажів на початку проекту обумовлює пік поточного доходу в околі третього періоду (рис. 15, 16).

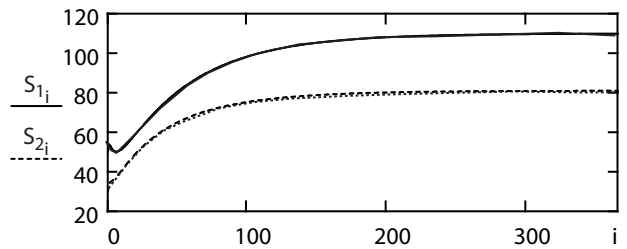


Рис. 12. Кількість товару першої (S_1) та другої (S_2) фірми протягом року

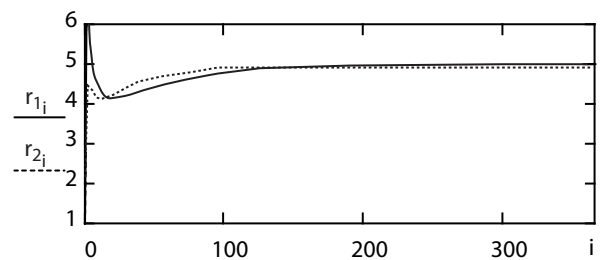


Рис. 13. Темпи продажів товарів першої (r_1) та другої (r_2) фірм

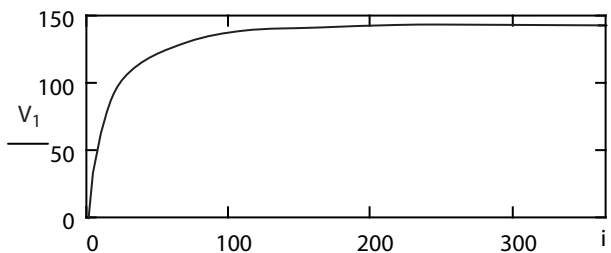


Рис. 14. Кількість товару у споживачів V

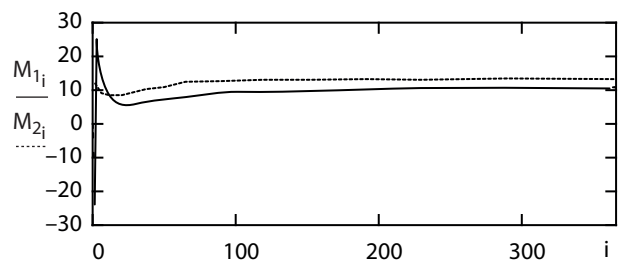


Рис. 15. Поточні доходи першої (M_1) та другої (M_2) фірми протягом року

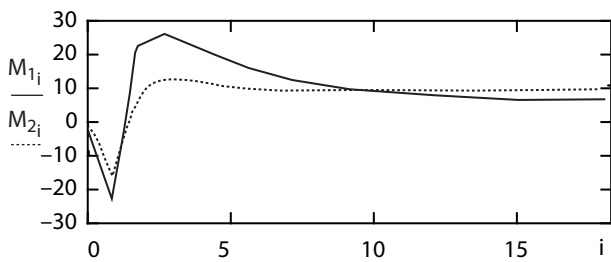


Рис. 16. Те саме, що в на рис. 15

Слід зробити одне важливе зауваження. Модель з роботи [3] в багатьох випадках приводить до нестійких розв'язків і навіть коли отримані розв'язки є стійкими, на початку роботи існує певний часовий інтервал, що відповідає перехідному періоду, в якому мають місце значні коливання розрахованих величин. Цей перехідний період не має економічного смислу і відбиває лише притаманну нелінійній математичній системі властивість. Хоча модель (1) – (13) є безпосереднім узагальненням моделі з [3] і в ній не застосовувалась ніяких спеціальних заходів для погашення зайвих коливань, тим не менш при розрахунках за

моделлю не лише всі отримані розв'язки виявилися стійкими, але також не спостерігалось навіть натяку на економічно необґрунтовані перехідні процеси на початку роботи системи. Те саме відноситься і для модифікованої системи (див. (14) і нижче). Ця важлива обставина, з одного боку, відкриває широкі можливості для застосування запропонованого в статті підходу для дослідження стратегічної поведінки фірм на олігопольних ринках, а з другого – дає можливість радикально покращити модель з роботи [3], оскільки робота навіть однієї фірми може розглядатися як функціонування системи складеної з двох підрозділів.

Висновки.

1. В роботі розроблені динамічні моделі кількісної та цінової дуополій, що описують роботу фірм, які займаються виробництвом, зберіганням і збутом товару повсякденного попиту. Моделі дозволяють враховувати взаємозалежність поточного стану ринку і поточних виробничих потужностей підприємств.
2. Отримані моделі дають змогу цілеспрямованого вибору стратегічної поведінки дуополістів.
3. Проведений аналіз стратегій конкурентних фірм виявив суттєвий вплив ринкових характеристик на результати економічної діяльності фірм.

ЛІТЕРАТУРА

1. Булавский В. А. Структура спроса и равновесие в модели олигополии // Экономика и математические методы. – 1997. – №3. – С. 112 – 124.
2. Булавский В. А. Модель олигополии с рынками производственных факторов // Экономика и математические методы. – 1997. – №3. – С. 78 – 86.
3. Горский А. А. Динамическая модель процесса производства, хранения и сбыта товара повседневного спроса / А. А. Горский, И. Г. Колпакова, Б. Я. Локшин // Известия РАН. Теория и системы управления. – 1998. – № 1. – С. 144–148.
4. Железняк О.О. Математичне моделювання динаміки продажу товарів на ринках недосконалої конкуренції / О. О. Железняк, О. С. Кузьменко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С. 236 – 245.
5. Козик В. В. Застосування моделі Лоткі-Вольтера для опису дуопольно-дуопсонієвої конкуренції / В. В. Козик, Ю. І. Сидоров, І. Б. Скворцов, О. Б. Тарасовська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №2. – С. 252 – 260.
6. Коляда Ю. В. Моделювання дуопольно-дуопсонієвої конкуренції з долученням режиму насичення // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5. – С. 293 – 299.
7. Мазалов В. В. Дуополия Хотеллинга и задача о размещении на плоскости / В. В. Мазалов, А. В. Щипцова, Ю. С. Токарева // Экономика и математические методы. – 2010. – №4. – С. 91 – 100.
8. Московкин В. М. Расчет сценария конкурентных, кооперационных и смешанных стратегий для N-мерных конкурентно-кооперационных взаимодействий в социально-экономических системах / В. М. Московкин, А. В. Журавка, В. С. Михайлов // Економічна кібернетика. – 2004. – №5-6. – С. 32 – 34.

REFERENCES

Bulavskiy, V. A. "Struktura sprosa i ravnovesie v modeli oligopolii" [The structure of supply and demand balance in the model of oligopoly]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, no. 3 (1997): 112-124.

Bulavskiy, V. A. "Model oligopolii s rynkami proizvodstvennykh faktorov" [Model of oligopoly markets of production factors]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, no. 3 (1997): 78-86.

Cokoliuk, H. O. "Konkurentni strategii vyrobnychoho pidpriemstva: osoblyvosti vyboru ta umovy realizatsii" [Competitive strategies of industrial enterprise: the preferences and conditions of sale]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 8 (2010): 163-169.

Gorskiy, A. A., Kolpakova, I. G., and Lokshin, B. Ya. "Dinamicheskaya model protsessa proizvodstva, khraneniia i sbyta tovara povsednevnogo sprosa" [The dynamic model of the process of production, storage and marketing of consumer goods]. *Izvestiia RAN. Teoriia i sistemy upravleniia*, no. 1 (1998): 144-148.

Kozyk, V. V., Sydorov, Yu. I., and Skvortsov, I. B. "Zastosuvannia modeli Lotki-Voltera dlia opysu duopolno-duopsoniievoi konkurentsii" [The use of model-tray Voltaire to describe duopolno-duopsoniyevoi competition]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (2010): 252-260.

Koliada, Yu. V. "Modeliuvannia duopolno-duopsoniievoi konkurentsii z doluchenniam rezhymu nasychennia" [Simulation duopolno-duopsoniyevoi competition with attachment mode saturation]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 5 (2011): 293-299.

Mazalov, V. V., Shchiptsova, A. V., and Tokareva, Yu. S. "Duopoliia Khotellinga i zadacha o razmeshchenii na ploskosti" [Hotelling duopoly and the problem of placing on the plane]. *Ekonomika i matematicheskie metody*, no. 4 (2010): 91-100.

Moskovkyn, V. M., Zhuravka, A. V., and Mykhailov, V. S. "Raschet ste-nariya konkurentnykh, kooperatsyonnykh y smeshannykh strategiy

9. Московкин В. М. Связь между конкурентными стратегиями Курно и Stackельберга и конкурентными моделями популяционной динамики, адаптированными к рыночной экономике / В. М. Московкин, А. В. Журавка // Экономична кібернетика. – 2003. – №5-6. – С. 25 – 29.
10. Соколюк Г. О. Конкурентні стратегії виробничого підприємства: особливості вибору та умови реалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 163 – 169.

dlya N-mernoi konkurentno-kooperatsyonnykh vzaymodeystviy v sotsyalno-ekonomicheskikh systemakh" [The calculation of the competitive scenario, cooperative and mixed strategies for N-dimensional competitive - cooperative interactions in social and economic systems]. Ekonomichna kibernetika, no. 5-6 (2004): 32-34.

Moskovkin, V. M., and Zhuravka, A. V. "Sviaz mezhdru konkurentnykh strategiyami Kurno y Stakelberha y konkurentnykh modeliyami populyatsyonnoi dynamiki, adaptirovannymy k rynochnoi ekonomike" [The relationship between competitive strategies, Cournot and Stackelberg, and competitive models of population dynamics, adapted to the market economy]. Ekonomichna kibernetika, no. 5-6 (2003): 25-29.

Zhelezniak, O. O., and Kuzmenko, O. S. "Matematychni modelivannia dynamiky prodazhu tovariv na rynkakh nedoskonalo konkurentstii" [Mathematical modeling of the dynamics of selling goods in markets of imperfect competition]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 1 (2011): 236-245.

UDK 658.8.03

Яценко Р. Н., Баликов А. Г.

ИМИТАЦИОННАЯ ПАУТИНООБРАЗНАЯ МОДЕЛЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ С ЗАПАЗДЫВАЮЩИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Представлена имитационная паутинообразная модель ценообразования с запаздывающим предложением. Рассмотрены случаи с отсутствием и наличием случайных факторов. Случайность в модели представлена концепцией «игры с природой» с использованием марковских цепей. Изучена деятельность розничного звена в описанной среде.

Ключевые слова: имитационное моделирование, паутинообразная модель ценообразования, «игры с природой», цепи Маркова, прибыль, предложение

Рис.: 8. *Библ.:* 4.

Яценко Роман Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Баликов Алексей Георгиевич – студент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDK 658.8.03

Яценко Р. М., Баликов О. Г.

ІМІТАЦІЙНА ПАВУТИНОПОДІБНА МОДЕЛЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ З ПРОПОЗИЦІЄЮ, ЩО ЗАПІЗНЮЄТЬСЯ

Представлена імітаційна павутиноподібна модель ціноутворення із пропозицією, що запізнюється. Розглянуті випадки з відсутністю й наявністю випадкових факторів. Випадковість у моделі представлена концепцією «гри з природою» з використанням марковських ланцюгів. Вивчена діяльність роздрібної ланки в описаному середовищі.

Ключові слова: імітаційне моделювання, павутиноподібна модель ціноутворення, «гри з природою», ланцюги Маркова, прибуток, пропозиція

Рис.: 8. *Бібл.:* 4.

Яценко Роман Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Баликов Олексій Георгійович – студент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 658.8.03

Yatsenko R. N., Balykov O. G.

SIMULATION COBWEB MODEL OF PRICE FORMATION WITH DELAYED SUPPLY

The article presents a simulation cobweb model of price formation with delayed supply. It considers cases with absence and availability of random factors. Randomness is presented in the model as a concept of games with nature with the use of Markov chains. The article studies activity of the retail link in the described environment.

Key words: simulation modelling, cobweb model of price formation, games with nature, Markov chains, profit, supply

Рис.: 8. *Бібл.:* 4.

Yatsenko Roman M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Balykov Oleksiy G. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

9. Московкин В. М. Связь между конкурентными стратегиями Курно и Стакельберга и конкурентными моделями популяционной динамики, адаптированными к рыночной экономике / В. М. Московкин, А. В. Журавка // Экономична кібернетика. – 2003. – №5-6. – С. 25 – 29.
10. Соколюк Г. О. Конкурентні стратегії виробничого підприємства: особливості вибору та умови реалізації // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 163 – 169.

dlya N-mernoi konkurentno-kooperatsyonnykh vzaymodeistviy v sotsyalno-ekonomicheskikh systemakh" [The calculation of the competitive scenario, cooperative and mixed strategies for N-dimensional competitive - cooperative interactions in social and economic systems]. Ekonomichna kibernetika, no. 5-6 (2004): 32-34.

Moskovkin, V. M., and Zhuravka, A. V. "Sviaz mezhdru konkurentnykh strategiyami Kurno y Stakelberha y konkurentnykh modeliyami populyatsyonnoi dynamiki, adaptirovannymy k rynochnoi ekonomike" [The relationship between competitive strategies, Cournot and Stackelberg, and competitive models of population dynamics, adapted to the market economy]. Ekonomichna kibernetika, no. 5-6 (2003): 25-29.

Zhelezniak, O. O., and Kuzmenko, O. S. "Matematychni modelivannia dynamiky prodazhu tovariv na rynkakh nedoskonalo konkurentstii" [Mathematical modeling of the dynamics of selling goods in markets of imperfect competition]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 1 (2011): 236-245.

UDK 658.8.03

Яценко Р. Н., Баликов А. Г.

ИМИТАЦИОННАЯ ПАУТИНООБРАЗНАЯ МОДЕЛЬ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ С ЗАПАЗДЫВАЮЩИМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Представлена имитационная паутинообразная модель ценообразования с запаздывающим предложением. Рассмотрены случаи с отсутствием и наличием случайных факторов. Случайность в модели представлена концепцией «игры с природой» с использованием марковских цепей. Изучена деятельность розничного звена в описанной среде.

Ключевые слова: имитационное моделирование, паутинообразная модель ценообразования, «игры с природой», цепи Маркова, прибыль, предложение

Рис.: 8. *Библ.:* 4.

Яценко Роман Николаевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Баликов Алексей Георгиевич – студент, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDK 658.8.03

Яценко Р. М., Баликов О. Г.

ІМІТАЦІЙНА ПАВУТИНОПОДІБНА МОДЕЛЬ ЦІНОУТВОРЕННЯ З ПРОПОЗИЦІЄЮ, ЩО ЗАПІЗНЮЄТЬСЯ

Представлена імітаційна павутиноподібна модель ціноутворення із пропозицією, що запізнюється. Розглянуті випадки з відсутністю й наявністю випадкових факторів. Випадковість у моделі представлена концепцією «гри з природою» з використанням марковських ланцюгів. Вивчена діяльність роздрібної ланки в описаному середовищі.

Ключові слова: імітаційне моделювання, павутиноподібна модель ціноутворення, «гри з природою», ланцюги Маркова, прибуток, пропозиція

Рис.: 8. *Бібл.:* 4.

Яценко Роман Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної кибернетики, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Баликов Олексій Георгійович – студент, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

UDC 658.8.03

Yatsenko R. N., Balykov O. G.

SIMULATION COBWEB MODEL OF PRICE FORMATION WITH DELAYED SUPPLY

The article presents a simulation cobweb model of price formation with delayed supply. It considers cases with absence and availability of random factors. Randomness is presented in the model as a concept of games with nature with the use of Markov chains. The article studies activity of the retail link in the described environment.

Key words: simulation modelling, cobweb model of price formation, games with nature, Markov chains, profit, supply

Рис.: 8. *Бібл.:* 4.

Yatsenko Roman M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: yatsenko @ekhneu.org.ua

Balykov Oleksiy G. – Student, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Спрос, предложение и цена являются важнейшими элементами рыночного механизма. Процессы функционирования рынка включают в себя множество товарообменных операций, в каждой из которых участвуют покупатель, представленный спросом на товары и услуги, и продавец, на стороне которого выступает предложение товаров и услуг. В данном контексте задача продавца значительно усложняется прогнозом спроса на будущий период, так как содержать огромные склады готовой продукции, чтобы удовлетворить любой, даже аномальный спрос, или производить минимальные закупки, которые точно будут проданы, но терять прибыль, нерационально. Одним из возможных путей решения столь актуальной проблемы для любого предприятия может быть паутинообразная модель предложения, которая подразумевает постоянство спроса хотя бы в кратковременном периоде.

Вопросом паутинообразной модели ценообразования занимался ряд как отечественных, так и зарубежных авторов, таких как Л. Вальрас, А. Маршалл, К. Чиарелла, В. В. Шевченко, Д. Н. Каменева, В. М. Садыков.

В данной работе рассматривается функционирование розничного звена (магазина), которое руководствуется паутинообразной моделью установления предложения, в условиях детерминированного и стохастического спроса. При этом для оценки качества модели рассчитываются следующие показатели: объём спроса, объём предложения, равновесная цена, которая может устанавливаться на рынке в долгосрочной перспективе и оставаться постоянной. Кроме того, необходимо рассчитывать экономическую прибыль, которая отражает эффективность деятельности предприятия.

Таким образом, главными задачами данной работы являются:

- 1) построение имитационной модели упрощённой схемы рынка, состоящего из производителя, розничного звена и оптового посредника;
- 2) моделирование поведения розничного звена, руководствующегося паутинообразной моделью установления размера предложения;
- 3) изучение динамики изменения цены с учётом влияния неценовых (случайных, неучтённых) факторов;
- 4) оценка эффективности коммерческой деятельности розничного звена посредством расчёта экономической прибыли.

Паутинообразная модель объясняет циклические колебания цены и объёмы выпуска многих благ в долгосрочных временных периодах. В этой модели принимается во внимание, что при планировании объёмов рыночных сделок потребители и производители могут оказаться в неравном положении. Покупатель, планируя в период t объём спроса, знает цену в этом периоде, а производитель в момент осуществления мероприятий, определяющих объём его предложения, не имеет точных сведений, какая будет цена к моменту выхода продукции на рынок. Так, фермер, определяя площади посева, не знает цену урожая в день его реализации; производитель мебели определяет объём ее выпуска, когда ему еще неизвестно, по какой

цене ее можно будет продать, и т. п. [1]. В данной работе будет рассматриваться предположение, что продавец устанавливает объём предложения, ориентируясь на объём спроса в предыдущий момент времени. В итоге цена будет корректироваться продавцом на основе знания точного объёма спроса за предыдущий период.

Выдвинем ряд предположений, на основе которых будет построена имитационная модель:

1. Поставка материалов для производства осуществляется с постоянной интенсивностью. То есть, предполагается, что производственное предприятие заключило договор на поставку материалов в одинаковом объёме. Данный объём задаётся экзогенной величиной интенсивности поставок.
2. Покрытие дефицита материалов производителя. Производственное предприятие не всегда может произвести достаточное количество продукции, чтобы удовлетворить спрос розничных и оптовых звеньев. Чтобы адаптироваться к изменяющейся ситуации на фоне поставок с постоянной интенсивностью введём в систему параметр дефицита материалов для производителя готовой продукции. После того, как производитель устанавливает величину неудовлетворённого спроса на произведенную им готовую продукцию, он делает дополнительный заказ поставщику материалов. Так как это дополнительный заказ, то поставщику нужно некоторое время на обработку и выполнение заявки. Предположим, что на это требуется два дня, то есть задержка поставки дополнительного заказа составит именно такой период времени.
3. Запас готовой продукции на производственном предприятии будет определяться как разница между поставками материалов, которые трансформируются в готовую продукцию в пропорции 1:1, и покупкой готовой продукции оптовым звеном.
4. Оптовое звено так же характеризуется определённым запасом, которое формируется как разница между объёмом закупки продукции у производителя (соответствует среднему спросу на рынке) и последующей продажей розничному звену. Однако спрос розничного звена может превышать величину запаса у оптовика, что приводит к неудовлетворённому спросу из-за дефицита товара. В таком случае оптовое звено может осуществить дополнительный заказ продукции у производственного предприятия, если необходимый уровень запаса есть в наличии у производителя. Предположим, что дополнительный заказ может быть доставлен на оптовый склад в тот же день. Данная ситуация возможна при небольших габаритах товара, близости предприятий (оптового и производственного звена) и относительно небольшой загруженности производителя.
5. Одной из ключевых эндогенных переменных системы является запас готовой продукции розничного звена. Он формируется как разница между покуп-

кой продукции у оптового звена и её последующей продажей конечному потребителю. Очевидно, что спрос покупателей не всегда может быть удовлетворён полностью. В реальной практике существует возможность дополнительных заказов магазина, однако в данной задаче, для наглядного отображения отставания предложения розничного звена от спроса на один день такие переменные вводиться не будут. Неудовлетворённый спрос (разница между спросом и суммой запаса на предыдущем этапе и поставки оптовика) будет представлен в расчёте упущенной прибыли, которая рассчитывается как произведение текущего значения цены на значение дефицита продукции в розничном звене (разница между спросом и суммой запаса на предыдущем этапе и поставки с оптового склада). Может сложиться такая ситуация, что запас розничного звена окажется отрицательным. В реальной практике такое невозможно, поэтому отрицательное значение необходимо учесть, то есть прибавить к запасу магазина на следующем этапе (в сумме реальный запас не будет изменён), иначе выйдет, что часть поставки уйдёт на покрытие дефицита, которого на нынешнем этапе уже нет. Также необходимо скорректировать затраты на хранение, иначе отрицательное значение искусственно уменьшит затраты, чего на самом деле быть не должно, то есть в потоке товаров, идущих на хранение в случае отрицательного запаса магазина, необходимо скорректировать значение на отрицательный показатель (прибавить). Цена хранения одной единицы задана экзогенно.

6. Спрос и предложение в данном исследовании являются эндогенными переменными, однако вид функций, которые их определяют, будет задан экзогенно. Таким образом, выдвигая некоторое предположение о виде функций, которым подчинены спрос и предложение, с помощью паутинообразной модели можно будет рассчитать их объём, учитывая сложившиеся на рынке цены. Для функционирования системы необходима экзогенно заданная переменная – начальная цена на товар, которая, корректируясь во времени, будет давать равновесное значение цены на рынке в определённый момент. Предположим, что значение предложения представлено экспоненциальной функцией, а значение спроса – обратной функцией (такие предположения являются классическими для рыночной экономики) [2]:

$$S(P_i) = e^{P_i} \quad D(P_i) = \frac{1}{P_i}$$

В паутинообразной модели спроса и предложения предполагается, что значение предложения розничного звена на один день отстаёт от значения спроса. Магазин надеется, что спрос будет стабильным в последующие дни, поэтому применяет именно такую стратегию:

$$S(P_i) = D(P_{i+1})$$

Учитывая равенство спроса и предложения в разные временные периоды, можно рассчитать функцию изменения цены:

$$\frac{1}{P_{i+1}} = e^{P_i} \quad P_{i+1} = \frac{1}{e^{P_i}}$$

Таким образом, найдена функция, задающая значение цены в детерминированной постановке задачи.

Для нахождения цены в стохастической постановке задачи добавим экзогенно заданную переменную, отражающую изменение значения спроса на определённую величину ξ :

$$\begin{aligned} S(P_i) &= D(P_{i+1})\xi & \frac{1}{\xi P_{i+1}} &= e^{P_i} \\ S(P_i) &= e^{P_i} & P_{i+1} &= \frac{1}{\xi e^{P_i}} \\ D(P_{i+1})\xi &= \frac{1}{P_{i+1}} \end{aligned}$$

Стохастический спрос будет рассмотрен по трём сценариям: низкое, среднее и высокое значение. Такая постановка задачи позволяет использовать «игры с природой», так как имеются альтернативные варианты поведения системы, которая не заинтересована в результате (а скорее не заинтересована в «борьбе» с розничным звеном). Поэтому поведение спроса можно считать «природой», внешним незаинтересованным фактором [3]. Однако, как известно, ни один случайный процесс не является полностью хаотичным. Предположим, что текущий уровень спроса зависит от того, какой спрос был на предыдущем этапе. Одним из универсальных методов, позволяющих задать переходы уровня спроса с определённой вероятностью, являются цепи Маркова [4].

Для отображения вероятностей перехода каждого уровня в самого себя и в другие уровни представим граф (рис. 1). Для более компактного отображения обозначим низкий уровень спроса буквой «Н», средний – «С», высокий – «В». Вероятности графа могут быть представлены и в другом виде, то есть это условно принятые величины. Подобный выбор основан на тяготении спроса к среднему уровню, так как вероятность перейти из любого состояния к среднему значению для каждого исходного показателя наибольшая.

Изменение уровня спроса с помощью марковских цепей выполняется в несколько этапов:

- I. Определяется уровень спроса на предыдущем этапе. Каждый уровень кодируется цифрой (низкий – 1, средний – 2, высокий – 3). Предполагается, что начальный уровень спроса – средний.
- II. Генерируем случайную величину от 0 до 1 по равномерному закону распределения. Делим на три отрезка (так как три сценария) значения от 0 до 1: 1) меньше или равно значению вероятности перехода в низкий уровень спроса; 2) больше или равно значению единица минус вероятность перехода в высокий уровень; 3) оставшиеся значения. Каждому отрезку присваивается определённая величина.
- III. Расчёт поправочных коэффициентов с учетом уровня спроса на предыдущем этапе. Всего вводится три поправочных коэффициента (по одному для каждо-

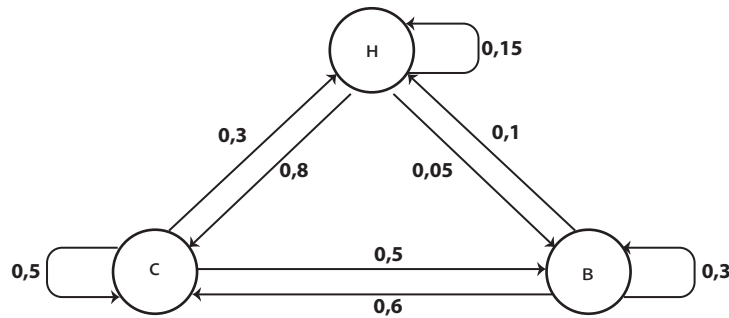


Рис. 1. Представление матрицы переходов в виде графа

го сценария). Если был установлен уровень спроса, соответствующий поправочному коэффициенту, то в соответствии со значением, найденным на этапе генерации случайной величины (этап 2), выбираем значение уровня спроса (для низкого – 0,7, среднего – 1, высокого – 1,5). Для поправочных коэффициентов, чьи уровни не совпали с уровнем предыдущего этапа, результат будет равен 1.

Произведение поправочных коэффициентов даст искомое значение уровня.

7. Сформирован цену для каждого периода времени t розничного звена, определяем полученный им доход, как произведение цены на количество проданной продукции. Если же спрос был выше, чем сумма запаса с предыдущих этапов и поставки, то магазин получит доход только от продажи количества товаров, сумма которых равна значению запаса на предыдущем периоде плюс поставка от оптовика.
8. При значительных объемах закупки продукции (при превышении экзогенно заданного критического показателя) у магазина есть возможность проводить маркетинговые мероприятия. Цена на проведение маркетинга в данном исследовании будет задана экзогенно. Кроме того, отклик покупателя на проведение маркетинговых мероприятий также задан экзогенно распределённой по нормальному закону случайной величиной от 1 до 5.
9. Прибыль магазина будет рассчитываться как разница дохода и суммы затрат, которые включают затраты на маркетинг и складирование товара. Это будет бухгалтерская прибыль. Чтобы найти экономическую прибыль, из бухгалтерской прибыли необходимо вычесть значение упущенной прибыли.

На основе вышеприведенных предположений была сформирована имитационная модель в детерминированной и стохастической постановке (рис. 2). Отличие между ними состоит в наличии (стохастическая постановка) или отсутствии (детерминированная постановка) случайной величины, влияющей на спрос. В модели переменная, отражающая случайную величину, названа «уровень спроса».

Используя модель, проанализируем динамику спроса и предложения в стохастической (рис. 3) и детерминированной (рис. 4) постановке.

Таким образом, вне зависимости от предположения о наличии или отсутствии случайности, предложение отстает от спроса на один день. Следовательно, построенная имитационная модель действительно отражает паутинообразную концепцию. Кроме того, по графикам видно, что равновесие на рынке возможно только при условии отсутствия случайных факторов. При их наличии равновесие носит временный характер и скоро переходит в новое значение. Для более подробного изучения системы проанализируем динамику равновесной цены, которая устанавливается на рынке. Значение цены также рассматриваем в стохастической (рис. 5) и детерминированной (рис. 6) постановке.

При анализе динамики цены, можно прийти к выводу, что тенденции её развития совпадают с тенденциями изменения спроса и предложения: в детерминированной постановке цена, также как спрос и предложение, приходит к стабильному равновесию, в стохастической же постановке равновесие носит временный характер, что довольно точно отражает реальную ситуацию, которая складывается на рынке.

Для каждого предприятия, вне зависимости от конъюнктуры рынка, важно достижение главной цели его функционирования – получение прибыли. Используя показатели экономической и бухгалтерской прибыли магазина, оцениваем целесообразность установления предложения, отстающего от спроса. Аналогично с изучением цены рассматриваем два показателя прибыли в стохастической (рис. 6) и детерминированной (рис. 8) постановке задачи.

Анализ представленных графиков показывает, что деятельность предприятия, руководящегося паутинообразной моделью установления предложения, целесообразна вне зависимости от наличия или отсутствия случайных факторов. При этом в стохастической постановке экономическая прибыль несколько выше, то есть при эффективном управлении предприятием существует возможность использовать скачки потребительского спроса с прибылью.

Таким образом, в данной работе была построена детерминированная и стохастическая модели паутинообразного предложения. При изучении имитационной модели в стохастической постановке было установлено, что система приходит к стабильному равновесию вне зависимости от

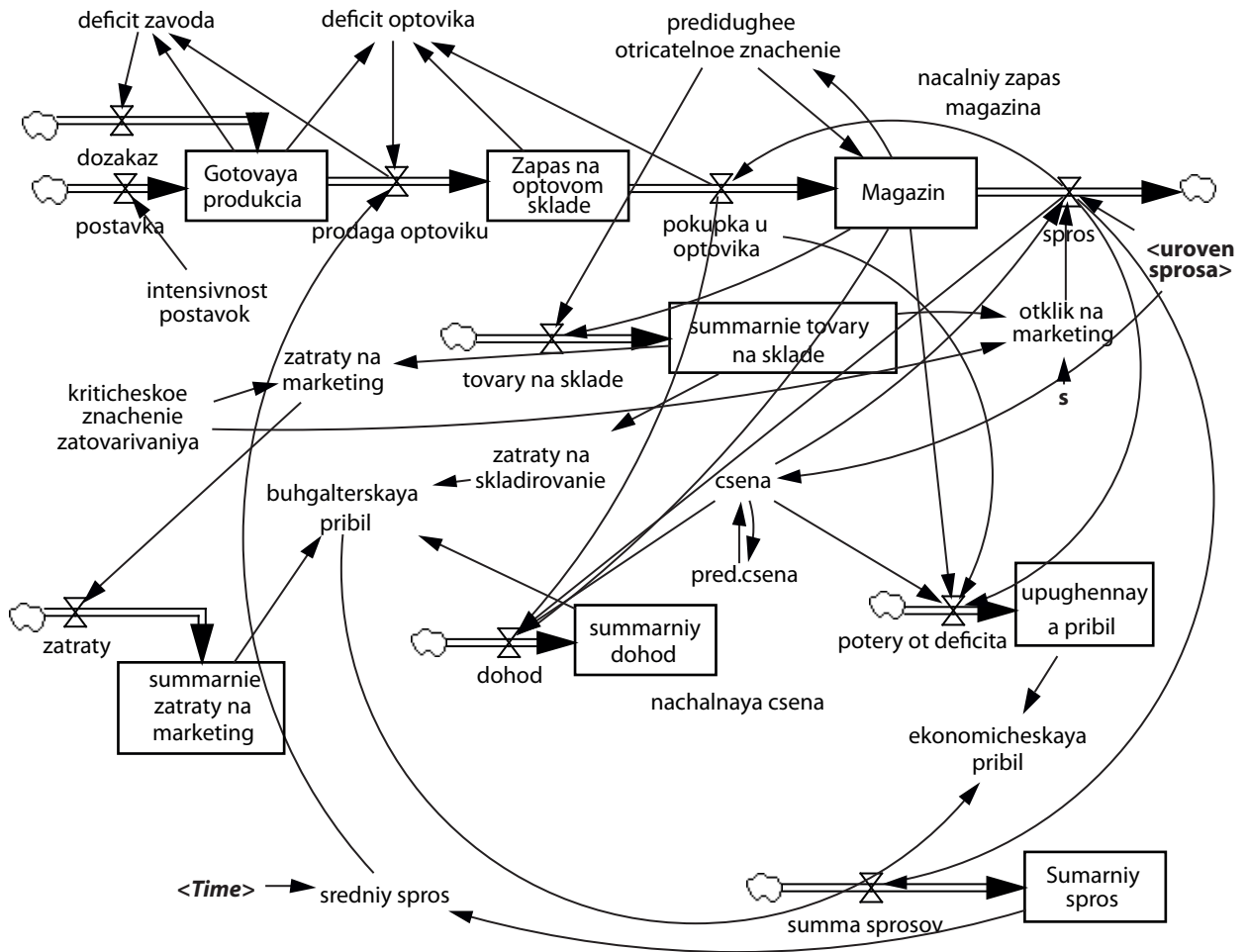


Рис. 2. Имитационная паутинообразная модель ценообразования

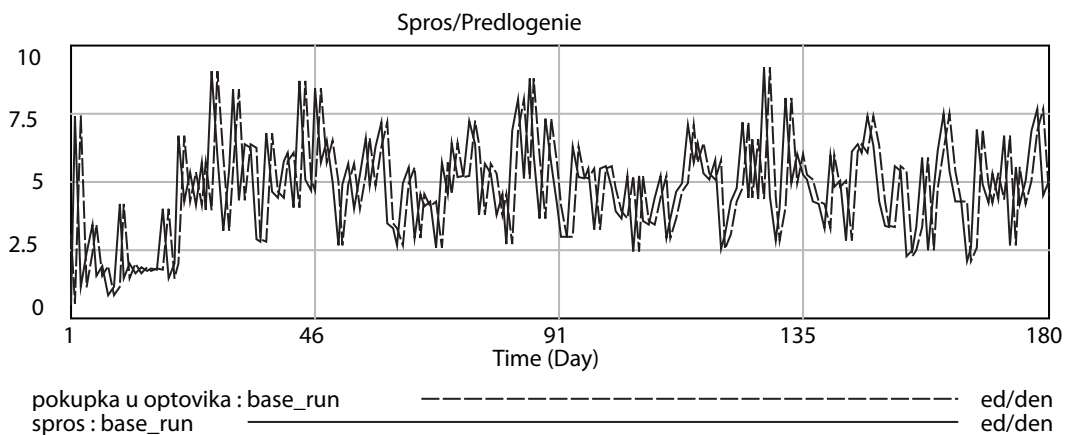


Рис. 3. Динамика спроса и предложения в стохастической постановке

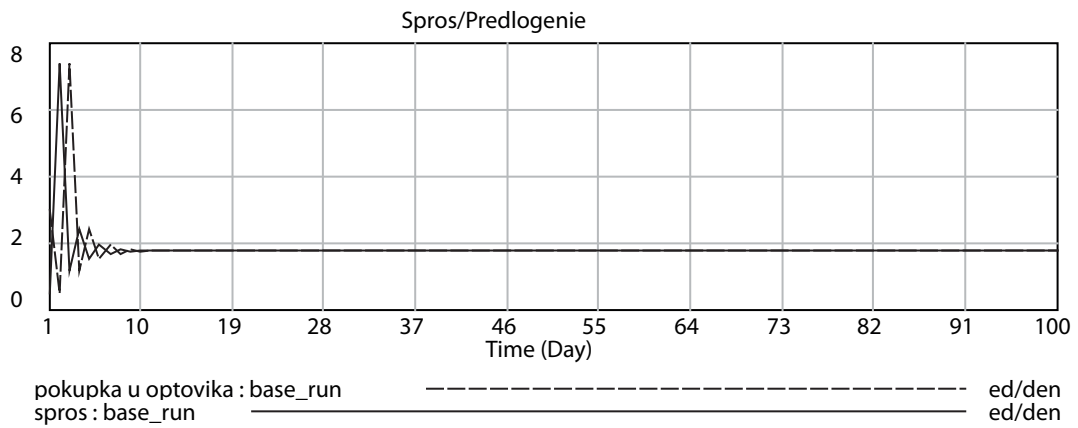


Рис. 4. Динамика спроса и предложения в детерминированной постановке

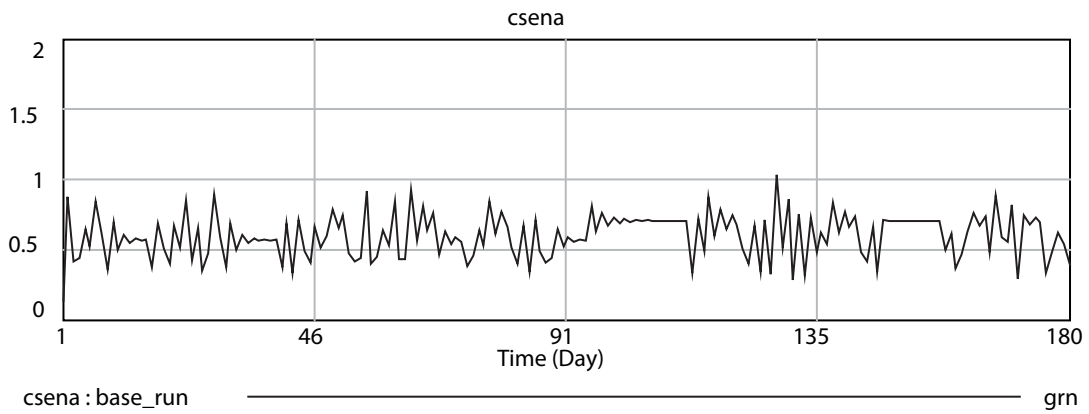


Рис. 5. Динамика цены в стохастической задаче

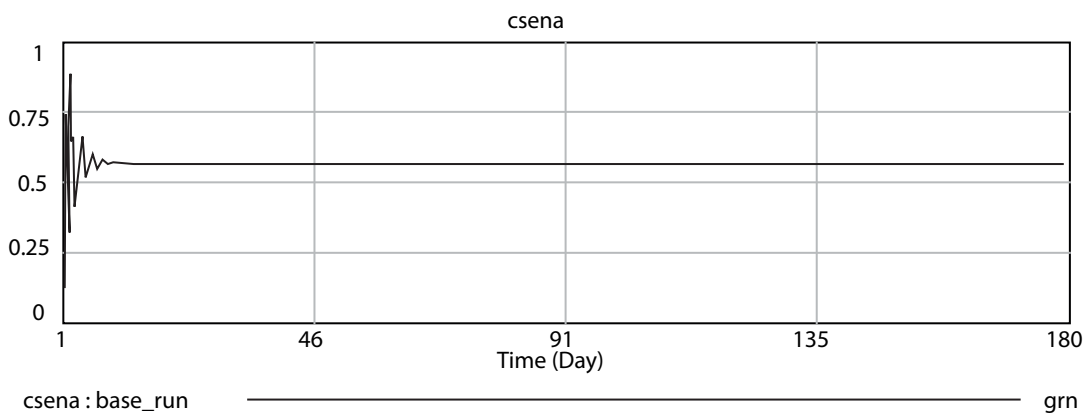


Рис. 6. Динамика цены в детерминированной задаче

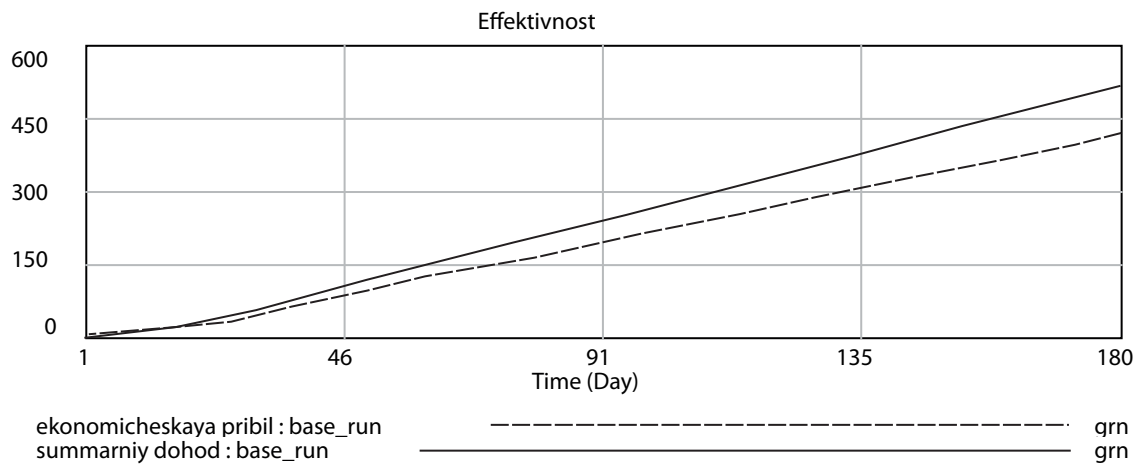


Рис. 7. Эффективность деятельности предприятия в стохастической постановке задачи

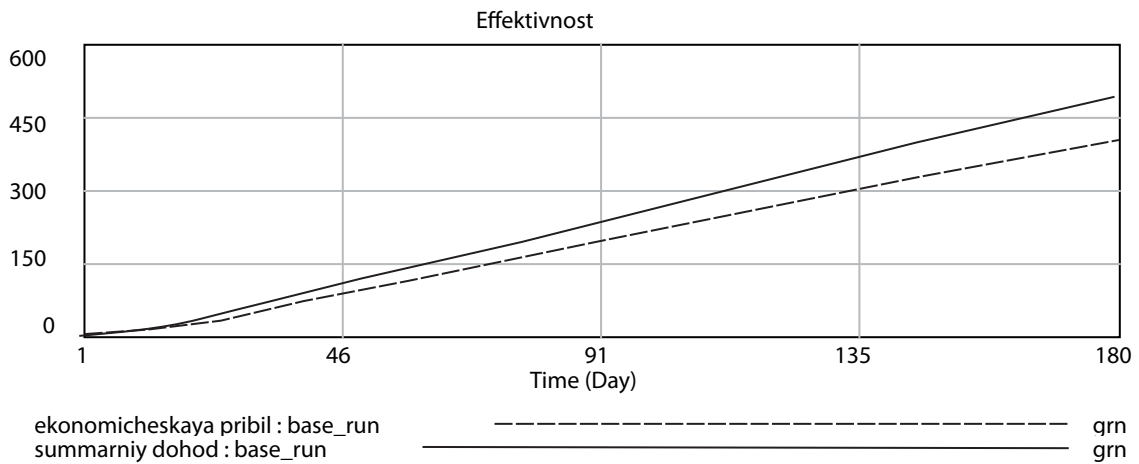


Рис. 8. Эффективность деятельности предприятия в детерминированной постановке задачи

начально установленной цены, так как её динамику задаёт вид функций спроса и предложения, а не определенные числовые показатели. Данный вывод основан на анализе чувствительности модели к значению начальной цены при задании лучшего и худшего сценария.

Выбор стратегии паутинообразного установления предложения приведёт к положительным результатам, так как экономическая прибыль магазина будет положительна, и существенно отличается от нуля вне зависимости от наличия или отсутствия случайных факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Селищев А. С. Микроэкономика. – СПб: Питер, 2002. – 448 с.
2. Тарасевич Л. С. Микроэкономика. – Москва: Юрайт, 2006. – 374 с.
3. Смагин Б. И. Игры с природой. Учебно-методическое пособие. – Мичуринск: Наукоград РФ, 2008 – С. 16.
4. Кельберт М. Я., Сухов Ю. М. Вероятность и статистика в примерах и задачах. Т. II: Марковские цепи как отправная точка теории случайных процессов и их приложения. – М.: МЦНМО, 2009. – 295 с.

REFERENCES

- Kelbert, M. Ya., and Sukhov, Yu. M. Veroiatnost y statystyka v prymerakh y zadachakh [Probability and Statistics in the examples and problems]. Moscow: MTsNMO, 2009.
- Smagin, B. I. Iгры s prirodoy [Games with nature]. Michurinsk: Naukograd RF, 2008.
- Selishchev, A. S. Mikroekonomika [Microeconomics]. St. Petersburg: Piter, 2002.
- Tarasevich, L. S. Mikroekonomika [Microeconomics]. Moskva: Yurayt, 2006.

Верещагіна Г. В., Струпинська Н. В.

МОДЕЛЮВАННЯ МЕЖІ ДОЦІЛЬНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Удосконалено методичний підхід до визначення межі, при перевищенні якої додаткове залучення грошових коштів не забезпечує ефективність маркетингової діяльності, який базується на використанні теоретичного підходу зміни граничної корисності та полягає у використанні кореляційно-регресійного аналізу залежності зміни показників ефективності діяльності підприємства від зміни кількості ресурсів (зокрема, грошових коштів), які спрямовуються на здійснення маркетингової діяльності та визначення перших похідних (у разі можливості – екстремумів) цих функцій. Практичне використання методичного підходу дозволить визначити максимальний обсяг інвестицій у маркетингову діяльність для реалізації програми забезпечення її ефективності.

Ключові слова: ефективність господарювання машинобудівних підприємств, визначення меж доцільності використання коштів, забезпечення ефективності маркетингової діяльності, зміна граничної корисності, кореляційно-регресійні моделі, валовий прибуток, обсяги реалізації продукції

Табл.: 4. Формул: 4. Бібл.: 8.

Верещагіна Ганна Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Струпинська Наталія Василівна – аспірант, кафедра економіки, організації та планування діяльності підприємства, Харківський національний економічний університет (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 005.336.1:658.8

Верещагина А. В., Струпинская Н. В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ГРАНИЦ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предложено усовершенствование методики определения предела, при превышении которого дополнительное привлечение денежных средств не обеспечивает эффективность маркетинговой деятельности. Данная методика базируется на использовании теоретического подхода, основанного на анализе изменения предельной полезности. Этот подход заключается в: 1) использовании корреляционно-регрессионного анализа зависимости изменения показателей эффективности деятельности предприятия от изменения количества ресурсов (денежных средств), направляемых на осуществление маркетинговой деятельности; 2) определении первых производных (по возможности – экстремумов) соответствующих функций. Практическое использование предложенной методики позволяет определить максимальный объем инвестиций в маркетинговую деятельность, необходимых для обеспечения ее эффективности.

Ключевые слова: эффективность хозяйствования машиностроительных предприятий, определение границ целесообразности использования средств, обеспечение эффективности маркетинговой деятельности, изменение предельной полезности, корреляционно-регрессионные модели, валовая прибыль, объемы реализации продукции

Табл.: 4. Формул: 4. Библ.: 8.

Верещагина Анна Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Струпинская Наталья Васильевна – аспирант, кафедра экономики, организации и планирования деятельности предприятия, Харьковский национальный экономический университет (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

UDC 005.336.1:658.8

Vereshchahina H. V., Strupynska N. V.

MODELLING BORDERS OF EXPEDIENCY OF USE OF MONEY FUNDS FOR ENSURING EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article offers improvement of methods of determining the limit exceeding which additional attraction of money funds does not ensure efficiency of marketing activity. These methods are based on the use of theoretical approach based on analysis of change of marginal utility. This approach lies in: 1) the use of the correlation-regression analysis of dependency of change of indicators of efficiency of enterprise activity on change of the volume of resources (money funds) directed at conduct of marketing activity; and 2) determination of first derivatives (extreme values, if possible) of relevant functions. Practical use of the offered methods allows determination of the maximum volume of investments into the marketing activity required for ensuring its efficiency.

Key words: economic efficiency of engineering enterprises, determining borders of efficiency of use of funds, ensuring efficiency of marketing activity, changing marginal utility, correlation-regression model, gross profit, volumes of sales of products

Tabl.: 4. Formulae: 4. Bibl.: 8.

Vereshchahina Hanna V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Strupynska Nataliya V. – Postgraduate Student, Department of Economy, Organization and Planning of Activity of the Enterprise, Kharkiv National University of Economics (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Забезпечення високої ефективності, що є однією з головних умов успішної діяльності промислових підприємств, можливе на основі аналізу ринкової ситуації, кон'юнктурних змін, динаміки попиту, формування конкурентних переваг, утримання ринкових сегментів і створення нових, підвищення цінності товарів для покупця та репутації надійного партнера. Все це можливо забезпечити за допомогою відповідних маркетингових програм і ефективної роботи відділу маркетингу. Проте правомірним може бути припущення (спираючись на теорію граничної корисності [1; 2; 6; 8]), що вкладання фінансових ресурсів у здійснення маркетингової діяльності може мати певні межі, за яких забезпечується її ефективність. Цим зумовлена мета даної статті – удосконалення методичного підходу щодо визначення межі, при перевищенні якої не забезпечується зростання ефективності маркетингової діяльності.

Для вирішення цього завдання сформовано вибіркву сукупність даних на основі оприлюднених даних статистичної звітності публічних акціонерних товариств – підприємств машинобудівного комплексу – на сайті Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [7] та особистого співробітництва автора із промисловими, зокрема машинобудівними, підприємствами. Вибіркова сукупність являє собою 303 точки дослідження 58 машинобудівних підприємств, переважна більшість яких є публічними (декілька є державними підприємствами). Їх діяльність розглянута за період 2002 – 2012 рр., при чому кількість точок дослідження за 2011 р. складає 71 (тобто 23,4 % сукупності), за 2008 – 2012 рр. – 69,97 % сукупності. Для аналізу згрупованих статистичних даних було використано комп'ютерну програму для статистичної обробки даних SPSS Statistics та Statistica 6.0, які є повнофункціональними системами статистичної обробки та аналізу даних, призначеними для проведення прикладних досліджень, зокрема у соціальних та економічних науках, що характеризує сформовані інформаційні масиви.

Обґрунтування меж доцільності використання ресурсів (грошових коштів), які спрямовуються на маркетингову діяльність, спирається на припущення щодо наявності зв'язку між витратами на маркетингову діяльність та ефективністю господарювання промислового підприємства. Для побудови регресійних рівнянь з метою підтвердження висунутого припущення, у якості показників ефективності діяльності підприємства, що відображають загальну ефективність його господарювання, спираючись на проведений аналіз наукових джерел, було обрано такі показники, як дохід від реалізації продукції та валовий прибуток (збиток).

З метою обґрунтування зв'язку між витратами на маркетингову діяльність та кінцевими показниками діяльності підприємства (дохід від реалізації продукції та валовий прибуток / збиток), визначення його форми та виду функції, що описує цей зв'язок, побудовано комплекс регресійних рівнянь для машинобудівних підприємств в цілому та за підгалузями: виробництво машин та устаткування (СК) та виробництво транспортних засобів і устаткування, зокрема ремонт та монтаж машин та устаткування (СМ), вироб-

ництво електричного устаткування (С), а також за даними кількох підприємств.

Побудовані регресійні рівняння, відповідні статистичні параметри узагальнено та представлено у табл. 1. Слід також зазначити, що рівень незначущості параметрів моделей (1 – 11) не перевищує величину $p=0,05$, що дозволяє зробити висновок про статистичну значущість параметрів побудованих моделей.

Узагальнюючи побудовані моделі залежності обсягів доходу від реалізації продукції та валового прибутку (збитку) від витрат на маркетингову діяльність (1 – 11) для машинобудівних підприємств, адекватність яких було перевірено за відповідними критеріями, зокрема випадковості величин залишків регресійних моделей, можна зробити наступні висновки:

- припущення щодо залежності кінцевих показників діяльності підприємства від витрат на маркетингову діяльність підтверджується побудованими регресійними рівняннями (1 – 11);
- побудовані багаточлени другого ступеню (4, 5) із від'ємним коефіцієнтом, а свідчать на користь того, що можливим є розрахунок екстремуму (максимуму) цих функцій, який може бути певним обґрунтуванням меж доцільності використання грошових коштів, які спрямовуються на маркетингову діяльність;
- для логарифмічних функцій (6, 7, 8, 9, 11) чітко відстежується зміна нахилу дотичної до функції зі зростанням значень x у бік зменшення, тобто незважаючи на те, що тангенс кута похилу не досягає нульового значення, спостерігаються його зміни у бік зменшення. Це може бути використано для визначення значень першої похідної в окремих точках, що надасть змогу визначити, яким чином спадає ефективність витрат на маркетингову діяльність при витратах кожної додаткової тисячі гривень;
- побудовані моделі, що мають вид степеневих функцій (1, 2, 3, 10), однією з основних характеристик яких є те, що еластичність кожного фактору x_i є величиною постійною й дорівнює коефіцієнту b_i , можуть стати інструментом визначення залежності зміни доходу від реалізації продукції або валового прибутку підприємства від зміни витрат на маркетингову діяльність на 1%.

Ґрунтуючись на побудованих моделях (4, 5), можна казати про те, що зв'язок між показниками доходу від реалізації продукції та витратами на маркетингову діяльність може бути виражений як поліном другого ступеня, що має вид $y = -ax^2 + bx + c$, при чому за від'ємного коефіцієнту a функція спочатку зростає, досягає своєї максимальної точки (екстремуму), потім спадає. Знаходження такого екстремуму функції може стати теоретичним обґрунтуванням визначення меж доцільності (граничної корисності) вкладання ресурсів (грошових коштів) у маркетингову діяльність, за яких забезпечується загальна ефективність діяльності підприємства; у межах даного дослідження – таких кінцевих показників діяльності, як дохід від реалізації

Таблиця 1

Регресійні рівняння залежності показників ефективності діяльності підприємства (дохід від реалізації продукції та валовий прибуток / збиток) від витрат на маркетингову діяльність

Номер регресійного рівняння	Галузь / підгалузь / підприємство	Вид регресійного рівняння	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Критерій Фішера (F)	
				факт.	табл.
1	С	$TI = 0,859 \times Cm^{0,523}$	0,569	40,978	4,17
2	СМ	$TI = 0,841 \times Cm^{0,483}$	0,576	28,486	4,28
3	СJ	$TI = 0,528 \times Cm^{0,193}$	0,568	12,251	4,28
4	С	$TV = -0,404Cm^2 + 1,112Cm + 0,115$	0,506	62,588	3,07
5	СК	$TV = -0,299Cm^2 + 0,920Cm + 0,128$	0,557	34,565	3,15
6	СМ	$TV = 0,289\ln(Cm) + 0,774$	0,538	26,812	4,24
7	СJ	$TV = 0,245\ln(Cm) + 0,854$	0,585	18,151	4,17
8	ПАТ «МЗВМ»	$TI = 74204,457\ln(Cm) - 626073,448$	0,744	14,544	5,59
9	ПАТ «МОТОР СІЧ»	$TI = 523196,046\ln(Cm) - 5531436,180$	0,777	17,426	5,59
10	ПАТ «МЗВМ»	$TV = 11040,125 \times Cm^{0,503}$	0,539	5,835	5,59
11	ПАТ «МОТОР СІЧ»	$TV = 1250602,499\ln(Cm) - 13082377,6$	0,675	10,369	5,59

Примітки:

С – підгалузь машинобудування;

СК – виробництво машин та устаткування;

СМ – виробництво транспортних засобів і устаткування, зокрема ремонт та монтаж машин та устаткування;

СJ – виробництво електричного устаткування;

ПАТ «МЗВМ» – ПАТ «Маріупольський завод важкого машинобудування»;

TV – дохід від реалізації продукції машинобудівного підприємства (тис. грн);

TI – валовий прибуток / збиток машинобудівного підприємства (тис. грн);

Cm – витрати на маркетингову діяльність машинобудівного підприємства (тис. грн)

продукції та валовий прибуток підприємства. Доцільним також може бути побудова моделей, які можливо не набувають екстремумів взагалі, проте застосування яких може дати можливість відслідковувати зміни граничної корисності використовуваних ресурсів, зокрема логарифмічних та степеневих.

Ґрунтуючись на попередніх висновках щодо можливого виду регресійних рівнянь залежності доходу від реалізації продукції та валового прибутку підприємств галузі машинобудування, за даними досліджуваних підприємств

Харківського регіону було побудовано регресійні рівняння виду поліному другого ступеня, логарифмічні та степеневі. Узагальнено результати побудови моделей представлено у табл. 2.

Побудовані моделі 12 – 17 за даними досліджуваних підприємств машинобудування підтверджують попередні висновки щодо позитивного впливу витрат на маркетингову діяльність, на показники ефективності господарювання машинобудівних підприємств, що свідчить про інвестиційний характер цих витрат. Крім того, підтверджується

Таблиця 2

Регресійні рівняння залежності кінцевих показників діяльності досліджуваних підприємств машинобудування (дохід від реалізації продукції та валовий прибуток / збиток) від витрат на маркетингову діяльність

Номер регресійного рівняння	Вид регресійного рівняння	Коефіцієнт детермінації (R ²)	Накопичена дисперсія
12	$TV = -0,0014Cm + 77,3389Cm - 8233,3$	0,8733	76,26%
13	$TI = -0,000164Cm + 17,6623 - 14151,0$	0,8316	69,16%
14	$TV = 195108,8\log(Cm) - 1224479$	0,7983	63,73%
15	$TI = 56921,21\log(Cm) - 374159$	0,6756	45,64%
16	$TV = 135018,0 \times Cm^{1,346}$	0,782%	61,08%
17	$TI = 9921,525 \times Cm^{1,247}$	0,814	66,18%

обґрунтованість виду функцій – квадратичні, логарифмічні, степеневі – якими можна описати досліджувану залежність.

Отримані висновки та результати побудови моделей за досліджуваними підприємствами машинобудування пропонується підтвердити (чи спростувати) за даними конкретних підприємств машинобудування досліджуваної сукупності, зокрема ПАТ «ХЕЛЗ».

Для ПАТ «ХЕЛЗ» побудовано багаточлен другого ступеня, який має наступний вигляд (18) й відображає залежність валового прибутку від витрат на маркетингову діяльність:

$$TI = -0,010Cm^2 + 30,647Cm - 12441,862, \quad (18)$$

де TI – валовий прибуток ПАТ «ХЕЛЗ» (тис. грн);

Cm – витрати на маркетингову діяльність ПАТ «ХЕЛЗ» (тис. грн).

Кореляційна залежність валового прибутку від витрат на маркетингову діяльність характеризується щільним зв'язком: коефіцієнт детермінації (R^2) = 0,780. Статистичну значущість коефіцієнту детермінації підтверджено критерієм Фішера ($F = 10,611$), значення якого є більшим за табличне ($F_{табл}(2,9) = 4,26$). Крім того, рівень незначущості параметрів моделі не перевищує величину $p = 0,05$, тому можна зробити висновок про статистичну значущість параметрів моделі.

Залежність доходу від реалізації продукції від витрат на маркетингову діяльність для ПАТ «ХЕЛЗ» може мати вид багаточлену другого ступеня (19) та степеневій функції (20):

$$TV = -0,017Cm^2 + 85,476Cm - 19913,050, \quad (19)$$

де TV – дохід від реалізації продукції ПАТ «ХЕЛЗ» (тис. грн);

Cm – витрати на маркетингову діяльність ПАТ «ХЕЛЗ» (тис. грн).

Кореляційна залежність обсягу реалізації продукції від витрат на маркетингову діяльність характеризується щільним зв'язком: коефіцієнт детермінації (R^2) – 0,957. Статистичну значущість коефіцієнту детермінації підтверджено критерієм Фішера ($F = 67,040$), значення якого є більшим за табличне значення ($F_{табл}(2,9) = 4,26$).

Степенева функція залежності доходу від реалізації продукції ПАТ «ХЕЛЗ» від витрат на маркетингову діяльність має наступний вигляд (2.29):

$$TV = 121,332 \times Cm^{0,862} \quad (20)$$

Кореляційна залежність доходу від реалізації продукції ПАТ «ХЕЛЗ» від витрат на маркетингову діяльність характеризується щільним зв'язком: коефіцієнт детермінації (R^2) = 0,927. Статистичну значущість коефіцієнту детермінації підтверджено критерієм Фішера ($F = 88,370$), значення якого є більшим за табличне значення ($F_{табл}(1,9) = 5,12$).

Таким чином, було розраховано точки екстремумів для побудованих регресійних рівнянь (18, 19). Відповідні розрахунки наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Результати розрахунків екстремумів кореляційно-регресійних моделей

Кореляційно-регресійна модель	Коефіцієнти			Екстремум	Вид екстремуму
	a	b	c		
18	-0,0100000	30,6470000	-12443,86200	1532,3500000	max
19	-0,0170000	85,4760000	-19913,05000	2514,0000000	max

За результатами табл. 3 можна зробити наступні висновки: для ПАТ «ХЕЛЗ» (моделі 18 і 19) екстремумом функції залежності зміни валового прибутку від витрат на маркетингову діяльність, за якого забезпечується ефективність маркетингової діяльності та збільшення валового прибутку є межа 1532,350 тис. грн, тобто спрямування більшої кількості ресурсів (грошових коштів), ніж 1532,350 тис. грн, на здійснення маркетингової діяльності є не доцільним як з точки зору забезпечення ефективності маркетингової діяльності, так і з точки зору позитивного впливу на валовий прибуток. Екстремумом функції залежності зміни доходу від реалізації продукції ПАТ «ХЕЛЗ» від витрат на маркетингову діяльність, за якого забезпечується ефективність маркетингової діяльності та збільшення обсягів реалізації є межа 2514,00 тис. грн.

Аналогічним шляхом побудовано моделі для ПАТ «Автрамат» й отримано логарифмічну функцію, яка має наступний вигляд (21) й відображає залежність валового прибутку від витрат на маркетингову діяльність:

$$TI = 6431,243 \ln(Cm) - 32823,759, \quad (21)$$

де TI – валовий прибуток ПАТ «Автрамат» (тис. грн);

Cm – витрати на маркетингову діяльність ПАТ «Автрамат» (тис. грн).

Кореляційна залежність валового прибутку від витрат на маркетингову діяльність характеризується щільним зв'язком: коефіцієнт детермінації (R^2) = 0,818. Статистичну значущість коефіцієнту детермінації підтверджено критерієм

ем Фішера ($F = 36,003$), значення якого є більшим за табличне значення ($F_{табл}(1,10) = 4,96$). Крім того, рівень незначущості параметрів моделі не перевищує величину $p = 0,05$.

За результатами отриманої моделі (21) визначення екстремуму є неможливим. Проте для логарифмічних функцій дуже чітко відстежується зміна нахилу дотичної до функції зі зростанням значень x у бік зменшення, тобто незважаючи на те, що тангенс кута похилу не досягає нульового значення, спостерігаються його зміни у бік зменшення. Це було використано для визначення значень першої похідної в окремих точках, яке наведено у табл. 4, дає змогу визначити, яким чином спадає ефективність витрат на маркетингову діяльність при витратах кожної додаткової тисячі гривень.

Таблиця 4

Зміна граничної корисності витрат на маркетингову діяльність ПАТ «Автрамат» по прибутку, обчислена за даними моделі 21

Витрати на маркетингову діяльність, тис. грн	Значення першої похідної у відповідних точках (прирошення прибутку ПАТ «Автрамат» (грн), що забезпечується приращенням витрат на маркетингову діяльність на 1 гривню
1000	6,431
2000	3,215
3000	2,14
4000	1,6
5000	1,3
6000	1,07
7000	0,91

Використання подібних таблиць на практиці надасть змогу підприємствам зупинитися на таких межах витрати на маркетингову діяльність, які відповідають їх вимогам щодо ефективності вкладання ресурсів, зокрема фінансових, у процес. Наприклад, з табл. 4 можна бачити, що вже результати вкладання 5000 тис. грн або 7000 тис. грн (у порівнянні з попередніми показниками приросту прибутку) не суттєво відрізняються, та, можливо, що немає сенсу за умов обмеженості фінансових ресурсів витрачати на маркетингову діяльність зайві 2000 тис. грн, якщо вони не суттєво змінюють загальну корисність (прибуток) для підприємства.

Крім того, як зазначалось у ході дослідження, побудовані степеневі функції залежності валового прибутку підприємства та доходу від реалізації продукції від витрат на маркетингову діяльність (20) уможливають спрощеність визначення зміни валового прибутку та доходу від реалізації продукції підприємства від збільшення витрат на маркетингову діяльність на 1% на практиці. Тому доцільним є визначення відносної швидкості зміни валового прибутку

підприємства та доходу від реалізації продукції від зміни витрат на маркетингову діяльність на 1 % за допомогою відповідних коефіцієнтів еластичності. Щодо досліджуваних підприємств, то збільшення витрат на маркетингову діяльність ПАТ «ХЕЛЗ» на 1% призводить до збільшення доходу від реалізації продукції підприємства на 0,862% (20).

Таким чином, пропонується удосконалений методичний підхід до визначення меж ефективного використання ресурсів (зокрема, грошових коштів) для забезпечення ефективності маркетингової діяльності, який, на відміну від існуючих, базується на використанні теоретичних підходів зміни граничної корисності та полягає у використанні кореляційно-регресійного аналізу залежності зміни кінцевих показників діяльності підприємства від зміни кількості ресурсів (зокрема, грошових коштів), які спрямовуються на здійснення маркетингової діяльності та визначенні перших похідних (у разі можливості екстремумів) цих функцій, та який полягає у такому:

1. Визначаються показники ефективності господарювання підприємства (у межах дослідження було обрано валовий прибуток (збиток) та дохід від реалізації продукції).
2. Визначаються показники витрат ресурсів на здійснення маркетингової діяльності (у межах даного дослідження було обрано грошові витрати на маркетинг).
3. Проводиться збір вихідних даних. Це можливо зробити як за даними одного підприємства (у межах дослідження було продемонстровано на прикладі ПАТ «ХЕЛЗ», ПАТ «Автрамат»), так і за даними досліджуваної вибірки підприємств, можливо панельними.
4. Перевірка вихідних даних на однорідність, у разі невідповідності – проведення нормалізації даних.
5. Побудова адекватних кореляційно-регресійних моделей (виду багаточлену другого ступеня з від'ємним коефіцієнтом a або логарифмічних функцій) (приклад у статті – моделі 14, 15).
6. У разі отримання багаточлену другого ступеня визначення точки екстремуму (приклад у статті – табл. 3); у разі отримання логарифмічної функції, побудова таблиць зміни граничної корисності шляхом розрахунку першої похідної у ключових точках (приклад у статті – табл. 4); визначення меж суттєвого гальмування зміни граничної корисності; у разі отримання степеневих функцій – визначення коефіцієнтів еластичності, що дозволяє визначити зміни економічної ефективності використання ресурсів (грошових коштів) для забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємства.
7. Спираючись на п. 6 обґрунтування меж ефективного використання ресурсів на здійснення маркетингової діяльності.

Практичне використання запропонованого методичного підходу дозволить визначити максимальний (або рекомендований) обсяг інвестицій (грошових коштів) у маркетингову діяльність для реалізації програми забезпечення її ефективності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Долан Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Е. Линдсей; пер. с англ. В. В. Лукашевич и др. – СПб : АО «Санкт-Петербург оркестр», 1994. – 446с.
2. Економічна енциклопедія : у трьох томах / С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Т. 1. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Клебанова Т. С. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / Т. С. Клебанова, О. В. Раєвнєва, С. В. Прокопович, С. О. Степурина. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 350 с.
4. Клебанова Т. С. Математичні методи і моделі ринкової економіки : навч. посіб. для вищих навч. закл. / Т. С. Клебанова, М. О. Кизим, О. І. Черняк, О. В. Раєвнєва. – Х. : ІНЖЕК, 2010. – 454 с.
5. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2000. – 372 с.
6. Макконнелл К. Р. Экономикс / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 944 с.
7. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>
8. Пиндайк Р. С. Микроэкономика / Р. С. Пиндайк, Д. Л. Рубенфельд. – М. : Дело, 2001. – 808 с.

REFERENCES

- Dolan, E. J., and Lindsey, D. E. Mikroekonomika [Microeconomics]. St. Petersburg: Sankt-Peterburg orkestr, 1994.
- Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.
- Klebanova, T. S. and others. Ekonomiko-matematychne modeliuвання: [Economic modeling]. Kharkiv: Inzhek, 2010.
- Klebanova, T. S. and others. Matematychni metody i modeli rynkovoï ekonomiky [Mathematical methods and models of market economy]. Kharkiv: Inzhek, 2010.
- Klebanova, T. S., Ivanov, V. V., and Dubrovina, N. A. Metody prognozirovaniia [Forecasting methods]. Kharkiv: KhGEU, 2000.
- Makkonnell, K. R., and Briu, S. L. Ekonomiks [Economics]. Moscow: INFRA-M, 2009.
- Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku Ukrainy [Official Site of the National Commission on Securities and Stock Market of Ukraine]. <http://smida.gov.ua>.
- Pindayk, R. S., and Rubenfeld, D. L. Mikroekonomika [Microeconomics]. Moscow: Delo, 2001.