

**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:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ:

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ • THE PROBLEMS OF ECONOMY
№ 3 '2015

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

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

ЗМІСТ**СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ****Григорова-Беренда Л. І.**

Міжнародний досвід застосування гедоністичних індексів
в економіці та можливості його використання в Україні..... 7

Ільницький Д. О.

Національні моделі університетського
патентування: висновки зі світового досвіду 14

Шуба М. В.

Фондові індекси як узагальнюючі індикатори стану
фондових ринків країн Європейського Союзу 24

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Вінниченко О. В.**

Аналіз та структуризація причин, що перешкоджають
упровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном..... 32

Власюк Т. О.

Оптимізація імпортової політики як чинник
зовнішньоторговельної безпеки 39

Дюжев В. Г., Сусліков С. В.

Формування пріоритетів технологій нетрадиційної
відновлюваної енергетики в Україні з позиції аналізу
їх життєвих циклів 52

Лазарева О. В.

Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського
землекористування..... 59

Перфілова О. Є.

Оцінка обґрунтованості цільових параметрів
«Енергетичної стратегії України на період до 2035 року»
на основі критерію суттєвості 65

Портна О. В.

Результативна форма відтворення сукупного
фінансового потенціалу України 71

Проноза П. В. Податкова підтримка діяльності малих підприємств в Україні	77
Соколюк Г. О. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів	86
Яременко О. Л., Назиров К. З. Передумови становлення інституційної концепції конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації	93
Ярошенко І. В., Семигуліна І. В. Аналіз стратегічних підходів та проблемні питання щодо організації прогнозування соціально-економічного розвитку в країнах ЄС та Україні	99
РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Слава С. С., Сембер С. В., Машіко К. С., Гапак Н. М. Структурні статика та динаміка економіки Закарпаття в докризових і кризових умовах	108
ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Бубенець І. Г. Особливості базових моделей інтрапренерства на рівні торговельного підприємства	115
Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Скибінський О. С., Дрималовська Х. В. Завдання та інструменти товарно-технологічної диверсифікації виробництва	121
Косата І. А. Ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу	129
Маркіна І. А., Маховка В. М. Загрози і небезпеки в діяльності підприємств туристичної сфери	135
Мельник О. Г., Бодарецька О. М. Типологія технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств	143
Назаров Н. К., Чжан Х. Ю. Аналіз стану кадрової безпеки та лояльності персоналу промислових підприємств	149
Сазонець О. М., Сіпайло Л. Г. Інноваційна діяльність підприємств у контексті забезпечення інформаційної безпеки	156
Скриньковський Р. М., Максимчук Я. С., Харук К. Б. Діагностика економічної стійкості підприємства і роль інформації та комунікації в контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку	162
Стадник В. В., Замазій О. В. Науково-методичні основи моделювання поведінки споживачів у системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством	169
Щетініна Л. В., Павлова К. О., Рудакова С. Г. Особливості розвитку корпоративної культури в умовах віддаленого режиму роботи	175
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
Завадська Д. В. Клієнтоорієнтований підхід: формування системи управління відносинами банку з клієнтами	181

Заславська О. І. Ризики ресурсного забезпечення банків в умовах нестабільності	187
Калініченко Л. Л. Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки	193
Карчева Г. Т. Системно-синергетичний підхід до розвитку банківських систем в умовах фінансової нестабільності	201
Неізнана О. В. Маркетинговий аспект банківської конкуренції	208
Погореленко Н. П. Особливості динаміки обсягів кредитів, наданих українською банківською системою резидентам	216
Чмутова І. М. Особливості використання технології збалансованої системи показників на різних стадіях життєвого циклу банку	223
Юхименко Т. В., Лапко О. О. Вплив соціоінституційних і політичних факторів на інноваційний розвиток банківського сектору	231
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ	
Дороніна М. С. Поведінкова економіка. Методологічні передумови дослідження	237
Попов О. Є., Митрофанова А. С. Організаційно-економічне забезпечення соціалізації виробничих відносин у національних моделях економічних систем	244
ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА.	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ	
Брік С. В., Мардус Н. Ю., Фальченко О. О. Особливості обліку необоротних активів після 1 січня 2015 року	252
Дерій В. А., Камінська Т. Г. Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва	258

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, 61145, Харків,
вул. Космічна, 26
Тел./факс: (057) 701-0-701

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради
НДЦ ІПР НАН України № 8 від 21.08.2015 р.

Здано в набір 15.08.2015 р.

Підписано до друку 24.08.2015 р.

Формат 60 × 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. аркушів 42,87. Обл.-вид. 53,9.

Надруковано у ТОВ «Золоті сторінки».

Замовлення № 1537. Наклад 100 прим.

© Проблеми економіки

Харламова О. В. NON-IFRS інформація в МСФЗ-звітності: наукове дискусійне поле	267	зареєстрованого рівня безробіття в Україні за допомогою порогових авторегресій	309
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ			
Риндзак О. Т. Соціально-економічна адаптація внутрішньо переміщених громадян у приймаючому соціумі (на прикладі м. Харкова)	275	Пілько А. Д. Перспективні напрями системного аналізу та моделювання процесів управління державним боргом	317
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ			
Гур'янова Л. С. Моделі вибору інструментів забезпечення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів	281	Раєвська О. В., Аксьонова І. В. Прогнозування кількості абітурієнтів ВНЗ залежно від демографічних змін і привабливості вищої освіти	322
Журавель К. В., Масалигіна В. В. Удосконалення методики оцінки ефективності управлінських рішень щодо використання нерухомого майна залізничного транспорту	289	Семенова В. Г. Використання економіко-математичних методів у дослідженні ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств	336
Ілляшенко О. В. Модель оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства	301	Сисоєв В. В. Концепція моделювання логістичного управління постачанням сил сектору безпеки і оборони держави	342
Лук'яненко І. Г., Оліскевич М. О. Моделювання нелінійної динаміки		Скіцько В. І., Ігнатова Ю. В. Моделювання логістичних процесів повернення товарів у сфері е-комерції	352
		Ястребова Г. С., Заруба Є. П. Моделі розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства України	359

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	
Григорова-Беренда Л. И. Международный опыт применения гедонистических индексов в экономике и возможности его использования в Украине	7
Ильницкий Д. А. Национальные модели университетского патентования: выводы из мирового опыта	14
Шуба М. В. Фондовые индексы как обобщающие индикаторы состояния фондовых рынков стран Европейского Союза	24
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ	
Винниченко А. В. Анализ и структуризация причин, препятствующих внедрению прогрессивных технологий биржевой торговли зерном	32
Власюк Т. А. Оптимизация импортной политики как фактор внешнеторговой безопасности	39
Дюжев В. Г., Сусликов С. В. Формирование приоритетов технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине с позиции анализа их жизненных циклов	52
Лазарева Е. В. Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственного землепользования	59
Перфилова А. Е. Оценка обоснованности целевых параметров «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» на основе критерия существенности	65
Портная О. В. Результативная форма воспроизводства совокупного финансового потенциала Украины	71
Проноза П. В. Налоговая поддержка деятельности малых предприятий в Украине	77
Соколюк Г. А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности украинских предприятий в контексте евроинтеграционных процессов	86
Яременко О. Л., Назыров К. З. Предпосылки становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации	93
Ярошенко И. В., Семигулина И. Б. Анализ стратегических подходов и проблемные вопросы в организации прогнозирования социально-экономического развития в странах ЕС и Украины	99
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	
Слава С. С., Сембер С. В., Машико Е. С., Гапак Н. М. Структурные статика и динамика экономики Закарпатья в докризисных и кризисных условиях	108
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	
Бубенец И. Г. Особенности базовых моделей интрапренерства на уровне торгового предприятия	115
Кузьмин О. Е., Фещур Р. В., Скибинский А. С., Дрималовская Х. В. Задачи и инструменты товарно-технологической диверсификации производства	121

Косатая И. А. Ресурсный подход к определению конкурентоспособности интегрированных структур бизнеса	129
Маркина И. А., Маховка В. М. Угрозы и опасности в деятельности предприятий туристической сферы.....	135
Мельник О. Г., Бодарецкая О. Н. Типология технологий мотивации персонала машиностроительных предприятий.....	143
Назаров Н. К., Чжан Х. Ю. Анализ состояния кадровой безопасности и лояльности персонала промышленных предприятий	149
Сазонец О. Н., Сипайло Л. Г. Инновационная деятельность предприятий в контексте обеспечения информационной безопасности.....	156
Скрыньковский Р. Н., Максимчук Я. С., Харук Е. Б. Диагностика экономической устойчивости предприятия и роль информации и коммуникации в контексте устойчивости динамического равновесия, функционирования и развития	162
Стадник В. В., Замазий О. В. Научно-методические основы моделирования поведения потребителей в системе ценностно-ориентированного управления предприятием	169
Щетинина Л. В., Павлова Е. А., Рудакова С. Г. Особенности развития корпоративной культуры в условиях отдаленного режима работы	175
ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Завадская Д. В. Клиентоориентированный подход: формирование системы управления отношениями банка с клиентами	181
Заславская О. И. Риски ресурсного обеспечения банков в условиях нестабильности.....	187
Калиниченко Л. Л. Кредитование предпринимательства как форма финансовой поддержки.....	193
Карчева А. Т. Системно-синергетический подход к развитию банковских систем в условиях финансовой нестабильности.....	201
Неизвестная Е. В. Маркетинговый аспект банковской конкуренции	208
Погореленко Н. П. Особенности динамики объемов кредитов, выданных украинской банковской системой резидентам.....	216
Чмутова И. Н. Особенности использования технологии сбалансированной системы показателей на разных стадиях жизненного цикла банка.....	223
Юхименко Т. В., Лапко Е. А. Влияние социоинституциональных и политических факторов на инновационное развитие банковского сектора.....	231
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Доронина М. С. Поведенческая экономика. Методологические предпосылки исследования	237
Попов А. Е., Митрофанова А. С. Организационно-экономическое обеспечение социализации производственных отношений в национальных моделях экономических систем	244
ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ	
Брик С. В., Мардус Н. Ю., Фальченко Е. А. Особенности учета необоротных активов после 1 января 2015 года	252
Дерий В. А., Каминская Т. Г. Учет и анализ капитальных инвестиций для обеспечения развития процесса производства	258
Харламова Е. В. NON-IFRS информация в МСФЗ-отчетности: научное дискуссионное поле	267
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ	
Риндзак О. Т. Социально-экономическая адаптация внутренне перемещенных граждан в принимающем социуме (на примере г. Харькова).....	275
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МОДЕЛИ В ЭКОНОМИКЕ	
Гурьянова Л. С. Модели выбора инструментов обеспечения сбалансированности социально-экономического развития регионов	281
Журавель К. В., Масалыгина В. В. Совершенствование методики оценки эффективности управленческих решений по использованию недвижимого имущества железнодорожного транспорта	289
Ильяшенко Е. В. Модель оценки состояния системы экономической безопасности предприятия.....	301
Лукьяненко И. Г., Олискевич М. А. Моделирование нелинейной динамики зарегистрированного уровня безработицы в Украине с помощью пороговых авторегрессий.....	309
Пилько А. Д. Перспективные направления системного анализа и моделирования процессов управления государственным долгом	317
Раевнева Е. В., Аксенова И. В. Прогнозирование количества абитуриентов вузов в зависимости от демографических изменений и привлекательности высшего образования.....	322
Семенова В. Г. Использование экономико-математических методов в исследовании эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий	336
Сысоев В. В. Концепция моделирования логистического управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства	342
Скицко В. И., Игнатова Ю. В. Моделирование логистических процессов возврата товаров в сфере e-коммерции	352
Ястребова А. С., Заруба Е. П. Модели распределения трудовых ресурсов по отраслям народного хозяйства Украины	359

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Grygorova-Berenda L. I.

International Experience of Applying Hedonic Indexes in Economy and the Possibility of its Using in Ukraine..... 7

Ilnytsky D. O.

National Models of University Patenting: Conclusions from the World Experience..... 14

Shuba M. V.

Stock Indices as Generalizing Indicators of the Stock Markets Condition in the European Union Countries..... 24

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Vinnychenko O. V.

The Analysis and Structuring of the Causes Impeding the Introduction of Advanced Technologies for Exchange Grain Trading 32

Vlasiuk T. O.

Optimization of the Import Policy as a Factor of Foreign Trade Safety 39

Dyuzhev V. G., Suslikov S. V.

Forming the Priorities of Non-Traditional Renewable Energy Technologies in Ukraine from the Position of their Life Cycle the Analysis..... 52

Lazareva O. V.

Management of Competitiveness of Agricultural Land Tenure 59

Perfilova O. Ye.

Assessing Validity of the Target Parameters of the "Energy Strategy of Ukraine till 2035" Based on Materiality Guideline 65

Portna O. V.

Effective Form of Reproducing the Total Financial Potential of Ukraine..... 71

Pronoza P. V.

Tax Support of Small Enterprises Activity in Ukraine..... 77

Sokoliuk G. O.

Problems of Ensuring Competitiveness of Ukrainian Enterprises in the Context of European Integration Processes 86

Yaremenko O. L., Nasyrov K. Z.

Prerequisites for Forming the Institutional Concept of the National Economy Competitiveness under Conditions of Globalization..... 93

Yaroshenko I. V., Semigulina I. B.

Analysis of Strategic Approaches and Problematic Issues in Organization of Forecasting the Socio-Economic Development in the EU Countries and Ukraine..... 99

REGIONAL ECONOMY

Slava S. S., Sember S. V.,

Mashiko K. S., Gapak N. M.

Structural Statics and Dynamics of the Economy of Transcarpathia under Pre-Crisis and Crisis Conditions 108

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bubenets I. G.

Peculiarities of the Basic Intrapreneurship Models at the Level of Trade Enterprise..... 115

Kuzmin O. Ye., Feshchur R. V.,

Skybinsky O. S., Drymalovska K. V.

Problems and Instruments of Product and Technological Diversification of Manufacturing..... 121

Kosata I. A.

The Resource Approach to Determining the Competitiveness of Integrated Business Structures 129

Markina I. A., Makhovka V. M.

Threats and Dangers in Activity of the Tourism Sector Enterprises 135

Melnyk O. G., Bodaretska O. M.

A Typology of Techniques for Motivation of Personnel at Mechanical Engineering Enterprises..... 143

Nazarov N. K., Zhang H.

Analysis of Security and Loyalty of Personnel at Industrial Enterprises 149

Sazonets O. M., Sipaylo L. G.

The Innovative Activity of Enterprises in the Context of Providing Information Security..... 156

Skrynkovskyy R. M., Maksymchuk Ia. S., Kharuk K. B.

Diagnostics of the Enterprise Economic Security and the Role of Information and Communication in the Context of Sustainability of Dynamical Equilibrium, Operation and Development 162

Stadnyk V. V., Zamazii O. V.

The Scientific and Methodological Principles of Modeling Consumer Behavior in the Value-Based Enterprise Management 169

Shchetinina L. V., Pavlova K. O., Rudakova S. G.

Peculiarities of Corporate Culture Development under Conditions of Remote Working..... 175

FINANCE AND BANKING

Zavadska D. V.

Client-Oriented Approach: Forming the System of Management of the Bank Relations with Clients 181

Zaslavska O. I.

Risks of Resource Provision of the Banks in Conditions of Instability..... 187

Kalinichenko L. L.

Crediting Businesses as a Form of Financial Support..... 193

Karcheva G. T.

The System-Synergetic Approach to Development of Banking Systems under Conditions of Financial Instability..... 201

Niezviestna O. V.

The Marketing Aspect of Banking Competition..... 208

Pogorelenko N. P.

Peculiarities of the Dynamics of Volume of Credits Granted by the Ukrainian Banking System to Residents..... 216

Chmutova I. M.

Peculiarities of Using the Balanced Scorecard Technology at Different Stages of the Bank Life Cycle 223

Yukhymenko T. V., Lapko O. O. Influence of Socio-Institutional and Political Factors on Innovative Development of the Banking Sector	231
ECONOMIC THEORY	
Doronina M. S. Behavioral Economics. The Research Methodology Background.....	237
Popov O. Ye., Mytrofanova A. S. Organizational and Economic Support of Socialization of Production Relations in National Models of Economic Systems.....	244
ECONOMIC STATISTICS. ACCOUNTING AND AUDIT	
Brik S. V., Mardus N. Yu., Falchenko O. O. Peculiarities of Fixed Assets Accounting after January 1, 2015	252
Derij V. A., Kaminska T. G. Accounting and Analysis of Capital investments to Ensure the Production Process Development.....	258
Kharlamova O. V. Non-IFRS Information in IFRS Financial Statements: the Scientific Discussion Field.....	267
SOCIAL ECONOMY, POLITICS AND DEMOGRAPHY	
Ryndzak O. T. Socio-Economic Adaptation of Internally Displaced Citizens in the Host Society (on the Example of Kharkiv)	275
MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMY	
Guryanova L. S. Models of Selecting the Tools to Ensure a Balance of the Socio-Economic Development of the Regions.....	281
Zhuravel K. V., Masalygina V. V. Improving the Methods for Evaluating the Effectiveness of Management Decisions on Using Immovable Property in Rail Industry	289
Illiashenko O. V. The Model of Assessing the State of the Enterprise Economic Security System.....	301
Lukianenko I. H., Oliskevych M. O. The Modelling of Registered Unemployment Rate Nonlinear Dynamics in Ukraine by Means of Threshold Autoregression	309
Pilko A. D. Perspective Directions of System Analysis and Modeling the Processes of Public Debt Management	317
Rayevnyeva O. V., Aksonova I. V. Forecasting the Number of Prospective University Applicants Depending on Demographic Changes and Attractiveness of Higher Education	322
Semenova V. G. The Use of Economic and Mathematical Methods in Studying the Effectiveness of Intellectual Property Management at Enterprises.....	336
Sysoiev V. V. The Concept of Simulating the Logistics Management of Supplying the Forces of the State Security and Defense Sector	342
Skitsko V. I., Ignatova Iu. V. Simulating the Logistics Processes of Returning Goods in the Field of E-Commerce	352
Iastrebova G. S., Zaruba Ie. P. The Models of the Work Force Distribution by Industries of the National Economy of Ukraine	359

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.5.01:332

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ГЕДОНИСТИЧЕСКИХ ИНДЕКСОВ В ЭКОНОМИКЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

© 2015 ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Л. И.

УДК 338.5.01:332

Григорова-Беренда Л. И.

Международный опыт применения гедонистических индексов в экономике и возможности его использования в Украине

Статья посвящена обобщению международного опыта применения гедонистических индексов в экономике и возможностям использования данного подхода в исследовании эффективности местного самоуправления в условиях политики децентрализации государственного управления Украины. В статье рассматриваются как сильные стороны, так и недостатки гедонистического подхода в оценке качества товаров и услуг, анализируется американский опыт альтернативного расчета инфляции с исключением гедонистических индексов. Вместе с тем отмечаются серьезные недостатки, сопряженные с отсутствием качественной и достоверной статистики, а также сложности проведения расчетов и их «дистрибуции» среди заинтересованных потребителей и получения первичной статистики. Автор делает вывод о методологической возможности использования интегрального показателя качества жизни в региональном разрезе на основе гедонистических индексов.

Ключевые слова: гедонизм, гедонистические индексы, гедонистическая регрессия, цена-качество, гедонистические индексы цен

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 19.

Григорова-Беренда Лариса Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: emc2@ukr.net

УДК 338.5.01:332

UDC 338.5.01:332

Григорова-Беренда Л. И. Міжнародний досвід застосування гедоністичних індексів в економіці та можливості його використання в Україні

Grygorova-Berenda L. I. International Experience of Applying Hedonic Indexes in Economy and the Possibility of its Using in Ukraine

Статтю присвячено узагальненню міжнародного досвіду застосування гедоністичних індексів в економіці і можливостям використання даного підходу в дослідженні ефективності місцевого самоврядування в умовах політики децентралізації державного управління України. У статті розглядаються як сильні сторони, так і недоліки гедоністичного підходу в оцінці якості товарів і послуг, аналізується американський досвід альтернативного розрахунку інфляції з виключенням гедоністичних індексів. Разом із тим відзначаються серйозні недоліки, пов'язані з відсутністю якісної та достовірної статистики, а також складності проведення розрахунків і їх «дистрибуції» серед зацікавлених споживачів і отримання первинної статистики. Автор робить висновок щодо методологічної можливості використання інтегрального показника якості життя в регіональному розрізі на основі гедоністичних індексів.

Ключові слова: гедонізм, гедоністичні індекси, гедоністична регресія, ціна – якість, гедоністичні індекси цін

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 19.

Григорова-Беренда Лариса Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: emc2@ukr.net

The article is devoted to generalization of the international experience of applying hedonic indexes in economy and the possibilities of using this approach in the study of the effectiveness of local self-government under conditions of policy of decentralizing public administration in Ukraine. The article considers both the strengths and weaknesses of the hedonic approach to assessing the quality of goods and services, analyzes the American experience of alternative inflation calculation excluding hedonic indexes. However, there are serious weaknesses, connected with the lack of quality and reliable statistics, and the complexity of making calculations and their "distribution" among the interested consumers and obtaining primary statistics. The author makes a conclusion about the methodological possibility of using the integral index of life quality at the regional level on the basis of hedonic indexes.

Key words: hedonism, hedonic indexes, hedonic regression, price and quality, hedonic price indexes

Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 19.

Grygorova-Berenda Larysa I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economic Relations, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: emc2@ukr.net

Введение. Дискурс о применимости гедонистических индексов в расчетах инфляции, и соответственно ВВП как номинального, так и приведенного, по-видимому, является «вечным» вопросом. Для государства Украина, которое реструктуризировало часть своих внешних долгов в 2015 году, в том числе под будущий экономический рост, вопрос собственно самого экономического роста (его оценки и расчета) будет иметь чрезвычайное значение, впрочем, как и для самих кредиторов. Кроме того, немаловажным фактором будущей траектории развития регионов страны является процесс децентрализации, а соответственно и необходимость новых подходов и критериев к оценке эффективности государственного регулирования на местном уровне.

Ключевое значение в рассмотрении экономического развития страны или региона или даже общины (громады) имеет сопоставимость таких факторов, как уровень инфляции в разрезе анализируемых периодов и рост производства. Проблема сопоставимости при расчетах показателя экономического развития, например, в текущих ценах, зависит от множества факторов. В таких условиях анализ только лишь цен на товары и услуги в определенной ретроспективе приводит к институциональной ловушке корректного расчета экономического роста в текущих ценах при известном уровне инфляции. Безусловно, «борьба» с инфляцией многими правительствами осуществляется с помощью широкого набора инструментов от таргетирования инфляции до манипуляции с набором товаров и услуг потребительской корзины, на основе которой рассчитывается индекс потребительских цен. В связи этим, ответ на вопрос, который волнует всех граждан страны, стало ли жить лучше или хуже – требует детализации и отклика научного сообщества. В известной мере выходом из данной проблемы многими западными исследователями предлагается введение и использование т. н. гедонистических индексов.

В западной экономической литературе широко представлены как сторонники, так и противники использования гедонистических индексов, вместе с тем, детально разработаны методология и методика, демонстрирующие их успешное использование на различных рынках.

К применению гедонистических индексов исследователи подходят по-разному. Одни утверждают, что эти индексы – ни что иное как еще один способ манипуляций при расчетах инфляции, и они не несут в себе никакого рационально обоснованного зерна, другие отстаивают позицию совершенной практической пользы.

Анализ последних публикаций и исследований. Проблематика использования гедонистических индексов разработана «западными» учеными, среди русскоязычных и украиноязычных исследователей встречаются лишь фрагментарные упоминания и исследования рынка недвижимости. Среди англоязычных ученых следует отметить следующих авторов: Цви Грилихеса, Фреда Вога, Роберта Хилла, Кэвина Ланкастера, Шервина Розена, Мика Сильвера и других.

Цель статьи. Обобщение международного опыта использования гедонистических индексов и анализ возможностей их применения в мониторинге качества жизни в Украине на региональном уровне.

Изложение основного материала статьи. История гедонизма и гедонистических подходов к оценке качества (удовлетворенности) жизни уходит своими корнями в греческую философию Эпикура и Аристипа. Приведем известные определения гедонизма, в частности, согласно Большой советской энциклопедии: «Гедонизм (от греч. *hedone* – наслаждение) – этическая позиция, утверждающая наслаждение как высшее благо и критерий человеческого поведения и сводящая к нему всё многообразие моральных требований. Стремление к наслаждению в гедонизме рассматривается как основное движущее начало человека, заложенное в него природой и предопределяющее все его действия, что делает гедонизм разновидностью антропологического натурализма» [16].

«Гедонизм французских материалистов был направлен против господствующей религиозно-аскетической морали феодального общества. Этика французских материалистов была составной частью их буржуазного мировоззрения. Гедонизм сочетался у них с признанием утилитарного принципа взаимной пользы, отображавшего развитие буржуазных отношений. Совершенное, разумное общество, к которому призывали французские материалисты, было лишь идеализированным буржуазным обществом, а правильно понятый личный интерес интересом буржуа, «чью жажду эксплуатации еще можно было изображать как жажду полного развития личностей в общении, освобожденном от старых феодальных уз». С утверждением буржуазного общества гедонистическая этика с её претензиями на всеобщее значение и пренебрежением к условиям жизни трудящихся превратилась, как указал К. Маркс, в плоскую и лицемерную моральную доктрину, приукрашивающую эксплуататорский строй» [17].

Несмотря на противоречивость и различные политэкономические взгляды, вышеуказанные философские начала использования концепции гедонизма в экономике, в современной интерпретации имеют совершенно конкретную форму приложения в «западной» научной литературе и давно рассматриваются как нечто само собой разумеющееся. То есть дискуссии о том, можно ли применять подход, основанный на расчете гедонистических индексов цен, или нет, в целом уже не ведутся, актуальными вопросами остаются сферы приложения и методика расчетов.

Согласно [19] «гедонистические индексы цен позволяют сгладить значительную часть систематических ошибок в элементарных индексах цен. Идея гедонистических цен содержится в так называемой гедонистической гипотезе, которая гласит, что любой товар или услуга ценится потребителем не сам / сама по себе, а только за те характеристики, которыми он / она обладает. Таким образом, вектор продаж любого товара может быть определен его характеристиками. А гедонистический индекс цен, в свою очередь, показывает изменение стоимости обладания некоторым средним набором характеристик во времени.

Следует отметить, что основным назначением гедонистических методов является построение адекватных ценовых индексов, которые в последующем используются в макроэкономических расчетах: при корректировке темпов инфляции, реальных темпов экономического роста и т. д. Например, в макромасштабе проблема учета изменения качества обычно связана с тем, что возникновение

ошибок в дефляторе цен ведет к ошибке (но с противоположным знаком) в оценке реальных объемов производства, реальных инвестиций и реальных объемов потребления.

Причем, если игнорирование изменений в качестве товаров и услуг является систематическим, то ошибка становится накопленной и приводит к существенным смещениям оценочных показателей от их реальных значений».

Вместе с тем, ряд стран (страны ОЭСР – Организации экономического сотрудничества и развития) активно использует расчет гедонистических индексов как в отдельных отраслях (бизнесах), так и для всей экономики в целом.

Лидером в вопросах расчетов и применения гедонистических индексов является США. Вместе с тем, разработкой отдельных индексов, внедрением, а также их практическим использованием занимаются в ЕС – евро-стат и отдельно в ряде европейских стран, таких как Великобритания, Франция, Германия, Финляндия, Швеция, Швейцария, Словения, а также Австралия и Япония и др. Данная тенденция свидетельствует о том, что исследования гедонистических индексов ведутся повсеместно в индустриально развитых странах.

Возникновение гедонистического индекса, корректирующего качество, приписывают Фрэду Вогу, который в своей работе [15], впервые указал на возможность соответствующей корректировки. Однако признание серьезности работ в этом направлении знаменует двумя работами Цви Грилихеса [5], в которых детально исследуется вопрос изменения качества производимых автомобилей и соответственно использование гедонистических индексов в автомобилестроении, и [6], где показан метод гедонистической регрессии, в котором используются гетерогенные товары, описываемые своими атрибутами и характеристиками производительности, на основе которых конструируется их цена с помощью гедонистической регрессии. Концептуальная основа данного подхода была заложена Кэлвином Ланкастером [11] и Шервином Розеном [14].

Гедонистическое уравнение – это сокращенная форма уравнения, которое определяется взаимодействием спроса и предложения. Гедонистический метод используется для двух основных целей. Первая цель заключается в вычислении цен по левую сторону гедонистического уравнения, для того чтобы вычислить тождественный ценовой индекс по соотношению цены / качества. Вторая цель заключается в определении свойств желания платить за товар или предельных затратах производства, свойств по правую сторону гедонистического уравнения, или даже свойств, лежащих в основе спроса и предложения, соответствующих излишков потребления и производства. Например, гедонистические модели широко используются в области охраны окружающей среды для оценки местных преимуществ и ущерба, причиненного загрязнением [2]. Однако вычисление произведения спроса и предложения, как правило, является проблематичным, так как наблюдаемые цены и характерные величины сами определяются спросом и предложением [14]. Ариэль Пэйкс [12] идет дальше и утверждает, что интерпретация характерных теневых цен, полученных из гедонистической регрессии, с ростом предельных издержек также является пробле-

матичной, поскольку она игнорирует наценку, взимаемую производителями.

К счастью, ни одна из этих проблем не является актуальной, если единственной целью в использовании гедонистической модели является построение индекса цен по оптимальному соотношению цены и качества. Большинство исследований в этой области были сосредоточены на продукции, подлежащей быстрым технологическим изменениям, такой как компьютеры (см., например, К. Бенкард и П. Бажари [3], Э. Бернд, З. Гриличез и Н. Раппопорт, [4]) и автомобили (см., например, Н. Аргуа и К. Сяо [1]). Некоторые подходы были сфокусированы на сельском хозяйстве, в том числе исследования Ф. Вога в 1928 г. В последнее время спектр исследований расширился, включив в себя отрасли здравоохранения, рынок жилья и производства искусства [7].

По справедливому утверждению Роберта Хила: «США взяли на себя ведущую роль в работе по объединению научных исследований в области разработки методологии и методики расчетов гедонистических индексов. Бюро экономического анализа (БЭА) в 1985 г. начало создавать гедонистические индексы цены / качества для компьютеров и дополнительного оборудования, с целью их использования при ведении своих национальных счетов. В ближайшие несколько лет БЭА также разработало гедонистические индексы для многоквартирных жилых зданий, полупроводниковых чипов, цифрового телефонного коммутационного оборудования, электронных таблиц и текстовых программ обработки, копировальных устройств» [10].

Все это свидетельствует о начале масштабной работы по внедрению гедонистических индексов в практику статистического учета в США, ещё 30 лет назад. За этот период накоплен огромный практический опыт.

Параллельно Бюро трудовой статистики (далее БТС, BLS – Bureau of Labor Statistics) в 1988 г. стало включать гедонистические индексы цен в индекс потребительских цен (далее – ИПЦ). Этот процесс получил большой толчок в результате доклада Комиссии Боскина (комиссия была основана в 1995 г., целью ее создания было изучение ИПЦ в США), в котором утверждалось, что индекс потребительских цен США имеет тенденцию к росту около 1,1 процентных пункта в год. Важной причиной этого являются изменения в качестве. Учитывая возможные последствия такого смещения для государственного бюджета (в связи с наличием значительного числа платежей, которые индексируются в ИПЦ), БТС оказывалось под давлением правительства и вынуждено было как можно быстрее корректировать это смещение. БТС сегодня использует гедонистические методы в урегулировании качества нескольких классов товаров в ИПЦ, включая одежду, аренду жилья, компьютеры, телевизоры, аудиотехнику, видеомагнитофоны, DVD-проигрыватели, видеокамеры, холодильники, стиральные машины, микроволновые печи и вузовские учебники [10]. Следует отметить, что США оставили позади другие страны в этом процессе. Одним из отрицательных следствий такого отставания, является вероятность подорвать международную сопоставимость темпов роста ВВП и инфляции в США.

Одним из разработанных направлений использования гедонистических индексов является рынок недвижимости, причем как жилой, так и коммерческой. К описанию этого рынка присоединяются «сопутствующие» рынки и их атрибуты, например, степень загрязненности, т. е. экологические показатели. Кроме этого широко распространены показатели уровня преступности, транспортная доступность социальных объектов (школ, больниц, магазинов и т. д.), уровень местных налогов.

Стремление к цикличности, состоящей из взлетов и падений на рынке недвижимости, и ее влияние на экономику в целом вызвало повышение индексов цен на жилье и уровень его исследовательской проблематики. «Бум» на рынке недвижимости может вызвать значительное перераспределение богатства от молодого к старшему поколению и увеличить неравенство внутри каждого из них, так как арендаторы (с более низким уровнем дохода) упускают приращение капитала, получаемое домовладельцами. Тем временем спад на рынке недвижимости может вызвать большое количество случаев невыполнения обязательств по заданным (в особенности у заемщиков с низким уровнем доходов), что может дестабилизировать банковский сектор и вызвать стагнацию рынка кредитования.

Таким образом, индексы цен на недвижимость служат барометром состояния экономики и полезны для государственной фискальной политики, монетарной политики Центрального Банка и финансовых рынков. Вероятно, именно Центральные Банки захотят уделять больше внимания ценам на активы в будущем (в особенности на недвижимость, т. к. она в ИПЦ имеет высокий удельный вес) при формировании монетарной политики в надежде избежать дестабилизирующих эффектов от экстремумов рынка. Потенциально этого можно достичь несколькими способами – от адаптации цен на активы и таргетирования инфляции потребительских цен, до модификации способа оценки затрат владельцев домохозяйств при расчете ИПЦ [7].

Разработке надежного индекса цен на жилье препятствует как недостаток подходящего массива данных, так и тот факт, что каждый объект недвижимости отличается по своим физическим характеристикам и местоположению. Высокая неоднородность рынка недвижимости требует разработки новых методов качественной оценки изменения цен.

Данная ситуация улучшилась в последние годы, хотя недвижимость до сих пор является, вероятно, самым слабым звеном в списке макроэкономической статистики цен. Гедонистические методы, позволяющие определять цены на недвижимость как функцию её качественных характеристик, начинают доказывать собственную полезность [7].

В то же время, расчёт гедонистических индексов и их увязка с ИПЦ является одним из тормозов развития данной методики. Как отмечается в [18], «Серьезная проблема стандартной методологии ИПЦ состоит в том, что, хотя статистические ведомства в целом признают трудности отражения в статистическом учёте изменений качества и появления новых товаров, последовательную методологию разрешения данных проблем разработать нелегко. Наиболее общепризнанной оптимальной процедурой корректировки индексов цен с учетом изменения качества является

«гедонистическая регрессия», которая определяет цену продукта в любой заданный момент времени как функцию его физических и экономических характеристик в сравнении с замещающими продуктами. Однако существуют значительные разногласия в вопросе о том, как интегрировать методологию гедонистической регрессии в теоретическую основу ИПЦ. Проблемы, связанные с исчезновением старых и появлением новых продуктов, в настоящее время носят гораздо более серьезный характер, чем примерно 80 лет назад, когда разрабатывалась традиционная методология ИПЦ (в то время данная проблема в основном игнорировалась)».

Одним из современных примеров, указывающих на важность использования гедонистических индексов, является проект Джона Вильямса по исследованию теневой статистики в экономике США.

Официальный рост потребительских цен, рассчитанный с использованием гедонистических индексов на основе статистики БТС, отличается от альтернативного (который их не включает) весьма значительно; так, к примеру, в 2015 году это отклонение ожидается на уровне примерно 5 – 6 процентных пунктов (соответствующие данные приведены на рис. 1). Анализ ретроспективы этих двух рядов данных позволяет констатировать, что отклонение в этих пределах наблюдается на протяжении последних 15 лет.

По утверждению Дж. Вильямса, возникает проблема сопоставимости темпов роста ВВП и инфляции в странах, которые используют гедонистические индексы (например, США), и тех, которые этой методикой не пользуются.

Кроме того, использование гедонистического моделирования качества в корректировке цен на товары и услуги уничтожает саму концепцию индекса потребительских цен в качестве меры измерения личных расходов [13].

Разработка статистики цен на недвижимость определяется спросом со стороны широкого круга заинтересованных сторон и используется в самых разнообразных целях. Пользователями официальной статистики рынка коммерческой и жилой недвижимости являются как органы центрального правительства, так и региональные власти, а также финансовые организации, жилищные ассоциации, инвесторы и предприниматели (в том числе агенты по недвижимости и застройщики), ученые и домашние хозяйства. Использование статистики рынка коммерческой и жилой недвижимости присутствует в широком спектре управленческих решений, включая предоставление жилья, покупку или продажу, кредитование, а также в строительстве и планировании социальной и инженерной инфраструктуры. Информация о заинтересованных пользователях статистики рынка коммерческой и жилой недвижимости приведена в табл. 1.

Выводы. Гедонистические модели и гедонистические индексы успешно применяются в ряде стран, что свидетельствует о жизнеспособности данного подхода, его востребованности рынками.

Все вышесказанное свидетельствует о возможности применения гедонистических индексов для интегральной оценки регионального развития в Украине.

Таким образом, во-первых, в нашем контексте гедонистические методы могут использоваться для построения индекса оптимального соотношения цены и качества

Уровень, %

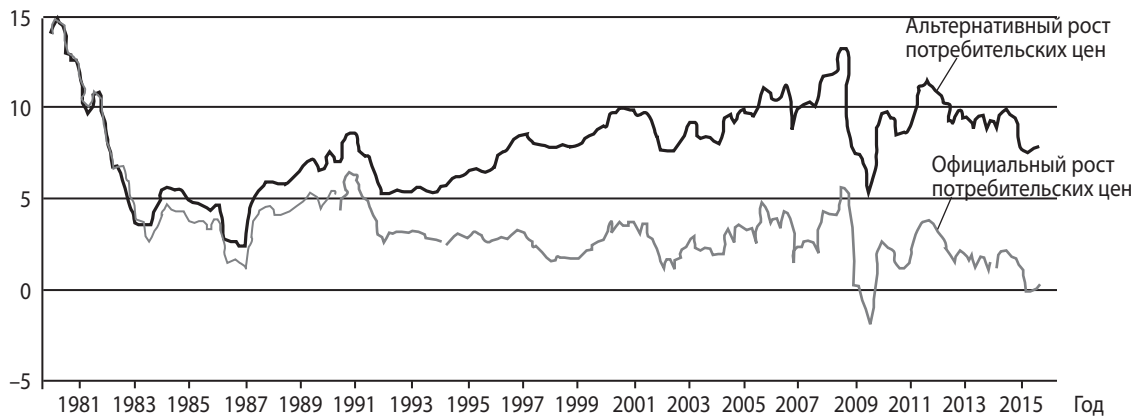


Рис. 1. Уровень потребительских цен в США: официальные данные и альтернативные расчеты [9]

Таблица 1

Основные пользователи статистики цен на недвижимость [8]

Пользователи	Использование
Центральное правительство	Центральное правительство использует статистику рынка жилой и коммерческой недвижимости в трех направлениях: <ul style="list-style-type: none"> мониторинг экономической деятельности; разработка политики и мониторинг; регулирование
Местное правительство	Местные власти используют статистику рынка жилой и коммерческой недвижимости для: <ul style="list-style-type: none"> контроля и развития своей жилищной политики для удовлетворения текущих и будущих потребностей своих областей; понимания, как изменения и политика на национальном уровне влияют на рынок жилой и коммерческой недвижимости на местном уровне власти
Банки и строительные ассоциации	Статистика рынка жилья используется для ипотечного кредитования с целью принятия решения о выдаче кредита, его размере и установления процентных ставок
Застройщики	Застройщики заинтересованы в определении спроса на новую коммерческую и жилую недвижимость и возврате вложенных средств в строительство и реконструкцию
Агенты по недвижимости и квартирные агентства	<ul style="list-style-type: none"> Агенты по недвижимости заинтересованы в определении характеристик недвижимости, её типов, расположения и других свойств и соответственно цены, по которой она продается. Они должны для консультирования потенциальных продавцов иметь соответствующую статистику о возможной цене продажи своего имущества. Квартирные агентства заинтересованы в подобных характеристиках, как и агенты по недвижимости, но требуют дополнительных характеристик арендуемой недвижимости и, соответственно, её стоимости
Жилищные ассоциации	Жилищные ассоциации, прежде всего, заинтересованы в определении количества людей, нуждающихся в жилье, вместе со статистикой по рынку недвижимости, позволяющей им решать тактические задачи, например, следует ли приобрести или построить недвижимость, чтобы удовлетворить эту потребность. Значения арендной платы за жилье также будут влиять на их решения относительно покупки, строительства или аренды

жизни. Во-вторых, они могут использоваться для обеспечения автоматизированных оценок качества жизни, без «ручного» управления. Создание компьютерных программ с возможностями обработки гедонистических регрессий

упрощает эту задачу и в известной мере её автоматизирует, а при использовании принципа прозрачности может свидетельствовать об эффективности деятельности местных властей. В-третьих, могут выявлять удельный вес

влияния различных качественных характеристик региона, города (громады) на стоимость жизни.

Для Украины возможно локальное использование гедонистических индексов. Одним из основных и перспективных, на наш взгляд, направлений является создание на основе гедонистических индексов в области жилой и коммерческой недвижимости интегрального показателя качества жизни человека в отдельно взятом регионе, области или даже общине (громаде). Однако такой подход требует описания широкого спектра показателей социально-экономической жизнедеятельности в регионе, нуждается в формировании качественной статистики (в том числе расширенного набора данных, например, касаясь уровня преступности, качества дорог, развитости общественного транспорта, качества жилья, уровня загрязнения, уровня местных налогов, рекреационных возможностей, доступности школ, магазинов и др.) и методов её обработки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arguea N. M. Econometric Issues of Estimating Hedonic Price Functions: With an Application to the US Automobile Market / N. M. Arguea, C. Hsiao // *Journal of Econometrics*. – 1993. – No. 56 (1-2). – P. 243 – 267.
2. Bayer P., Keohane N., Timmins C. Migration and Hedonic Valuation: The Case of Air Quality / P. Bayer, N. Keohane, C. Timmins // *Journal of Environmental Economics and Management*. – 2009. – No. 58 (1). – P. 1 – 14.
3. Benkard C. L., Bajari P. Hedonic Price Indexes With Unobserved Product Characteristics, and Application to Personal Computers / C. L. Benkard, P. Bajari // *Journal of Business and Economic Statistics*. – 2005. – No. 23 (1). – P. 61 – 75.
4. Berndt E. R., Griliches Z., Rappaport N. J. Econometric Estimates of Price Indexes for Personal Computers in the 1990s / E. R. Berndt, Z. Griliches, N. J. Rappaport // *Journal of Econometrics*. – 1995. – No. 68. – P. 243 – 268.
5. Griliches Z. Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change / Z. Griliches // *The Price Statistics of the Federal Government*, G. Stigler (chairman). – Washington D. C. : Government Printing Office, 1961.
6. Griliches Z. Introduction: Hedonic Price Indexes Revisited / Z. Griliches (ed); *Price Indexes and Quality Change*, 3-15. – Cambridge MA : Harvard University Press., 1971.
7. Hill R. Hedonic Price Indexes for Housing // *OECD Statistics Working Papers*, 2011/01, OECD Publishing [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1787/5kghzxt6gbf-en>
8. House Price Index. Office for National Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/quality/quality-information/economy/quality-and-methodology-information-for-house-price-index.pdf>
9. John Williams' Shadow Government Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.shadowstats.com/alternate_data/inflation-charts
10. Johnson D. S., Reed S. B., Stewart K. J. Price measurement in the United States: a decade after the Boskin Report / D. S. Johnson, S. B. Reed, K. J. Stewart // *Monthly Labor Review*. – 2006. – May. – P. 10 – 19.
11. Lancaster K. J. A New Approach to Consumer Theory /

Lancaster K. J. // *Journal of Political Economy*. – 1966. – No. 74. – P. 132 – 157.

12. Pakes A. A Reconsideration of Hedonic Price Indices with an Application to PCs / A. Pakes // *American Economic Review*. – 2003. – No. 93 (5). – P. 1578 – 1596.

13. Public comment on inflation measurement. – 2012. – May, 15, No. 438 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.shadowstats.com/article/archived-438-inflation-measurement>

14. Rosen S. Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition / S. Rosen // *Journal of Political Economy*. – 1974. – No. 82 (1). – P. 34 – 55.

15. Waugh F. V. Quality Factors Influencing Vegetable Prices / F. V. Waugh // *Journal of Farm Economics*. – 1928. – April, 10. – P. 185 – 196.

16. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/78028>

17. Краткий словарь по эстетике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://esthetiks.ru/gedonizm.html>

18. Руководство по индексу потребительских цен : Теория и практика / Международная организация труда; Международный Валютный Фонд; Организация экономического сотрудничества и развития; Статистическое бюро Европейских сообществ; Организация Объединенных Наций; Международный банк реконструкции и развития; Всемирный банк. – 2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/pubs/ft/cpi/manual/2004/rus/cpi_ru.pdf

19. Фролов А. Л. Теория гедонических индексов и ее значение в совершенствовании методов оценки экономической эффективности инновационных проектов / А. Л. Фролов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2012/1/frolov.pdf>

REFERENCES

Arguea, N. M., and Hsiao, C. "Econometric Issues of Estimating Hedonic Price Functions: With an Application to the US Automobile Market". *Journal of Econometrics*, no. 56 (1-2) (1993): 243-267.

Bayer, P., Keohane, N., and Timmins, C. "Migration and Hedonic Valuation: The Case of Air Quality". *Journal of Environmental Economics and Management*, no. 58 (1) (2009): 1-14.

Benkard, C. L., and Bajari, P. "Hedonic Price Indexes With Unobserved Product Characteristics, and Application to Personal Computers". *Journal of Business and Economic Statistics*, no. 23 (1) (2005): 61-75.

Berndt, E. R., Griliches, Z., and Rappaport, N. J. "Econometric Estimates of Price Indexes for Personal Computers in the 1990s". *Journal of Econometrics*, no. 68 (1995): 243-268.

"Bolshaia sovetskaia entsiklopediia" [Great Soviet Encyclopedia]. <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/78028>

Frolov, A. L. "Teoriia gedonicheskikh indeksov i ee znachenie v sovershenstvovanii metodov otsenki ekonomicheskoy effektivnosti innovatsionnykh projektov" [The theory of hedonic indexes and its importance in improving methods of evaluating the economic efficiency of innovative projects]. <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2012/1/frolov.pdf>

Griliches, Z. "Hedonic Price Indexes for Automobiles: An Econometric Analysis of Quality Change" In *The Price Statistics of the Federal Government*. Washington D. C. : Government Printing Office, 1961.

Griliches, Z. Introduction: Hedonic Price Indexes Revisited.

Cambridge MA: Harvard University Press., 1971.

Hill, R. "Hedonic Price Indexes for Housing". <http://dx.doi.org/10.1787/5kghzpt6g6f-en>

"House Price Index. Office for National Statistics". <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/quality/quality-information/economy/quality-and-methodology-information-for-house-price-index.pdf>

"John Williams' Shadow Government Statistics". http://www.shadowstats.com/alternate_data/inflation-charts

Johnson, D. S., Reed, S. B., and Stewart, K. J. "Price measurement in the United States: a decade after the Boskin Report". *Monthly Labor Review*, May (2006): 10-19.

"Kratkiy slovar po estetike" [Concise Dictionary of aesthetics]. <http://estetiks.ru/gedonizm.html>

Lancaster, K. J. "A New Approach to Consumer Theory". *Jour-*

nal of Political Economy, no. 74 (1966): 132-157.

"Public comment on inflation measurement". <http://www.shadowstats.com/article/archived-438-inflation-measurement>

Pakes, A. "A Reconsideration of Hedonic Price Indices with an Application to PC's". *American Economic Review*, no. 93 (5) (2003): 1578-1596.

"Rukovodstvo po indeksu potrebitelskikh tsen : Teoriia i praktika" [Guide to the Consumer Price Index: Theory and Practice]. http://www.imf.org/external/pubs/ft/cpi/manual/2004/rus/>cpi_ru.pdf

Rosen, S. "Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition". *Journal of Political Economy*, no. 82 (1) (1974): 34-55.

Waugh, F. V. "Quality Factors Influencing Vegetable Prices". *Journal of Farm Economics*, 10, April (1928): 185-196.

————— ■

НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ УНИВЕРСИТЕТСКОГО ПАТЕНТОВАНИЯ: ВЫВОДЫ ИЗ МИРОВОГО ОПЫТА

© 2015 Ильницкий Д. А.

УДК 347.771 (100): 347.778: 378.4

Ильницкий Д. А.

Национальные модели университетского патентования: выводы из мирового опыта

Целью статьи является наработка аргументов относительно путей совершенствования политик развития национального научно-образовательного пространства на основе идентификации и анализа основных национальных моделей университетского патентования. В работе делается вывод, что в условиях существования основных моделей университетского патентования (институциональной, изобретателя и гибридной) в странах последние 20 лет имеют место динамические изменения. Статистические данные и данные патентных баз данных не всегда дают возможность адекватно оценить деятельность университетов как институтов экономики знаний, что позволило говорить о существовании «шведского» и «европейского» парадоксов. Великобритания и Китай наиболее продвинулись на пути развития институциональных моделей по примеру США. В Украине сформировалась уникальная на Европейском континенте институциональная модель с высокой ролью индивидуальных изобретателей, которой характерны негативные проявления. Обосновывается, что в странах должен происходить постоянный диалог на предмет отраслевых приоритетов открытости результатов университетских исследований.

Ключевые слова: академическое патентование, национальная модель, интеллектуальная собственность, открытая наука, университетские исследования, профессорские привилегии

Табл.: 5. Библ.: 41.

Ильницкий Денис Александрович – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры международной экономики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: ilnitskyd@gmail.com

УДК 347.771 (100): 347.778: 378.4

Ильницкий Д. О. Національні моделі університетського патентування: висновки зі світового досвіду

Метою статті є напрацювання аргументів для визначення шляхів удосконалення політик розвитку національного науково-освітнього простору на основі ідентифікації та аналізу основних національних моделей університетського патентування. Робиться висновок, що в умовах існування основних національних моделей університетського патентування (інституційної, винахідника та гібридної) в країнах останні 20 років мають місце динамічні зміни. Статистичні дані та дані патентних баз даних не завжди дають можливість адекватно оцінити діяльність університетів як інституцій економіки знань, що дало підстави стверджувати про існування «шведського» та «європейського» парадоксів. Узагальнення світового досвіду дало можливість виявити, що Великобританія та Китай найбільше просунулися на шляху розбудови інституційних моделей за взірцем США. Використання університетів США як взірця обумовлюється схильністю рядових університетів брати приклад з лідерів, які стали такими внаслідок накопичення еволюційних змін. В Україні сформувалась унікальна на європейському континенті інституційна модель з високою роллю індивідуальних винахідників, якій характерні негативні прояви. Обґрунтовується, що в країнах має відбуватися постійний діалог щодо галузевих пріоритетів відкритості результатів університетських досліджень і використання патентування як однієї з форм захисту результатів університетських досліджень.

Ключові слова: академічне патентування, національна модель, інтелектуальна власність, відкрита наука, університетські дослідження, професорські привілеї

Табл.: 5. Бібл.: 41.

Ильницкий Денис Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: ilnitskyd@gmail.com

UDC 347.771 (100): 347.778: 378.4

Ilnitsky D. O. National Models of University Patenting: Conclusions from the World Experience

The aim of the article is working out arguments concerning the ways of improving the policies of national scientific and educational space development based on identification and analysis of the main national model of university patenting. In the paper there was made a conclusion that under conditions of existence of the university patenting basic models (institutional, inventor and hybrid ones) for the past 20 years the dynamic changes have been taking place in the countries. Statistical data and those ones in the patent databases not always provide for adequate assessing the activities of universities as of institutions of the knowledge economy, which made it possible to talk about the existence of "Swedish" and "European" paradoxes. Britain and China are the most advanced countries in terms of the development of institutional models on the US example. In Ukraine there has been formed a unique for the European continent institutional model with a high role of individual inventors, which is characterized by negative manifestations. It has been proved that the countries should maintain the dialogue on sectoral priorities of openness of the university research results.

Key words: academic patenting, national model, intellectual property, open science, university research, professorial privileges

Табл.: 5. Библ.: 41.

Ilnitsky Denys O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of International Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: ilnitskyd@gmail.com

Постановка проблеми. Мировой опыт показывает, что исследователи в развитых странах достаточно глубоко рассматривают самые разные аспекты использования потенциала институтов высшего образования для социально-экономического развития. Мотивация изобретательской активности академических работников и присвоение результатов исследований являются факторами развития сектора высшего образования, которые должны быть учтены в национальной научно-образовательной политике, деятельности университетов и органов местного самоуправления. Развитие глобальной конкуренции в научно-образовательном пространстве оказывает давление на университеты как составляющие национальной экономики, инновационной системы и ставит вопросы совершенствования патентных политик. Регламентируя университетское патентование, в большинстве случаев странам приходится искать компромисс между открытой наукой и полностью частными исследованиями.

Процесс активного реформирования системы высшего образования Украины обуславливает **актуальность** данного исследования. Реформы должны способствовать выходу из ситуации, в которой университеты, являясь основным собственником патентов в стране, находятся в хроническом положении недостатка финансовых ресурсов.

Анализ последних публикаций. Значителен круг публикаций на темы развития исследовательских и предпринимательских университетов, в которых патентование рассматривается как один из инструментов коммерциализации результатов университетских исследований [2; 5]. Многими верно идентифицируется роль патентования в национальных технологических политиках [3]. Отдельные исследователи концентрируются на институциональном уровне патентования и коммерциализации, где преобладает мнение о целесообразности создания и развития университетских офисов трансфера технологий [6]. Имели место отдельные попытки оценить возможности использования зарубежного опыта, в частности, США, в Украине [7]. Например, в результате реализации проекта «Поддержка инноваций через совершенствование законодательства в сфере высшего образования Украины» консорциумом украинских и европейских университетов во главе с Лундским университетом (Швеция) для ВУЗов Украины было предложено типовое положение о патентовании и коммерческом использовании результатов научных исследований. В целом патентование рассматривается как один из факторов решения финансовых вызовов, стоящих перед ВУЗами [1]. Однако обобщение научной периодики выявило недостаток публикаций, в которых изучаются национальные модели университетского патентования (далее – УП), что ограничивает возможности сознательного развития научно-образовательной политики в контексте глобальной конкуренции в этой сфере.

Постановка задачи. Целью статьи является разработка аргументов относительно путей совершенствования политик развития национального научно-образовательного пространства на основе идентификации и анализа основных национальных моделей университетского патентования.

Основные результаты. Социолог науки Р. Мертон, а за ним и другие называют научные публикации, неформальное

взаимодействие и конференции *«открытой науки»*, которая мотивирует академических работников публиковать, делать доклады и обмениваться информацией [15]. Парадигма открытой науки рассматривает НИОКР как открытую систему, в которой компании могут получать преимущества от различных видов сотрудничества с внешними партнерами в сфере знаний [12]. Чем большим есть сотрудничество с внешними партнерами, тем более сложно приватизировать результаты таких исследований партнерами [16]. Однако *«парадокс открытости»* демонстрирует, что создание инноваций получает значительную выгоду от использования открытости науки, а коммерциализация инноваций наоборот требует их присвоения [27]. Поэтому на национальном и университетском уровнях регулярно должны проходить дискуссии об отраслевых приоритетах развития науки в контексте открытости ее результатов.

Научные публикации (в 41 % случаев), неформальное взаимодействие (35 %), встречи и конференции (35 %), консалтинг (31 %) рассматриваются частными компаниями как более важный источник информации, которая происходит из университетов, в отличие от патентов (17 %) и лицензий (9 %) [13]. В развивающихся странах патентование также находится на последних местах среди форм взаимодействия предприятий и университетов [9]. При этом везде существуют четкие отраслевые различия. Так, в сфере нанотехнологий исследователи пришли к выводу, что современная система интеллектуальной собственности (далее – ИС) фактически парализует инновации через действие ряда негативных **эффектов**, которые в совокупности называют современной *«трагедией интеллектуальной собственности»*, а именно [35]:

- повышенные транзакционные издержки обмена информацией замедляют технический прогресс;
- патентование одной из составляющих технологий приостанавливает следующие НИОКР;
- гибкие требования к неочевидности объекта патентования блокируют применения подходов, опирающихся на здравый смысл;
- значительная часть патентов не используется их владельцами, а лишь ограничивает других в дальнейшем поиске.

Движение в направлении увеличения коммерциализации университетами открытий и изобретений многие исследователи называют **новой моделью** академических исследований, которая выявляет их экономическую и социальную результативность. Другие критикуют ее как социально неэффективную форму приватизации академических исследований и вызов духу науки в целом [36]. Не все академические работники, ученые разделяют стремление к коммерциализации деятельности университетов. Поэтому выделяют группы работников *«старой школы»*, которые скептически смотрят на расширение связей университетов с частными компаниями; *«новой школы»*, которые проводят коммерческие исследования, основывают компании, но продолжают работать в университетах; и гибридные группы – *«нежелающих предпринимателей»*, которые различают академический и промышленный миры, участвуют в патентовании, но передают права собственности университету, и *«заинтересованных традиционалистов»*, которые используют возможности коммерциализации па-

тентов и консалтинговой деятельности за пределами университетских обязанностей [34].

Национальные модели университетского патентования. Академическое или университетское патентование заключается не только в получении университетами патентов, но и владение ими, что предусматривает весь комплекс прав и обязанностей в отношении собственности. Оно имеет место не только в США, но получило распространение и в европейских и других странах, среди которых и Украина [30].

Еще в 1912 году Ф. Коттрел призывал университеты получать патенты и предоставлять лицензии, рассматривая это как необходимый фактор коммерциализации результатов деятельности университетов, что и было использовано в качестве аргумента при принятии закона Байя-Дола [33]. До принятия закона университеты часто пользовались услугами Исследовательской корпорации, которая была основана Коттрелом для коммерциализации результатов университетских исследований. С 1940 по 1980 год доля исследовательских университетов США, которые пользовались ее услугами, постепенно выросла до 75 % [36]. Они передавали на аутсорсинг деятельность по коммерциализации результатов исследований с целью избегания политических осложнений от обвинений в нарушении принципов открытости науки и приватизации результатов финансируемой обществом деятельности [18]. После принятия закона Байя-Дола количество университетов, которые создавали собственные обособленные подразделения по управлению ОИС, начало расти.

После завершения Второй мировой войны значительным был слой университетов, которые «не лезли в политику» и отказывались получать патенты, но позволяли делать это и использовать их своим научно-педагогическим работникам [36]. В университетах Джона Хопкинса, Чикаго, Колумбийском, Гарвардском и Йельском принципиально до 1970-х, особенно в области биомедицинских исследований, придерживались принципов открытости результатов университетских исследований.

К концу 1960-х почти все патенты, которые получали университеты в США, были результатом исследований, финансируемых из источников, отличных от федеральных [36]. Таким образом, исследования, финансируемые средствами федерального бюджета, редко заканчивались патентованием результатов, которые широко использовались на нужды военно-промышленного комплекса. Более того, в 1976 году лишь 5 % из 28 тыс. патентов, находившихся в собственности федерального правительства, были лицензированы, а другие патенты не находили коммерческого применения. Процессы интернационализации и глобализации стимулировали распространение соревнования стран с военной сферы на экономическую.

К 1980 году университеты США не имели права получать лицензионные платежи за использование патентов, которые становились результатом исследований, финансируемых из федерального бюджета. Такое ограничение уменьшало мотивацию УП, ведь фактически за федеральные средства в то время проводилось до 90 % университетских исследований [38].

Позволив университетам патентовать изобретения, получаемые в результате исследований, финансируемых

средствами федерального бюджета, закон Байя-Дола предоставил университетам США право требовать от своих работников раскрытия изобретений для подготовки их к патентованию и распределения прав между университетом и правительством [21, с. 35]. В определенной степени США пошли путем Израиля, где с 1968 по 1997 год доля университетов как правообладателей патентов в среднем составляла 16 %, тогда как в США в этот период она не превышала 2 % [38].

Считается, что закон Байя-Дола был принят, в том числе, для того чтобы приблизить право собственности к изобретателю, ведь правительственная собственность на ОИС становилась преградой для их коммерциализации. Многие страны Европы последовали опыту США. Однако ликвидация профессорской привилегии, как приоритетности автора, в Дании, Германии, Норвегии, наоборот отдала изобретателя от собственности на патент [22]. Несмотря на то, что в США сложилась более однородная модель управления университетскими ОИС, в Европе они имеют много различий при доминировании институциональной модели.

На примере университетов Италии исследователи обнаружили, что большинство университетов тяготеют к внедрению патентного регулирования по модели престижных университетов, что в результате формирует достаточно стандартизированный набор соответствующих практик [11]. Поэтому стоит ожидать формирования сначала различных национальных моделей УП, а в дальнейшем переходе к модели по образцу, которым наверняка будут ведущие университеты США, занимающие лидирующие позиции в большинстве международных рейтингов.

Европейские исследователи идентифицировали 2 основные модели, определяющие режим патентной деятельности университетов: институционального владения и профессорских привилегий (или модель изобретателя) [23]. Модель институционального владения, по которой владельцем патента становится юридическое лицо, характерна для большинства стран Европы, Израилю и Японии, а модель профессорских привилегий, в которой привилегия (приоритет) стать владельцем патента принадлежит изобретателю – Италии и Швеции. Для ряда стран (Греция, Германия, Нидерланды и Финляндия) можно идентифицировать гибридную институциональную модель, при которой изобретателю предоставляются права собственности на патент при определенных условиях (табл. 1).

В Европе с 2000 года наиболее популярной является модель, по которой права собственности на ОИС получают университеты. Динамизм государственного регулирования дает основание исследователям относить страны к различным моделям. К сожалению, как свидетельствуют данные, по объективным показателям относить страну к определенной модели практически невозможно, поэтому необходимо исходить из законодательства стран (табл. 1).

Во Франции и Греции законодательство тяготело к институциональной модели, ведь традиционной функцией университетов было образование. С 1970-х начали расти автономия и привлечение университетов к совместным с государственными исследовательскими организациями НИОКР. Профессора и учителя Франции получили статус государственных служащих, а потому все их изобретения принадлежали работодателю – университетам [10].

Сравнение национальных моделей УП стран Европы

Страна	Патентная доля университетов * в 2003–2012 гг.	Индексы производительности		Доля изобретателей, работавших		Индекс ВВП на душу населения по ППС в 2012 году
		**	***	в университетах или образовательных учреждениях	в государственных исследовательских организациях	
институциональная модель						
Швейцария	2,843	д.н.	0,75	3,8	1,32	1,61
Словацкая Республика	1,792	0,0436	д. н.	д. н.	д. н.	0,74
Польша	8,888	0,2397	0,59	15,09	5,66	0,66
Чешская Республика	5,819	0,3651	0,78	7,46	4,48	0,82
Норвегия	1,45	0,4563	0,23	6,19	0,88	1,90
Испания	4,602	0,4927	0,71	6,45	7,37	0,94
Словения	3,332	0,6066	0,47	7,14	7,14	0,82
Франция	2,103	1,0380	0,62	3,37	7,39	1,07
Австрия	2,093	1,4654	0,66	3,19	0	1,29
Великобритания	4,818	1,5085	0,55	8,78	1,18	1,07
Дания	3,325	2,3241	1,17	2,84	2,84	1,25
Бельгия	10,322	5,8028	2,19	4,72	2,83	1,20
гибридная институциональная модель						
Греция	3,28	0,1002	0,12	27,59	3,45	0,74
Венгрия	1,916	0,1253	0,31	6,15	1,54	0,65
Финляндия	0,374	0,2894	0,08	4,98	1,0	1,16
Германия	1,538	1,513	0,63	2,44	1,98	1,23
Нидерланды	2,381	1,5899	0,40	5,97	3,44	1,33
модель изобретателя						
Швеция	0,23	0,2067	0,05	5,04	0,27	1,26
Италия	1,652	0,5396	0,31	5,29	1,64	1,01

* Доля сектора высшего образования в общем количестве патентов страны в ЕПВ, %.

** Сравнение производительности сектора высшего образования со средним уровнем по ЕС – 28 по количеству патентов в ЕПВ на млн активного населения.

*** Сравнение производительности сектора высшего образования с долей числа исследователей в стране.

Источник: составлено автором по [19; 20; 22]

В 1999 году был принят закон, направленный на активизацию инновационной деятельности, который стимулировал осознание роли ОИС и их коммерциализацию университетами.

Великобритания, Испания и Швейцария относятся к странам, которые первыми начали развивать институциональную модель. С 1948 года в Великобритании управление правами собственности на академические патенты осуществлялось правительственным агентством – Национальной корпорацией по развитию исследований, которое в 1981 году объединилось с Национальным советом предприятий, образовав Британскую технологическую группу (БТГ). С 1985 года университеты Великобритании получили право решать управлять ОИС самостоятельно или пользоваться услугами БТГ [22]. С 1986 года законом от университетов Испании требуется улучшение реагирова-

ния на потребности общества и экономического развития, для чего им было предоставлено право получать патенты в собственность. Таким образом, регуляторные рамки Испании также стали похожими на американскую модель.

В Германии университеты в 2002 году получили право патентовать изобретения работников, но если они этого не делают в течение определенного периода времени, право переходит к изобретателю. От университетов требуется 30 % доходов от коммерциализации патентов передавать изобретателю, а также покрывать все расходы, связанные с его применением [14]. Похожие изменения произошли в Австрии, Дании, Финляндии и Норвегии.

Сравнение реализации патентных прав в Швеции и Германии показало, что наибольшее влияние имеет не сам режим, а инфраструктура патентования и коммерциализации. Эти страны отличаются целями функционирования

государственной инфраструктуры. В Германии государственная инфраструктура фокусируется преимущественно на патентовании и лицензировании, а в Швеции – на поддержке патентования и финансовой поддержке создания компаний спин-офф [37]. Во многих странах изменение режимов регулирования ИС отстает от детерминанты создания инфраструктуры трансфера знаний, которая предпо-

лагает активную роль университетов и их институтов [22]. В целом модели изобретателя характерны более высокие уровни коммерциализации патентов, хотя для УП модель институционального владения более эффективна (табл. 2). Вместе с тем, университеты Европы более эффективно коммерциализируют патенты в отличие от государственных исследовательских организаций.

Таблица 2

Структура коммерциализации университетских патентов в странах Европы

Модель	Структура патентных портфелей		Формы коммерциализации		
	некоммерциализированные патенты	коммерциализированные патенты	продажа	лицензирование	спин-офф
патенты всех институций					
институционального владения	69,19 %	30,81 %	7,96 %	21,11 %	14,47 %
модель изобретателя	67,62 %	32,38 %	16,19 %	14,28 %	17,14 %
университетские патенты					
институционального владения	62,16 %	37,84 %	11,93 %	25,67 %	18,01 %
модель изобретателя	64,94 %	35,06 %	18,18 %	13,00 %	20,78 %
патенты государственных исследовательских организаций					
институционального владения	79,29 %	20,71 %	2,27 %	14,56 %	9,38 %
модель изобретателя	75,00 %	25,00 %	10,71 %	17,85 %	7,15 %

Источник: составлено автором по [23]

Даже в пределах институциональной модели страны имеют особенности реализации. Различаются системы регулирования, которые могут быть как общими для всех юридических лиц страны, так и специальными для научно-образовательных учреждений. В отдельных случаях составляются типовые схемы реализации прав на ИС университетами. Университеты получают права на ИС различными путями. Так, по принципу преимущественных прав изобретатель является первым владельцем патента, а дальше университет может требовать права в течение определенного периода времени (от 2 до 6 месяцев, а в отдельных случаях до 3 лет), а в случае не использования этого права патент остается в собственности изобретателя. Такой принцип работает в Австрии, Дании, Чешской Республике и Норвегии. По принципу автоматической собственности (Великобритания, Испания, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Франция) университеты являются первым владельцем патента, а изобретатель практически не имеет прав на него. В Финляндии действует смешанный принцип квалифицированной профессорской привилегии, по которому изобретения, ставшие результатом контрактных исследований, переходят в собственность университета, а изобретения по результатам открытого поиска, который финансируется самими университетами или внешними спонсорами на принципах свободного исследования, остаются в собственности изобретателя, кроме случаев, когда он не планирует их использовать или публиковать [40]. Подобный принцип действует и в Италии.

С 1939 года в Италии права на изобретения, сделанные в рабочее время, принадлежат работодателю, а университеты до 1990-х управлялись министерством и не были заинтересованы в эксплуатации объектов ИС (далее – ОИС). В 2001 году университеты получили право получать 30 – 50 % доходов от коммерциализации патентов, но право собственности на них предоставлялось изобретателям, которые теряли его в случае неиспользования патента в течение 5 лет [22]. Считалось, что отдельный изобретатель может лучше получить прибыль от изобретения, поскольку в университетах не хватало компетенций и культуры коммерциализации изобретений. В 2005 году законодательство опять изменилось – профессорские привилегии остались исключительно для случаев, когда исследования финансировались самим университетом, а для исследований, которые финансируются средствами частных компаний, правительством или международными правительственными организациями право собственности принадлежит университету.

Исследователи отмечают существование в странах парадоксальных ситуаций. Например, отсутствие доказательств коммерциализации университетских НИОКР позволило говорить о «шведском парадоксе» [24]. Швеция известна как страна, которая тратит одну из крупнейших долей ВВП на исследовательскую деятельность в мире, но при проведении международных сравнений оказалось, что в стране достаточно мало компаний спин-офф, а существующие имеют малые размеры, мало патентов и примеров

их коммерциализации в академическом секторе. Швеция демонстрирует один из самых низких показателей производительности исследователей сектора высшего образования в ЕС, наверняка, из-за отсутствия доказательств коммерциализации патентов академическим работниками, как основными их собственниками (табл. 1). Аналогичная критика идентифицировала и «европейский парадокс» [17]. Настройка сбора данных в отношении компаний спин-офф продемонстрировала, что университеты все же пытаются коммерциализировать результаты НИОКР, но в профессиональной среде утвердилось убеждение в необходимости активизации академического предпринимательства.

Стимулирование коммерческой активности университетов по модели Байя-Дола не всегда дает положительные результаты даже в развитых странах. Исследователи приводят примеры, когда в Великобритании, Японии, Бельгии такая модель не принесла ожидаемых результатов [26]. Шведская модель является одной из альтернативных моделей присвоения результатов университетских исследований, основой которой является профессорская привилегия [24]. Она сохранила самобытность, несмотря на постоянные настояния ОЭСР по изменениям в направлении модели Байя-Дола. Именно сравнение этих альтернативных моделей дает основания утверждать, что при определенных условиях передача прав собственности на патенты и другие ОИС от автора к университету может подорвать университетско-промышленные связи или отменить создание новых, вредит техническим изменениям, уменьшает предпринимательскую активность, создавать для университетов на столько высокие расходы, что трансфер технологий будет невозможен.

Правительства Японии долгое время признавали существование проблем развития академического сектора экономики, которые накладывали ограничения на экономическое развитие. Предпринимательская активность университетов была незначительной [26]. Это приводило к тому, что японские компании тратили в 2 – 3 раза больше на сотрудничество с иностранными университетами, чем с местными [32]. В 1995 году состоялись первые шаги по дерегулированию УП, установлены конкретные цели. Японским университетам Агентством по науке и технологиям оказывается поддержка на получение патентов за рубежом. Среди основных компонентов основанной Японией в 2002 году стратегии развития ИС университетам отводится ключевая роль, ведь считается, что мир перешел к эре зависимости от ИС [8]. Одним из результатов реализации стратегии за 3 года является рост количества УП в 7,6 раза, в т. ч. в 1,2 раза за рубежом, количества случаев коммерциализации патентов – 3,8 раза, количества лицензионных платежей – в 1,7 раза.

В Китае с 1985 до 1996 года доля университетов в структуре заявителей на получение патентов сокращалась, а с 1997 года в результате реформ высшего образования тенденция изменилась, и началось постепенное увеличение доли университетов за счет уменьшения долей исследовательских институтов и индивидуальных изобретателей. В период между 1985 и 2005 годами доля университетов в структуре заявлений на получение патентов колебалась, а в 2005 году достигла 30 % [31]. Количество всех заявок, а особенно университетских, росло высокими

темпами, прежде всего из восточных регионов страны, которые первыми начали реализовывать программы патентного субсидирования [29]. В целом модель УП Китая можно отнести к гибридной институциональной модели. Кроме того, в Китае сформировалась национальная модель университетско-промышленного патентования, для которой характерно то, что результаты совместных исследований патентуют или китайские, или некитайские субъекты (табл. 3). Она показывает сложность международного сотрудничества в НИОКР и патентования.

Таблица 3

Патентование результатов совместных университетско-промышленных исследований в Китае, %

Университеты	Предприятия	
	китайские	некитайские
китайские	81,1	1,7
некитайские	0,1	17,1

Источник: составлено по [31]

Существуют и другие национальные особенности моделей патентования. В отдельных странах, в частности, в США, требуется раскрытие лучшего способа применения объекта патентования, а в Японии и ЕС этого нет [25]. Это также является одним из факторов, которые объясняют большую эффективность коммерциализации ОИС в США, ведь официальное требование к изобретателю подумать над возможностями применения патента стимулирует не только к его получению, но и последующим действиям. Соответственно и потенциальные лицензиаты находятся в разных условиях, осуществляя патентный поиск и рассматривая возможности приобретения лицензий.

Эффективность коммерциализации УП также обуславливается историческими факторами. В частности, традициями привлечения университетов к управлению ОИС (табл. 4). Действительно нужно время для овладения предпринимательскими компетенциями на институциональном уровне, а еще больше нужна политическая воля для предоставления университетам такого права и его включение в миссии. К наиболее удачным моделям относят предоставление собственности на патенты университетам при финансировании исследований государством или малыми и средними предприятиями [28]. Крупные компании эффективнее коммерциализируют результаты НИОКР самостоятельно [39].

ЕС и его отдельные страны (особенно Великобритания, Германия, Франция, Испания, Нидерланды, Греция, Италия и Эстония), США, Япония, Китай, Ю. Корея, Австралия, Сингапур, Гонконг и Малайзия, а также ВОИС предпринимают активные усилия для активизации использования инструментов защиты прав ИС, особенно патентования, используя различные образовательные инструменты (текстовые, видео и визуальные материалы и их интеграцию, игры и симуляции, межличностное общение) [41]. При этом значительная часть этих инструментов представлена на разных языках (среди которых украинского нет) и ориентирована на использование не только в самих странах, но и в мировом масштабе, выполняя ассими-

Таблиця 4

Стратифікація стран по привлечению университетов к управлению ОИС

Преобладающая модель присвоение ОИС	Привлечение университетов к управлению	
	традиционно сильное	традиционно слабое
институциональная модель	Великобритания, Испания, Швейцария	Австрия, Дания, Греция, Германия, Норвегия, Финляндия, Франция
модель изобретателя		Италия, Швеция

Источник: составлено по [22]

лирующее, адаптивное, коммуникативное, продуцирующее и экспериментальное задания.

В Украине сложилась уникальная модель, которую можно назвать институциональной с высокой ролью индивидуальных изобретателей, которая требует обстоятельных исследований перед реформированием. Даже поверхностный анализ свидетельствует о необходимости изменений. Например, большинство патентов в стране (более 50 %) получают научно-образовательные учреждения, которые создавались для выполнения социальной функции по образованию или проведению научных исследований, а их владельцем является государство, которое не готово выступать в качестве предпринимателя в условиях рыночной экономики (табл. 5) [4]. По этому показателю Украина опережает все страны Европы, в т. ч. Великобританию, и подобна США, но университеты не стали от этого богаче.

Таблиця 5

Патентование научно-образовательными учреждениями Украины в 2000 – 2015 годах

База данных	Всего записей	Поисковые слова по признаку наименование заявителя										Все поисковые слова вместе	
		«университет»		«институт»		«академия»		«университет» + «институт» + «академия»		«наук*»			
		ед.	доля, %	ед.	доля, %	ед.	доля, %	ед.	доля, %	ед.	доля, %	ед.	доля, %
Сведения о заявках на изобретения, которые приняты к рассмотрению	62400	7572	12,1	5796	9,3	821	1,3	13605	21,8	4378	7,0	14591	23,4
Изобретения (полезные модели) в Украине	169851	49982	29,4	29487	17,4	8287	4,9	81424	47,9	3387	2,0	84970	50,0
Промышленные образцы, зарегистрированные в Украине	26628	118	0,4	236	0,9	25	0,1	372	1,4	620	2,3	857	3,2

* Составлено автором по данным баз данных по состоянию на 29 сентября 2015 года

Предпринимательский сектор Украины практически не использует патентование как инструмент защиты результатов исследований, вероятно из-за низкой исследовательской активности и результативности. Незначительно и взаимодействие между образовательными и научными учреждениями. Ведь, например, в Украине, за год регистрируется малое ниспадающее количество договоров, предметом которых является патент (4,2 % от количества выданных патентов в 2010; 3,8 % – 2012; 2,7 % – 2013 годах), а количество лицензий идет на единицы [4]. Есть и другие проблемы. Очевидно, что университетам, как владельцам ОИС, нужны регламентация, дополнительное стимулирование и развитие их предпринимательской активности. Поэтому для Украины актуальными будут полученные выводы.

Выводы. Национальные модели университетского патентования являются результатом эволюции, влияние государств на которую различно, а чаще является определяющим. Это объясняется тем, что система высшего образования традиционно рассматривалась как социальная

инфраструктура, основное бремя финансирования которой полагалось на бюджеты разных уровней. Глобальная коммерциализация научно-образовательной деятельности обуславливает учет интересов всех сторон при определении приоритетов деятельности университетов, в т. ч. патентования.

Дуализм философии «открытой науки» и «частной технологии» на индивидуальном уровне заключается в их комплиментарности, взаимодополняемости, а на системном уровне – необходимости нахождения компромисса между частным и общественным в обеспечении устойчивого развития и конкурентных преимуществ экономики. В обществе должен происходить диалог о путях использования результатов исследований, финансируемых средствами бюджетов различных уровней. При этом модель университетского патентования следует рассматривать исключительно во взаимосвязи с образовательной, исследовательской и другими политиками управления знаниями, которые создаются, хранятся и распространяются университетами и другими институтами, развитием инфраструк-

туры их трансфера. Поскольку патентование следует рассматривать в системе координат управления знаниями в мировой и национальной экономике, то институциональный и личностный уровни должны рассматриваться в контексте многоаспектности внешних условий.

Использование инструментов коммерциализации результатов университетских исследований, в т. ч. патентования, должно учитывать следующие аспекты: предпринимательская деятельность университетов, которая опирается на соответствующие компетенции работников и учитывает ее рискованность; формирование фондов финансовых ресурсов за счет успешной деятельности по коммерциализации университетских исследований или других источников; и уровень поощрения изобретателей (30 – 50 % от объемов поступлений) должен стимулировать их деятельность по использованию знаний.

Патентование и лицензирование не являются единственной формой коммерциализации результатов деятельности, поэтому в контексте развития предпринимательских компетенций академических работников и учреждений должны учитываться все возможности, в том числе, которые находятся за пределами системы ИС. Успешность национальных моделей университетского патентования опирается на конкуренцию форм интеллектуального капитала, как производную от разнообразия целей и задач их деятельности.

Развитие национальных моделей УП особенно активизировалось в последние 20 лет в странах Европы и Восточной Азии. Основными моделями УП являются следующие: институционального владения, модель изобретателя и гибридная институциональная модель. Сами модели находятся в постоянном развитии, поэтому четких границ между ними нет, а отнесение стран к одной из них является преимущественно субъективным.

Проведение параллелей между университетским патентованием в странах ЕС и США является неуместным по ряду причин. Во-первых, несмотря на общую тенденцию к регламентированию институциональной модели регулирования университетских прав на ИС в Европе остается чрезвычайно разнообразным, что делает ее непохожей на США. Во-вторых, чрезвычайно трудно отличить качественные и количественные последствия изменений в регулировании академических прав на ОИС от последствий одновременных преобразований в институциональном, культурном и организационном измерениях среды академической передачи знаний [22].

Простое повторение опыта США по стимулированию университетской патентной активности может приводить к избыточному расходованию ресурсов на эти цели. Поэтому предлагается патентовать только те результаты университетских исследований, которые без патента не будут эффективно использованы [36]. Аналогичные соображения касаются вопроса эксклюзивного лицензирования. Идеальным является сознательный выбор университетом формы использования результатов исследований с учетом долгосрочных интересов общества, а не краткосрочных финансовых приоритетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боголіб Т. М. Комерціалізація наукових розробок університетів / Т. М. Боголіб // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 33 – 50.
2. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / [А. Ф. Павленко та ін.] ; за ред. А. Ф. Павленка та Л. Л. Антонюк; КНЕУ ім. Вадима Гетьмана, ІВО. – К. : КНЕУ, 2014. – 350 с.
3. Ксьондз С. В. Патентно-ліцензійне забезпечення технологічної політики України / С. В. Ксьондз, Л. Д. Водянка, А. І. Сенюк // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2014. – Вип. 694 – 695. – С. 67 – 72.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
5. Романовський О. О. Феномен підприємництва в університетах світу : монографія / О. О. Романовський; НПУ ім. М. П. Драгоманова, УАП «Віконс. Міжнар. Ун-т (США) в Україні». – Вінниця : Нова Книга, 2012. – 503 с.
6. Совершенна І. О. Університетські центри трансферу технологій – важлива ланка інноваційної інфраструктури / І. О. Совершенна // Вісник НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – Вип. 684. – С. 71 – 75.
7. Чехун В. О. Оцінка перспектив реалізації положень акту Бея-Доула в патентному законодавстві України / В. О. Чехун // Наука та наукознавство. – 2012. – № 4. – С. 79 – 90.
8. Arai H. Japan's Intellectual Property Strategy / H. Arai // World Patent Information. – 2006. – No. 28 (4). – P. 323 – 326.
9. Arza V. Firms' Linkages with Public Research Organisations in Argentina: Drivers, Perceptions and Behaviours / V. Arza, A. López // Technovation. – 2011. – No. 31 (8). – P. 384 – 400.
10. Azagra C. Patent Production at a European Research University Exploratory Evidence at the Laboratory Level / C. J. Azagra, N. Carayol, P. Llerena // Journal of Technology Transfer. – 2006. – No. 31. – P. 257 – 268.
11. Baldini N. Organisational Change and the Institutionalisation of University Patenting Activity in Italy / N. Baldini, R. Fini, R. Grimaldi, M. Sobrero // Minerva. – March, 2014. – Vol. 52, Iss. 1. – P. 27 – 53.
12. Chesbrough H. The Era of Open Innovation / H. Chesbrough // MIT Sloan Management Review. – 2003. – No. 44. – P. 35 – 41.
13. Cohen W. Links and Impacts: the Influence of Public Research on Industrial R&D / W. M. Cohen, R. R. Nelson, J. P. Walsh // Management Science. – 2002. – No. 48 (1). – P. 1 – 23.
14. Czarnitzki D. Commercializing academic research: the quality of faculty patenting / D. Czarnitzki, K. Hussinger, C. Schneider // Industrial and Corporate Change. – 2011. – No. 20 (5). – P. 1403 – 1437.
15. Dasgupta P. Towards a New Economics of Science / P. Dasgupta, P. A. David // Research Policy. – 1994. – No. 23. – P. 487 – 521.
16. Di Minin A. Building appropriation advantage: an introduction to the special issue on intellectual property management / A. Di Minin, D. Faems // California Management Review. – 2013. – No. 55. – P. 7 – 14.
17. Dosi G. The Relationships Between Science, Technologies and Their Industrial Exploitation: an Illustration through the Myths and Realities of the So-called 'European Paradox' / G. Dosi, P. Llerena, M. S. Labini // Research Policy. – 2006. – No. 35. – P. 1450 – 1464.
18. Etzkowitz H. Knowledge as Property: the Massachusetts Institute of Technology and the Debate of Academic Patent Policy / H. Etzkowitz // Minerva. – 1994. – No. 32. – P. 383 – 421.

19. Eurostat Database. GDP per Capita in PPS – Index (EU28 = 100) [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcod=e=tec00114&plugin=1>
20. Final Report of PatVal-EU II Survey Methods and Results. Innovative S&T Indicators Combining Patent Data and Surveys: Empirical Models and Policy Analyses. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : [http://bcmmnty-qp.unibocconi.it/QuickPlace/innovativest/Main.nsf/\\$defaultview/41B46A2C065355AFC125766500316085/\\$File/D_2_5.pdf?OpenElement](http://bcmmnty-qp.unibocconi.it/QuickPlace/innovativest/Main.nsf/$defaultview/41B46A2C065355AFC125766500316085/$File/D_2_5.pdf?OpenElement)
21. Gambardella A. The Value of European Patents: Evidence from a Survey of European Inventors. Final Report of the Patval EU Project / A. Gambardella, P. Giuri, M. Mariani. – January, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/patval_mainreportandannexes.pdf
22. Geuna A. Changes to University IPR Regulations in Europe and the Impact on Academic Patenting / A. Geuna, F. Rossi // *Research Policy*. – 2011. – No. 40 (8). – P. 1068 – 1076.
23. Giuri P. What Determines University Patent Commercialization? Empirical Evidence on the Role of IPR Ownership / P. Giuri, F. Munari, M. Pasquini // *Industry and Innovation*. – 2013. – No. 20 (5). – P. 488 – 502.
24. Jacobsson S. Is the Commercialization of European Academic R&D Weak? — A Critical Assessment of a Dominant Belief and Associated Policy Responses / S. Jacobsson, A. Lindholm-Dahlstrand, L. Elg // *Research Policy*. – 2013. – No. 42 (4). – P. 874 – 885.
25. Kani M. Understanding the Technology Market for Patents: New Insights from a Licensing Survey of Japanese Firms / M. Kani, K. Motohashi // *Research Policy*. – 2012. – No. 41 (1). – P. 226 – 235.
26. Kenney M. Reconsidering the Bayh-Dole Act and the Current University Invention Ownership Model / M. Kenney, D. Patton // *Research Policy*. – 2009. – No. 38. – P. 1407 – 1422.
27. Laursen K. The Paradox of Openness: Appropriability, External Search and Collaboration / K. Laursen, A. J. Salter // *Research Policy*. – 2014. – No. 43 (5). – P. 867 – 878.
28. Lawson C. Academic Inventions Outside the University: Investigating Patent Ownership in the UK / C. Lawson // *Industry and Innovation*. – 2013. – No. 20 (5). – P. 385 – 398.
29. Li X. Behind the Recent Surge of Chinese Patenting: An Institutional View / X. Li // *Research Policy*. – 2012. – No. 41 (1). – P. 236 – 249.
30. Lissoni F. Academic Patenting in Europe: a Reassessment of Evidence and Research Practices / F. Lissoni // *Industry and Innovation*. – 2013. – No. 20 (5). – P. 379 – 384.
31. Motohashi K. Assessment of Technological Capability in Science Industry Linkage in China by Patent Database / K. Motohashi // *World Patent Information*. – 2008. – No. 30 (3). – P. 225 – 232.
32. Motoyama Y. Long-term Collaboration between University and Industry: a Case Study of Nanotechnology Development in Japan / Y. Motoyama // *Technology in Society*. – 2014. – No. 36. – P. 39 – 51.
33. Mowery D. Patenting and Licensing University Inventions: Lessons from the History of the Research Corporation / D. Mowery, B. Sampat // *Industrial and Corporate Change*. – 2001. – No. 10. – P. 317 – 355.
34. Owen-Smith J. Careers and Contradictions: Faculty Responses to the Transformation of Knowledge and its Uses in the Life Sciences / J. Owen-Smith, W.W. Powell, V. Steven // *Research in the Sociology of Work*. – 2001. – Vol. 10. – P. 109 – 140.
35. Pearce J. M. Open-source Nanotechnology: Solutions to a Modern Intellectual Property Tragedy / J. M. Pearce // *Nano Today*. – 2013. – No. 8 (4). – P. 339 – 341.
36. Sampat B. N. Patenting and US Academic Research in the 20th Century: The World before and after Bayh-Dole / B. N. Sampat // *Research Policy*. – 2006. – No. 35 (6). – P. 772 – 789.
37. Sellenthin M. O. Beyond the Ivory Tower. A Comparison of Patent Rights Regimes in Sweden and Germany / M. O. Sellenthin // *Linkoping Studies in Arts and Science*. – 2006. – No. 355. – 201 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:21920/FULLTEXT01.pdf>
38. Trajtenberg M. Innovation in Israel 1968 – 1997: a Comparative Analysis Using Patent Data / M. Trajtenberg // *Research Policy*. – 2001. – No. 30 (3). – P. 363 – 389.
39. van Dongen P. Academic Inventions and Patents in the Netherlands: A Case Study on Business Sector Exploitation / P. van Dongen, J. Winnink, R. Tijssen // *World Patent Information*. – September, 2014. – Vol. 38. – P. 27 – 32.
40. van Eecke P. Monitoring and Analysis of Technology Transfer and Intellectual Property Regimes and Their Use / P. van Eecke, J. Kelly, P. Bolger, M. Truyens / *Dublin : Mason Hayes and Curren*, 2009. – 419 p.
41. Viana J. Designing Innovative Tools for Improving Literacy on Intellectual Property Among SMEs / J. Viana, L. Maicher // *Technology Analysis & Strategic Management*. – 2015. – Vol. 27, Iss. 3. – P. 314 – 333.

REFERENCES

- Arai, H. "Japan's Intellectual Property Strategy" *World Patent Information*, no. 28 (4) (2006): 323-326.
- Arza, V., and Lopez, A. "Firms' Linkages with Public Research Organisations in Argentina: Drivers, Perceptions and Behaviours" *Technovation*, no. 31 (8) (2011): 384-400.
- Azagra, C. J., Carayol, N., and Llerena, P. "Patent Production at a European Research University Exploratory Evidence at the Laboratory Level" *Journal of Technology Transfer*, no. 31 (2006): 257-268.
- Boholib, T. M. "Komertsializatsiia naukovykh rozrobok universytetiv" [Commercialization of scientific research universities]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2014): 33-50.
- Baldini, N. "Organisational Change and the Institutionalisation of University Patenting Activity in Italy" *Minerva* vol. 52, no. 1 (2014): 27-53.
- Chekun, V. O. "Otsinka perspektyv realizatsii polozhen aktu Beia-Doula v patentnomu zakonodavstvi Ukrainy" [Estimation of prospects of implementation of the Bayh-Dole Act in the patent legislation of Ukraine]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4 (2012): 79-90.
- Chesbrough, H. "The Era of Open Innovation" *MIT Sloan Management Review*, no. 44 (2003): 35-41.
- Cohen, W. M., Nelson, R. R., and Walsh, J. P. "Links and Impacts: the Influence of Public Research on Industrial R&D" *Management Science*, no. 48 (1) (2002): 1-23.
- Czarnitzki, D., Hussinger, K., and Schneider, C. "Commercializing academic research: the quality of faculty patenting" *Industrial and Corporate Change*, no. 20 (5) (2011): 1403-1437.
- Doslidnytski universytety: svitovyi dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukraini [Research universities: international experience and prospects of development in Ukraine]. Kyiv: KNEU, 2014.
- Dasgupta, P., and David, P. A. "Towards a New Economics of Science" *Research Policy*, no. 23 (1994): 487-521.

- Di Minin, A., and Faems, D. "Building appropriation advantage: an introduction to the special issue on intellectual property management" *California Management Review*, no. 55 (2013): 7-14.
- Dosi, G., Llerna, P., and Labini, M. S. "The Relationships Between Science, Technologies and Their Industrial Exploitation: an Illustration through the Myths and Realities of the So-called 'European Paradox'" *Research Policy*, no. 35 (2006): 1450-1464.
- van Dongen, P., Winnink, J., and Tijssen, R. "Academic Inventions and Patents in the Netherlands: A Case Study on Business Sector Exploitation" *World Patent Information* vol. 38, September (2014): 27-32.
- Etzkowitz, H. "Knowledge as Property: the Massachusetts Institute of Technology and the Debate of Academic Patent Policy" *Minerva*, no. 32 (1994): 383-421.
- "Eurostat Database. GDP per Capita in PPS - Index (EU28 = 100)". <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00114&plugin=1>
- van Eecke, P. et al. *Monitoring and Analysis of Technology Transfer and Intellectual Property Regimes and Their Use* Dublin: Mason Hayes and Curren, 2009.
- "Final Report of PatVal-EU II Survey Methods and Results. Innovative S&T Indicators Combining Patent Data and Surveys: Empirical Models and Policy Analyses. - 2011". [http://bcmmnty-qp.unibocconi.it/QuickPlace/innovativest/Main.nsf/\\$defaultview/41B46A2C065355AFC125766500316085/\\$File/D_2_5.pdf?OpenElement](http://bcmmnty-qp.unibocconi.it/QuickPlace/innovativest/Main.nsf/$defaultview/41B46A2C065355AFC125766500316085/$File/D_2_5.pdf?OpenElement)
- Gambardella, A., Giuri, P., and Mariani, M. "The Value of European Patents: Evidence from a Survey of European Inventors. Final Report of the Patval EU Project". http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/patval_mainreportandannexes.pdf
- Geuna, A., and Rossi, F. "Changes to University IPR Regulations in Europe and the Impact on Academic Patenting" *Research Policy*, no. 40 (8) (2011): 1068-1076.
- Giuri, P., Munari, F., and Pasquini, M. "What Determines University Patent Commercialization? Empirical Evidence on the Role of IPR Ownership" *Industry and Innovation*, no. 20 (5) (2013): 488-502.
- Jacobsson, S., Lindholm-Dahlstrand, A., and Elg, L. "Is the Commercialization of European Academic R&D Weak? - A Critical Assessment of a Dominant Belief and Associated Policy Responses" *Research Policy*, no. 42 (4) (2013): 874-885.
- Kani, M., and Motohashi, K. "Understanding the Technology Market for Patents: New Insights from a Licensing Survey of Japanese Firms" *Research Policy*, no. 41 (1) (2012): 226-235.
- Kenney, M., and Patton, D. "Reconsidering the Bayh-Dole Act and the Current University Invention Ownership Model" *Research Policy*, no. 38 (2009): 1407-1422.
- Ksyondz, S. V., Vodianka, L. D., and Seniuk, A. I. "Patentno-litsenziine zabezpechennia tekhnolohichnoi polityky Ukrainy" [Patent-technological policy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu. Ekonomika*, no. 694-695 (2014): 67-72.
- Laursen, K., and Salter, A. J. "The Paradox of Openness: Appropriability, External Search and Collaboration" *Research Policy*, no. 43 (5) (2014): 867-878.
- Lawson, C. "Academic Inventions Outside the University: Investigating Patent Ownership in the UK" *Industry and Innovation*, no. 20 (5) (2013): 385-398.
- Li, X. "Behind the Recent Surge of Chinese Patenting: An Institutional View" *Research Policy*, no. 41 (1) (2012): 236-249.
- Lissoni, F. "Academic Patenting in Europe: a Reassessment of Evidence and Research Practices" *Industry and Innovation*, no. 20 (5) (2013): 379-384.
- Motohashi, K. "Assessment of Technological Capability in Science Industry Linkage in China by Patent Database" *World Patent Information*, no. 30 (3) (2008): 225-232.
- Motoyama, Y. "Long-term Collaboration between University and Industry: a Case Study of Nanotechnology Development in Japan" *Technology in Society*, no. 36 (2014): 39-51.
- Mowery, D., and Sampat, B. "Patenting and Licensing University Inventions: Lessons from the History of the Research Corporation" *Industrial and Corporate Change*, no. 10 (2001): 317-355.
- Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Research and Innovation in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Owen-Smith, J., Powell, W. W., and Steven, V. "Careers and Contradictions: Faculty Responses to the Transformation of Knowledge and its Uses in the Life Sciences" *Research in the Sociology of Work* vol. 10 (2001): 109-140.
- Pearce, J. M. "Open-source Nanotechnology: Solutions to a Modern Intellectual Property Tragedy" *Nano Today*, no. 8 (4) (2013): 339-341.
- Romanovskyi, O. O. *Fenomen pidpriemnytstva v universytetakh svitu* [The phenomenon of entrepreneurship in universities worldwide]. Vinnytsia: Nova Knyha, 2012.
- Sellenthin, M. O. "Beyond the Ivory Tower. A Comparison of Patent Rights Regimes in Sweden and Germany". <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:21920/FULLTEXT01.pdf>
- Sovershenna, I. O. "Universytetski tseny transferu tekhnolohii - vazhlyva lanka innovatsiinoi infrastruktury" [University technology transfer centers - an important link in the innovation infrastructure]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 684 (2010): 71-75.
- Sampat, B. N. "Patenting and US Academic Research in the 20th Century: The World before and after Bayh-Dole" *Research Policy*, no. 35 (6) (2006): 772-789.
- Trajtenberg, M. "Innovation in Israel 1968 - 1997: a Comparative Analysis Using Patent Data" *Research Policy*, no. 30 (3) (2001): 363-389.
- Viana, J., and Maicher, L. "Designing Innovative Tools for Improving Literacy on Intellectual Property Among SMEs" *Technology Analysis & Strategic Management* vol. 27, no. 3 (2015): 314-333.

ФОНДОВІ ІНДЕКСИ ЯК УЗАГАЛЬНЮЮЧІ ІНДИКАТОРИ СТАНУ ФОНДОВИХ РИНКІВ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

© 2015 ШУБА М. В.

УДК 336.761 (4-672 ЄС)

Шуба М. В.

Фондові індекси як узагальнюючі індикатори стану фондових ринків країн Європейського Союзу

Метою статті є виявлення ступеня взаємозалежності фондових ринків окремих країн Європейського Союзу, а саме: Франції, Німеччини, Великобританії, Польщі, Чехії та Угорщини на основі дослідження змін фондових індексів, а також визначення існування тенденції наближення динаміки національного фондового індексу PFTS Index до відповідної динаміки фондових індексів країн, що досліджуються. У статті проаналізовано динаміку змін фондових індексів Великобританії (FTSE), Німеччини (DAX 30), Франції (CAC 40) та загальноєвропейського (EUROSTOXX 50), а також змін фондових індексів Польщі (WIG20), Чехії (PX), Угорщини (BUX). Виконано розрахунки коефіцієнтів парної кореляції між показниками зміни фондових індексів у країнах, які досліджувались. Результати розрахунків свідчать про істотний зв'язок між показниками зміни фондових індексів і дозволяють зробити висновок, що у динаміці фондових індексів національних фондових ринків країн ЄС, що досліджувалися, спостерігаються спільні тенденції, крім того, у поведінці розглянутих індексів спостерігаються загальні локальні тренди. Автором розраховано коефіцієнт парної кореляції між показниками зміни національного фондового індексу PFTS Index та фондових індексів «старих» і «нових» країн ЄС. Проведені розрахунки показали, що PFTS Index не демонструє високий рівень взаємозв'язку з фондовими індексами «старих» країн ЄС та має тенденцію наближення до відповідної динаміки фондових індексів «нових» країн ЄС.

Ключові слова: фондовий ринок, фондовий індекс, країни ЄС

Рис.: 11. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 16.

Шуба Марина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: marinashuba@ukr.net

УДК 336.761 (4-672 ЄС)

UDC 336.761 (4-672 EC)

Шуба М. В. Фондовые индексы как обобщающие индикаторы состояния фондовых рынков стран Европейского Союза

Shuba M. V. Stock Indices as Generalizing Indicators of the Stock Markets Condition in the European Union Countries

Целью статьи является выявление степени взаимозависимости фондовых рынков отдельных стран Европейского Союза, а именно: Франции, Германии, Великобритании, Польши, Чехии и Венгрии на основе исследования изменений фондовых индексов, а также определение существования тенденции приближения динамики национального фондового индекса PFTS Index к соответствующей динамике фондовых индексов исследуемых стран. В статье проанализирована динамика изменений фондовых индексов Великобритании (FTSE), Германии (DAX 30), Франции (CAC 40) и общеевропейского (EURO STOXX 50), а также изменений фондовых индексов Польши (WIG 20), Чехии (PX), Венгрии (BUX). Выполнены расчеты коэффициентов парной корреляции между показателями изменений фондовых индексов в исследуемых странах. Результаты расчетов свидетельствуют о существенной связи между показателями изменений фондовых индексов и позволяют сделать вывод, что в динамике фондовых индексов национальных фондовых рынков исследуемых стран ЕС наблюдаются общие тенденции, кроме того, в поведении рассмотренных индексов наблюдаются общие локальные тренды. Автором рассчитан коэффициент парной корреляции между показателями изменений национального фондового индекса PFTS Index и фондовых индексов «старых» и «новых» стран ЕС. Проведенные расчеты показали, что PFTS Index не демонстрирует высокий уровень взаимосвязи с фондовыми индексами «старых» стран ЕС и имеет тенденцию приближения к соответствующей динамике фондовых индексов «новых» стран ЕС.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовый индекс, страны ЕС

Рис.: 11. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

Шуба Марина Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: marinashuba@ukr.net

The aim of the article is to determine the degree of interdependence of stock markets in separate countries of the European Union, namely: France, Germany, Great Britain, Poland, the Czech Republic and Hungary on the basis of studying the changes in stock indexes, as well as determining the existence of tendencies of approximating the dynamics of the national stock index «PFTS Index» to the corresponding dynamics of stock indexes in surveyed countries. The article analyzes the dynamics of changes in stock indices in the UK (FTSE), Germany (DAX 30), France (CAC 40) and pan-European ones (EURO STOXX 50), as well as changes in stock indices in Poland (WIG 20), Czech Republic (PX), Hungary (BUX). Calculations of the coefficients of pair correlation between changes in stock indices in the studied countries have been performed. The calculation results show a substantial connection between the indicators of changes in stock indices and allow to make a conclusion that in the dynamics of stock indices of national stock markets of the studied EU countries some common trends are observed, moreover, in the behavior of the considered indices common local trends are noticed as well. The author calculated the coefficient of pair correlation between the indicators of changes in the national stock index «PFTS Index» and the stock indices of the «old» and «new» EU countries. The calculations showed that the PFTS Index does not demonstrate a high level of correlation with stock indices of the «old» EU countries and has a tendency of approaching the corresponding dynamics of stock indices of the «new» EU countries.

Key words: stock market, stock index, the EU countries

Рис.: 11. **Табл.:** 4. **Библ.:** 16.

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

Email: marinashuba@ukr.net

Вступ. Фондовий ринок – це одна з найважливіших складових сучасної фінансової системи будь-якої країни, що виступає потужним «двигуном» економічного розвитку за умов ефективного функціонування.

У світовій практиці найбільш вагомими та найчастіше використовуваними індикаторами стану фондового ринку є фондові індекси. Вони є своєрідним вираженням ситуації на ринку та дозволяють учасникам ринку оцінювати прибутковість інвестицій у різні фінансові інструменти і приймати правильні інвестиційні рішення [1, с. 309].

Питання визначення ролі та призначення фондових індексів присвячено праці таких вчених, як А. Бельзєцький, О. Герасименко, В. Ляшенко, С. Ляшенко, І. Нескорородева та ін. Зокрема, І. Нескорородева аналізує функціональне призначення фондових індексів та вітчизняні фондові індекси в якості загальних індикаторів ринку [2; 3]. У роботі [4] В. Ляшенка показана роль індексів як індикаторів стану фондового ринку. А. Бельзєцький розглядає питання теорії і практики оцінки якості фондових індексів [5], С. Ляшенко аналізує залежність українського фондового ринку від світових тенденцій [6]. О. Герасименко розглядає індекси фондового ринку як кількісний індикатор економічної безпеки торгівців цінними паперами [7].

Незважаючи на відносно велику кількість публікацій зарубіжних і вітчизняних вчених, присвячених дослідженню та аналізу фондових індексів, деякі питання, зокрема ступінь взаємозалежності фондових ринків окремих країн, все ще залишаються недостатньо вирішеними.

Мета статті: на основі дослідження змін фондових індексів виявити ступінь взаємозалежності фондових рин-

ків окремих країн Європейського Союзу, а саме Франції, Німеччини, Великобританії, Польщі, Чехії та Угорщини, а також визначити, чи існує тенденція наближення динаміки національного фондового індексу PFTS Index до відповідної динаміки фондових індексів країн, що досліджуються.

Основні результати дослідження. У провідних економічно розвинених країнах фондовий ринок має велике, хоча далеко не однакоє значення. Найбільшими серед фондових ринків країн ЄС є фондовий ринок Франції, Німеччини та Великобританії. Незважаючи на процеси інтеграції європейського ринку цінних паперів, досі зберігаються деякі національні особливості їх функціонування. Серед так званих «нових» країн ЄС інтерес становлять фондові ринки Польщі, Угорщини, Чехії, які спираються на майже досконалу правову базу, інфраструктуру, достатньо ефективну систему регулювання, впроваджують західні стандарти, стали привабливими для іноземних інвесторів, права яких надійно захищені.

У даній статті розглянемо фондові індекси «старих» країн ЄС – Франції, Німеччини, Великобританії та «нових» країн – Польщі, Угорщини, Чехії, а також України, та взаємозв'язок між ними.

Найвідоміший із французьких індексів – CAC 40 – еталонний індекс Euronext Paris. Він включає 40 цінних паперів, відібраних з TOP-100 акцій, які є лідерами за ринковою капіталізацією і обсягами торгів. CAC 40 часто використовують як базу для різних похідних інструментів, оскільки він добре відображає стан французької економіки. На рис. 1 наведені дані стосовно динаміки зміни фондового індексу CAC 40.

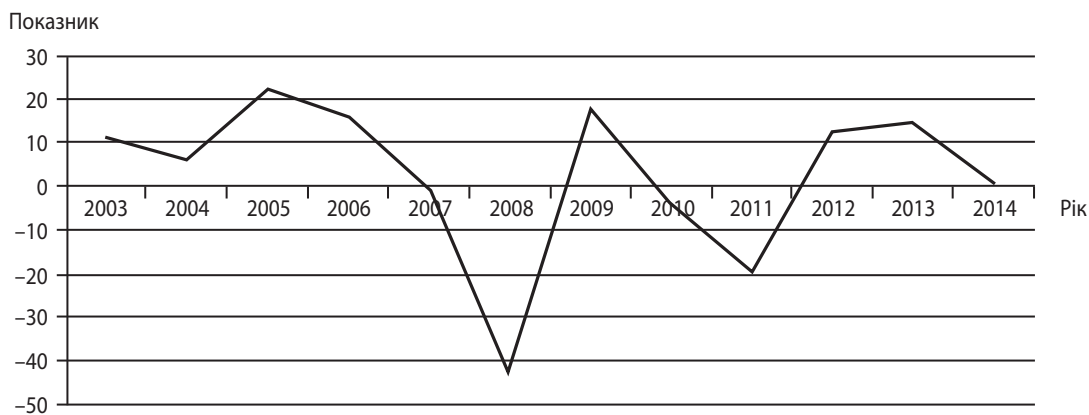


Рис. 1. Динаміка зміни фондового індексу CAC 40

Складено автором за матеріалами: [8]

Як видно з рис. 1, у 2012 – 2013 рр. існувала позитивна динаміка зміни фондового індексу CAC 40, але в 2014 р. відбулося її незначне зниження.

Основним індексом Німеччини є фондовий індекс DAX 30. Індекс розраховується на основі акцій 30 найбільш великих і ліквідних німецьких компаній, представлених на Франкфуртській фондовій біржі. На рис. 2 наведені дані стосовно динаміки зміни фондового індексу DAX 30.

Як видно з рис. 2, позитивна динаміка індексу DAX 30 зберігалась до 2008 р., коли відбулось падіння на 40 %. Зго-

дом, поступово значення індексу почало відновлюватись і, хоча докризові темпи зростання не спостерігаються, існує стійка позитивна динаміка. Крім того, рівень індексу з 8010 пунктів у 2007 р. збільшився до 9805 у 2014 р. Тобто докризовий рівень індексу вже пройдено.

Найвідомішим індексом Великобританії є FTSE 100 – основний фондовий індекс біржі, своєрідний барометр успішності економіки. FTSE 100 ґрунтується на курсах акцій 100 компаній з найбільшою капіталізацією («блакитні фішки»).

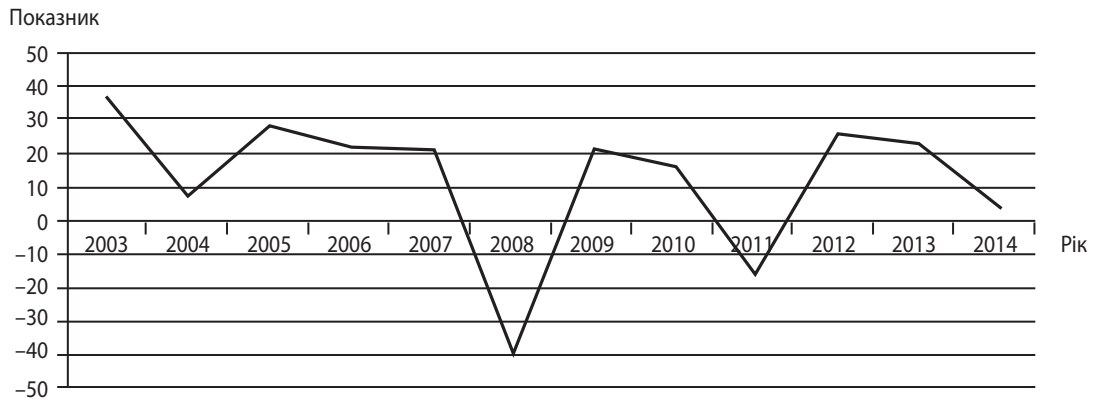


Рис. 2. Динаміка зміни фондового індексу DAX 30

Складено автором за матеріалами [9]

На рис. 3 наведені дані щодо зміни рівня індексу FTSE 100 впродовж 2003 – 2014 рр.

Після падіння, яке склало 31 % і було меншим у порівнянні з глибиною падіння індексу DAX 30 (Німеччина)

у 40 % та індексу CAC 40 (Франція) у 42 %, відновлення індексу почалося з 2009 р. і докризовий рівень було досягнуто після 2012 р. У 2014 р. рівень індексу вже сягнув 6566 пунктів, тобто перевищив докризовий рівень.

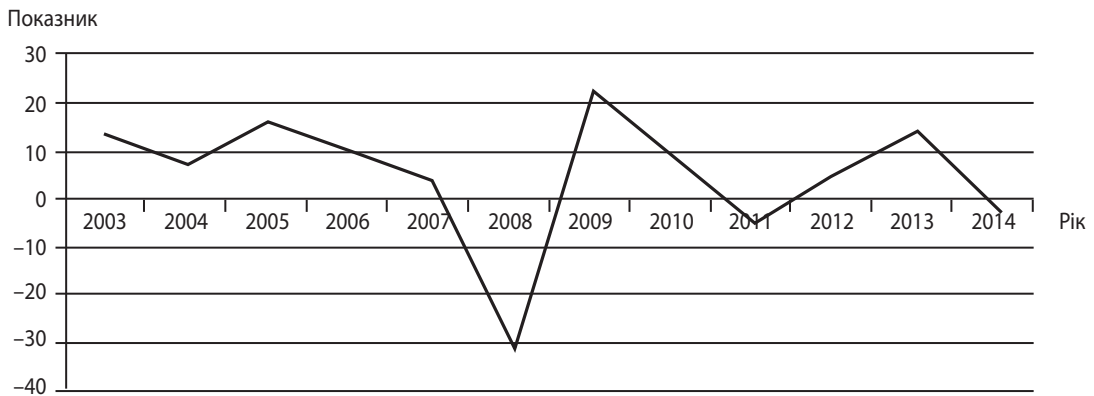


Рис. 3. Динаміка зміни фондового індексу FTSE 100

Складено автором за матеріалами [10]

Фондовим індикатором Польщі є індекс Варшавської біржі WIG, що відображає зміни котирувань включених до нього акцій 20 компаній. З 2003 р. щорічне зростання індексу складало від 20 до 34 %. У кризовий 2008 р. падіння цього показника склало більше 52 %. У наступні роки динаміка

індексу WIG 20 залишається нестабільною, але падіння кризового рівня (2008 р.) вже не відбуваються (рис. 4).

На рис. 4 видно, що періоди зростання (2009, 2012 рр.) змінюються періодами падіння (2011, 2013, 2014 рр.). Безумовно, падіння індексів не є таким значним, як у 2008 р.,

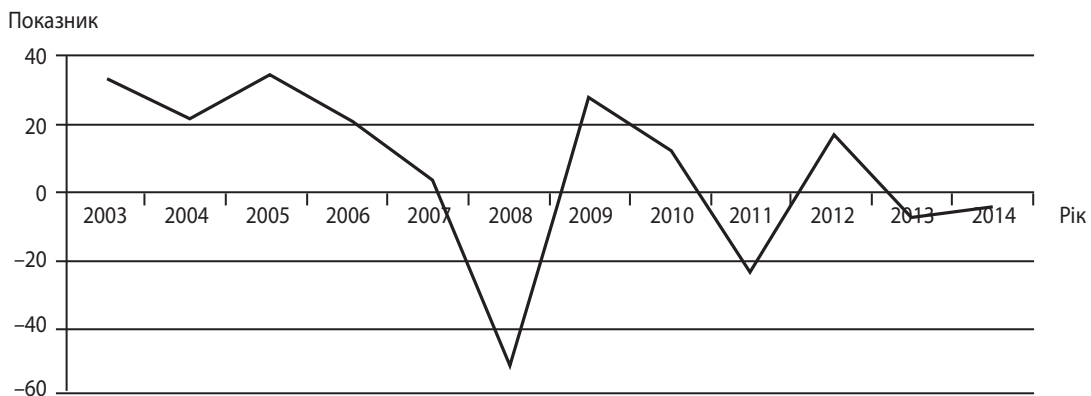


Рис. 4. Динаміка зміни фондового індексу WIG 20

Складено автором за матеріалами [11]

але і зростання, як у передкризові роки, теж не спостерігається.

Індекс Будапештської фондової біржі (BUX) розраховується на основі котирувань акцій найбільших компаній Угорщини. Ці акції складають 58 % капіталізації внутрішнього фондового ринку Угорщини. З рис. 5 видно, що в 2004 – 2005 рр. індекс зростав значними темпами. У кризовий 2008 р. відбулось значне падіння індексу.

Слід зазначити, що відновлення позитивної динаміки індексу відбулось надшвидкими темпами – за 2009 р. більше, ніж 65 %. У наступні роки були і зростання, і падіння індексу.

PX Index – ключовий індекс Празької фондової біржі (Чехія), так званий індекс «блакитних фішок» (рис. 6).

Як і в розглянутих Польщі та Угорщині, фондовий індекс Чехії все ще не досягнув докризового рівня. Разом із тим, і найбільше зафіксоване падіння в післякризовий період склало 25 %, що вдвічі менше за кризовий рівень у 52 % падіння індексу.

Узагальнюючим фондовим індексом Європейського Союзу вважається EURO STOXX 50, який відображає оцінку європейськими фінансовими ринками найбільших європейських підприємств. Розраховується для 50 компаній, більшість з яких представляють економіки Німеччини та Франції. Крім цього, індекс враховує акції компаній з найбільшою капіталізацією наступних країн: Австрії, Бельгії, Фінляндії, Греції, Ірландії, Італії, Люксембургу, Нідерландів, Португалії та Іспанії.

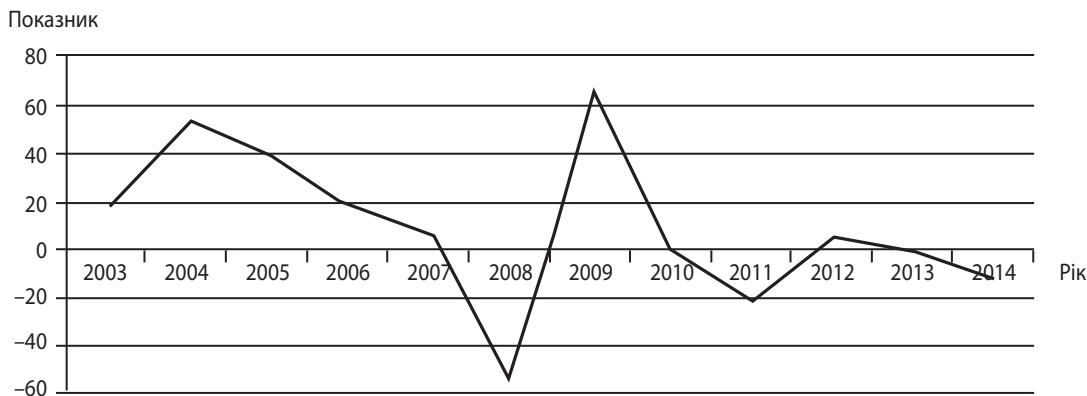


Рис. 5. Динаміка зміни фондового індексу BUX

Складено автором за матеріалами [12]

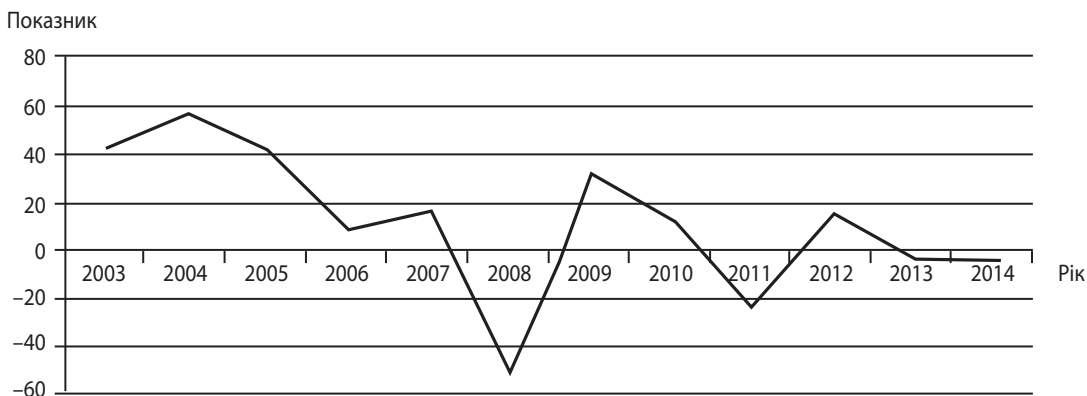


Рис. 6. Динаміка зміни фондового індексу PX

Складено автором за матеріалами [13]

У роботі ми зробили спробу на основі дослідження змін фондових індексів виявити ступінь взаємозалежності фондових ринків окремих країн ЄС, а саме: Франції, Німеччини, Великобританії, Польщі, Чехії та Угорщини. Для цього спочатку було досліджено ступінь взаємозалежності національних фондових ринків Франції, Німеччини, Великобританії та загальноєвропейського індексу EURO STOXX 50. З рис. 7 видно, що, незважаючи на сильне взаємопроникнення фондових ринків, казати про відсутність кордонів національних фондових ринків поки не можна.

Так, зростання та падіння фондових індексів відбуваються синхронно, але рівні цих зростань та падінь дещо різняться.

Для більш детального аналізу нами були виконані розрахунки коефіцієнтів парної кореляції між показниками зміни фондових індексів у країнах, які досліджувались, за допомогою стандартної комп'ютерної програми MS Excel, які показали, що кожен з індексів, що досліджувався, демонструє високий рівень взаємозв'язку з двома іншими досліджуваними індексами. Крім того, істотний зв'язок спостерігається між кожним з трьох досліджуваних індексів

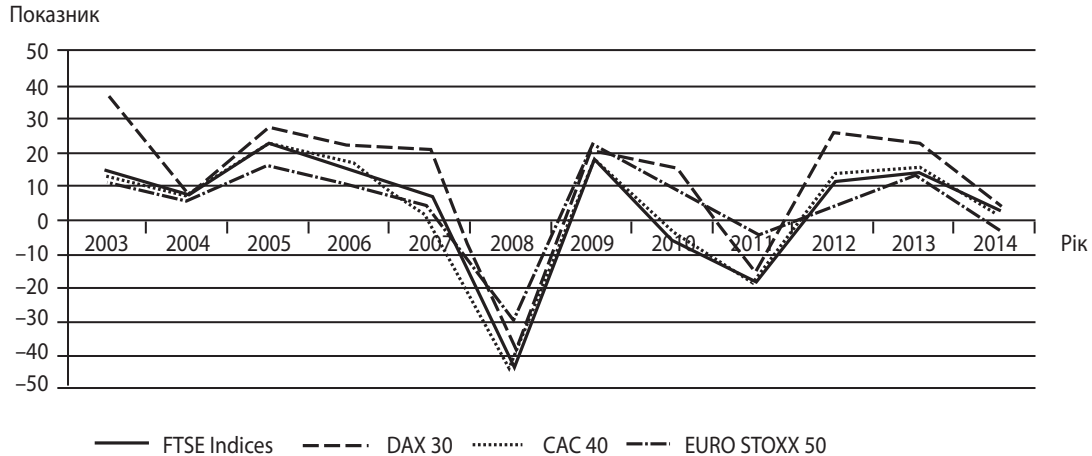


Рис. 7. Динаміка змін фондових індексів FTSE, DAX 30, CAC 40, EURO STOXX 50, %

Складено автором за матеріалами [8; 9; 10; 14]

(Великобританії (FTSE), Німеччини (DAX 30), Франції (CAC 40)) та загальноєвропейським (EURO STOXX 50) (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції (r) фондових індексів

Фондові індекси, що зіставляються	Значення r
FTSE Indices та CAC 40	0,93
FTSE Indices та DAX 30	0,90
CAC 40 та DAX 30	0,92
EURO STOXX 50 та FTSE Indices	0,93
EURO STOXX 50 та CAC 40	0,99
EURO STOXX 50 та DAX 30	0,94

Розраховано автором

Окремо було розглянуто динаміку фондових індексів так званих «нових» країн ЄС, а саме Польщі, Чехії та Угорщини (рис. 8).

Як видно з рис. 8, у докризові роки зростання фондових індексів Польщі, Чехії та Угорщини випереджало темпи зростання загальноєвропейського індексу EURO STOXX 50. У кризовий 2008 р. відбулось синхронне глибоке падіння всіх індексів, а темпи відновлення фондових індексів Польщі, Чехії та Угорщини навіть перевищили темпи зростання загальноєвропейського індексу EURO STOXX 50.

Подальше дослідження взаємозалежності фондових індексів так званих «нових» країн ЄС та загальноєвропейського індексу EURO STOXX 50 дало змогу за допомогою коефіцієнта кореляції отримати результати, які наведені в табл. 2.

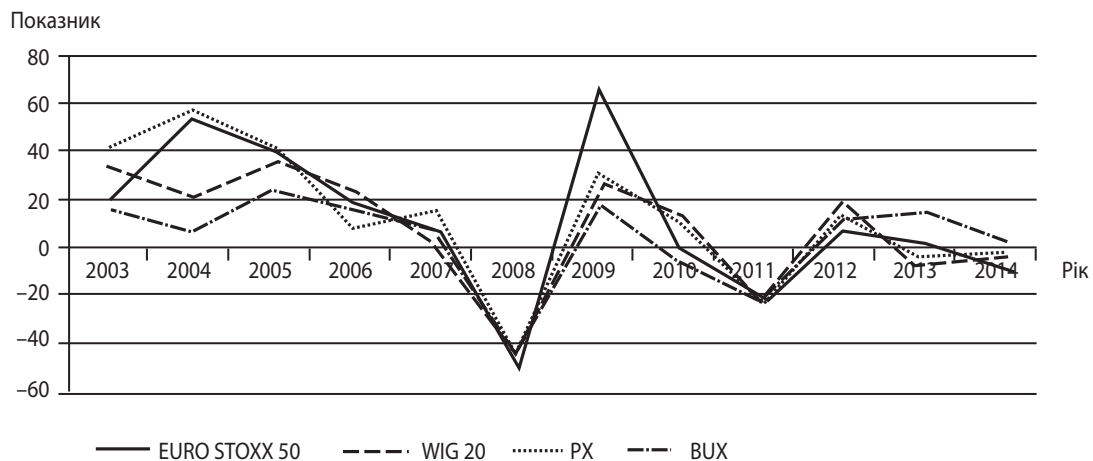


Рис. 8. Динаміка змін фондових індексів WIG20, PX, BUX та EURO STOXX 50, %

Складено автором за матеріалами: [11; 12; 13; 14]

Як видно з табл. 2, отримані величини свідчать про те, що зв'язок між розглянутими показниками істотний.

Як свідчать численні спостереження за ринком акцій, динаміка ринку акцій у цілому збігається з динамікою економіки (реального сектора).

Піднесення на фондовому ринку створює додаткові можливості для залучення інвестиційного капіталу компаніями через додатковий випуск акцій. Від курсової вартості акцій компаній залежать і можливості залучення банківського кредиту (акції компанії використовують для заста-

Таблиця 2

Коефіцієнт кореляції (r) фондових індексів

Фондові індекси, що зіставляються	Значення r
WIG20 та PX	0,93
WIG20 та BUX	0,86
BUX та PX	0,90
EURO STOXX 50 та WIG20	0,88
EURO STOXX 50 та PX	0,80
EURO STOXX 50 та BUX	0,80

Розраховано автором

ви під отримання кредиту). Тобто за інших рівних умов зростання ринку акцій сприяє зростанню виробництва. Звичайно, для прогнозування економічної ситуації треба проводити багатофакторний аналіз, бо фондові індекси не можуть бути базою для такого аналізу. Разом з тим можна зробити висновок, що на даному етапі фондові індекси країн Європейського Союзу свідчать про позитивні тенденції в реальному секторі їх економіки.

Біржові торги в Україні беруть свій початок з 1992 р., а у 1997 р. з'явилися перші українські фондові індекси. Найбільш відомими та вживаними є індекс PFTS та індекс Української біржі (UX).

Головним показником розвитку ринку цінних паперів України, визнаним не тільки в межах нашої держави, але й за кордоном, є індекс PFTS, що розраховується на базі цін найбільш ліквідних акцій PFTS з 1 жовтня 1997 р. [15].

Індекс Української біржі UX – цей показник, виходячи з назви, розраховується на основі обсягу торгів на Українській біржі. Точкою відліку для його розрахунку став 2009 р., тобто він є новим у системі українських біржових індексів. На сьогоднішній день індекс UX розраховується, на основі цін 10 акцій «блакитних фішок» України – акцій найбільш великих українських компаній, лідерів у своїх галузях [16].

Крім індексу PFTS та Української біржі (UX), в Україні існує ще кілька фондових індексів, проте вони розраховуються не біржами, а інвестиційними компаніями і мають локальну сферу застосування.

Нами були виконані розрахунки коефіцієнта парної кореляції між показниками зміни фондових індексів PFTS Index та UX. Отримана величина – 0,89 – свідчить про те, що зв'язок між двома розглянутими ознаками істотний. Зміни величини індексів PFTS та Української біржі тісно взаємопов'язані між собою, що пояснюється відображенням ними реальної ситуації на національному фондовому ринку та в економіці України (рис. 9).

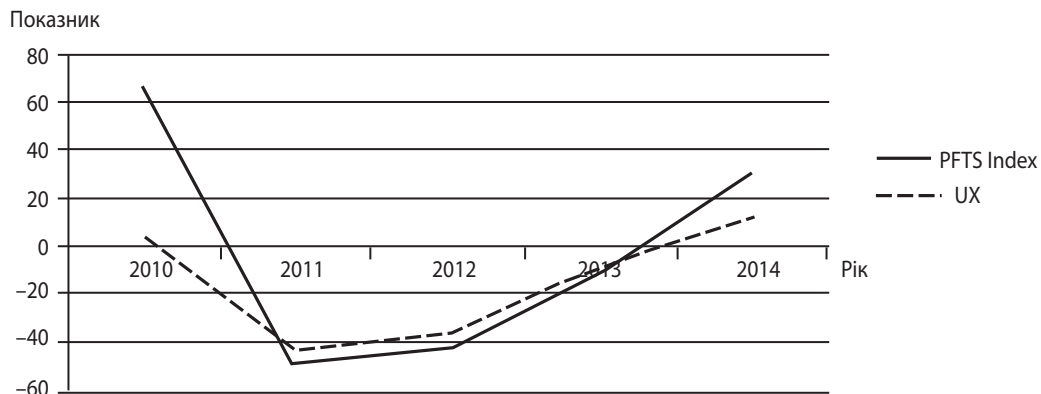


Рис. 9. Динаміка змін фондових індексів PFTS Index та UX, %

Складено автором за матеріалами: [15; 16]

Приймаючи до уваги те, що PFTS Index розраховується більш тривалий час, ніж UX, а біржа PFTS за загальним обсягом торгів посідає друге місце серед бірж України; візьмемо саме цей фондовий індекс за фондовий індикатор України.

Пріоритетність курсу на євроінтеграцію у зовнішньоекономічній стратегії України передбачає освоєння досвіду країн Євросоюзу у забезпеченні, зокрема, сталою розвитку ринку цінних паперів та є важливою умовою успішного розвитку економіки України. Тому для більш детального аналізу нами були виконані розрахунки коефіцієнтів парної кореляції між показниками зміни фондового індексу PFTS Index та фондових індексів «старих» та «нових» країн ЄС за допомогою комп'ютерної програми MS Excel (табл. 3; 4).

Таблиця 3

Коефіцієнт кореляції (r) PFTS Index з фондовими індексами «старих» країн ЄС

Фондові індекси, що зіставляються	Значення r
FTSE Indices та PFTSIndex	0,47
DAX 30 та PFTSIndex	0,39
CAC 40 та PFTSIndex	0,39
EURO STOXX 50 та PFTSIndex	0,44

Розраховано автором

Розрахунки показали, що PFTS Index не демонструє високий рівень взаємозв'язку з фондовими індексами «старих» країн ЄС. На нашу думку, це пов'язано з тим, що

Таблиця 4

Коефіцієнт кореляції (r) PFTS Index з фондовими індексами «нових» країн ЄС

Фондові індекси, що зіставляються	Значення r
WIG20 та PFTS Index	0,56
BUX та PFTS Index	0,70
PX та PFTS Index	0,76

Розраховано автором

на відміну від фондових ринків країн ЄС, які використовуються і як засіб фінансування компаній, в Україні на фондовому ринку проводяться виключно спекулятивні операції з цінними паперами компаній.

Як видно з рис. 10, всі чотири індекси країн Європейського Союзу, включаючи загальноєвропейський індекс, рухаються настільки симетрично, наскільки це можливо, а український PFTS Index, хоч і з урахуванням світових тенденцій зростання та падіння індексів, але із запізненням стрімко зростає та падає набагато глибше за фондові індекси «старих» країн ЄС. Тобто провідною тенденцією

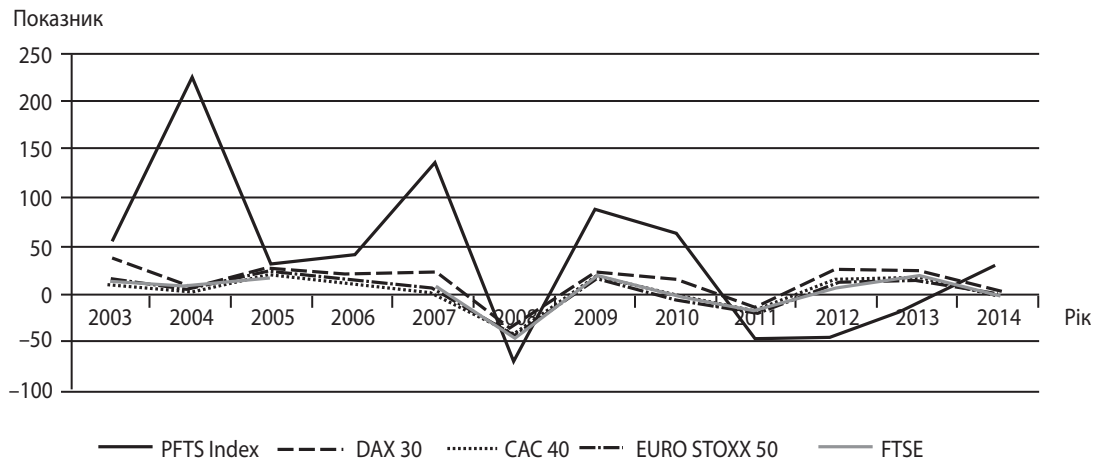


Рис. 10. Динаміка змін фондових індексів FTSE, DAX 30, CAC 40, EURO STOXX 50 та PFTS Index

Складено автором за матеріалами: [8; 9; 10; 14; 15]

українського PFTS Index є висока волатильність та погана передбачуваність.

Результати розрахунків коефіцієнтів парної кореляції між показниками зміни фондового індексу PFTS Index та фондовими індексами «нових» країн ЄС зображено в табл. 4.

Як видно з табл. 4, розрахунки показали, що PFTS Index демонструє більш високий рівень взаємозв'язку з фондовими індексами «нових» країн ЄС, ніж з індексами «старих» країн ЄС. Найбільший зв'язок простежується з індексами Чехії (PX) та Угорщини (BUX). Це пов'язано

з тим, що на фондових ринках «нових» країн ЄС, а саме Чехії та Угорщини присутні однакові категорії учасників – інвестори з ризикованою (спекулятивною) інвестиційною стратегією, які виконують вимоги диверсифікації інвестиційного портфелю, поповнюючи його акціями з рейтингом спекулятивного рівня. Тобто ці інвестори вкладають гроші в цінні папери певного типу (орієнтуючись на рейтинги країн), різниця полягає лише в обсягах інвестицій. Рівень взаємозв'язку з Польщею найнижчий серед досліджуваних країн, бо фондовий ринок Польщі, і відповідно, її фондовий

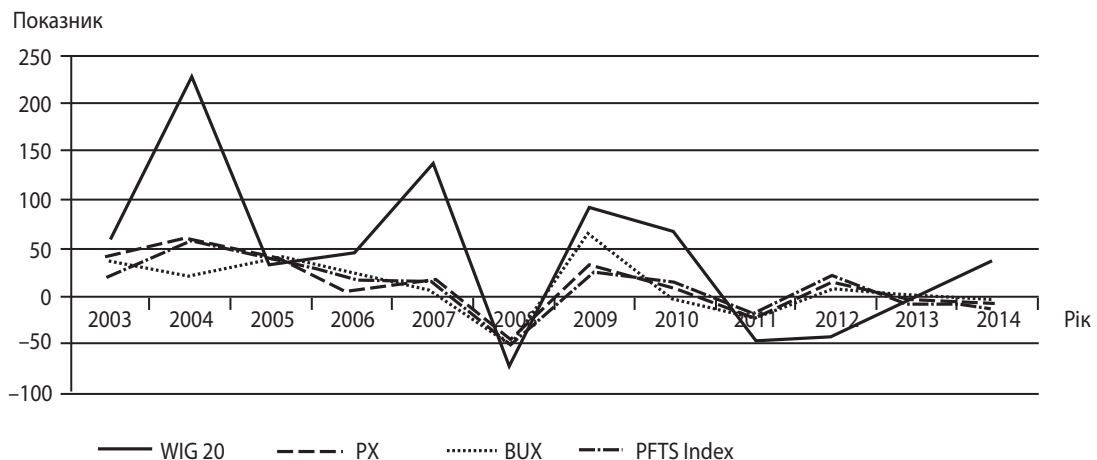


Рис. 11. Динаміка змін фондових індексів WIG 20, PX, BUX та PFTS Index

Складено автором за матеріалами: [11; 12; 13; 15]

індекс, більше відповідає тенденціям, існуючим у «старих» країнах ЄС.

Як видно з рис. 11, PFTS Index у цілому відповідає загальним трендам, існуючим у «нових» країнах ЄС, але із запізненням та прискоренням як під час зростання (2004, 2007, 2009, 2013 рр.), так і під час падіння (2008, 2011 рр.). Найменший зв'язок з фондовим індексом Польщі, найбільший – з Чехією.

Висновок. Отже, існує певна взаємозалежність фондових ринків досліджуваних країн. Результати розрахунків коефіцієнтів парної кореляції між показниками зміни фондових індексів у країнах, що досліджуються, показали, що у динаміці фондових індексів національних фондових ринків країн ЄС (Великобританії (FTSE), Німеччини (DAX 30), Франції (CAC 40), Польщі (WIG 20), Чехії (PX), Угорщини (BUX)) спостерігаються спільні тенденції. Крім того, у поведінці розглянутих індексів спостерігаються загальні локальні тренди. Одним із узагальнюючих індикаторів стану фондового ринку України є фондовий індекс PFTS (PFTS Index). Існує певна тенденція до наближення динаміки PFTS Index до відповідної динаміки фондових індексів «старих», і, в більшому ступеню, «нових» країн ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рязанова Н. С. Фінансовий ринок як економічна категорія: її характерні риси, суспільне призначення та функції у сучасному інформаційному суспільстві / Н. С. Рязанова // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 299 – 312.
2. Нескорородева І. І. Фондові індекси та їх функціональне призначення / І. І. Нескорородева // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2006. – Т. 2, вип. 217. – С. 434 – 441.
3. Нескорородева І. І. Індекси як індикатори фондового ринку України / І. І. Нескорородева // Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія економічна. – 2005. – № 668. – С. 194 – 198.
4. Ляшенко В. І. Фондовые индексы зарубежных рынков / В. І. Ляшенко, К. В. Павлов. – М. : Магістр, 2007. – 558 с.
5. Бельзетский А. І. Фондовые индексы: оценка качества / А. І. Бельзетский. – М. : Новое знание, 2006. – 310 с.
6. Ляшенко С. В. Оцінка якості українських фондових індексів / С. В. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1 (15). – С. 100 – 109.
7. Герасименко Е. М. Индексы фондового рынка как индикаторы экономической безопасности торговцев ценными бумагами / Е. М. Герасименко // Современный научный вестник. – 2010. – № 11 (93). – С. 133 – 138.
8. Historical prices of CAC 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finanzen.net/index/CAC_40/Hochtief
9. Historical prices of DAX 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finanzen.net/index/DAX/Hochtief>
10. Historical prices of FTSE 100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://swanlowpark.co.uk/ftseannual.jsp>
11. Historical prices of WIG 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.quotenet.com/index/historical-prices/WIG-20/1.1.2003_31.12.2014
12. Budapest Stock Exchange Ltd. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bse.hu/menun_kivuli/dinportl/downloadable/nonrealtimehistdata
13. Prague Stock Exchange Fact Book 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ftp.pse.cz/Statist.dta/Year/fb2014.pdf>
14. European Factbook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://euronext.com/>
15. Фондова біржа ПФТС : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfts.ua/uk/indexes/>
16. Українська біржа : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua>

REFERENCES

- Belzetskiy, A. I. Fondovye indeksy: otsenka kachestva [Stock indexes: quality assessment]. Moscow: Novoe znanie, 2006.
- "Budapest Stock Exchange Ltd." http://bse.hu/menun_kivuli/dinportl/downloadable/nonrealtimehistdata
- "European Factbook" <https://euronext.com/>
- Fondova birzha PFTS. <http://www.pfts.ua/uk/indexes/>
- Gerasimenko, E. M. "Indeksy fondovogo rynka kak indikatory ekonomicheskoy bezopasnosti torgovtsev tsennymi bumagami" [Stock market indices as indicators of economic security of the securities traders]. Sovremennyy nauchnyy vestnik, no. 11 (93) (2010): 133-138.
- "Historical prices of CAC 40" http://www.finanzen.net/index/CAC_40/Hochtief
- "Historical prices of DAX 30" <http://www.finanzen.net/index/DAX/Hochtief>
- "Historical prices of FTSE 100" <http://swanlowpark.co.uk/ftseannual.jsp>
- "Historical prices of WIG 20" http://www.quotenet.com/index/historical-prices/WIG-20/1.1.2003_31.12.2014
- Liashenko, S. V. "Otsinka yakosti ukrainskykh fondovykh indeksiv" [Quality rating of Ukrainian stock indexes]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu, no. 1 (15) (2009): 100-109.
- Liashenko, V. I., and Pavlov, K. V. Fondovye indeksy zarubezhnykh ryнков [Stock indices of foreign markets]. Moscow: Magistr, 2007.
- Neskorodieva, I. I. "Fondovi indeksy ta ikh funktsionalne pryznachennia" [Share indexes and their functionality]. Ekonomika: problemy teorii ta praktyky vol. 2, no. 217 (2006): 434-441.
- Neskorodieva, I. I. "Indeksy iak indykatory fondovoho rynku Ukrainy" [Indices as indicators of the stock market of Ukraine]. Visnyk KhNU imeni V. N. Karazina. Serii ekonomichna, no. 668 (2005): 194-198.
- "Prague Stock Exchange Fact Book 2014" <http://ftp.pse.cz/Statist.dta/Year/fb2014.pdf>
- Riazanova, N. S. "Finsanovyi rynek iak ekonomichna kategoria: ii kharakterni rysy, suspilne pryznachennia ta funktsii u suchasnomu informatsiinomu suspilstvi" [Financial market as an economic category, its characteristics, social purpose and function in today's information society]. Problemy ekonomiky, no. 1 (2015): 299-312.
- Ukrainska birzha. <http://www.ux.ua>

АНАЛІЗ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРИЧИН, ЩО ПЕРешКОДЖАЮТЬ УПРОВАДЖЕННЮ ПРОГРЕСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОМ

© 2015 ВІННИЧЕНКО О. В.

УДК 339.172

Вінниченко О. В.

Аналіз та структуризація причин, що перешкоджають впровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном

У статті визначено і структуровано основні причини, що перешкоджають розвитку й упровадженню прогресивних технологій торгівлі зерном на товарних біржах в Україні. Узагальнення наявних недоліків у діяльності вітчизняних товарних бірж стало базою для моделі, в якій побудовано направлений граф відношень між перерахованими недоліками в роботі бірж і матрицю залежності та досяжності. Було виокремлено і структуровано причини, визначено першочергові з них, що дає можливість обирати вірну послідовність дій і дозволяє визначити пріоритетні проблеми, які вимагають першочергового вирішення при ухваленні управлінських рішень з метою розвитку біржового ринку зерна. Запропонований підхід наочно зображує взаємозв'язок між наявними причинами і послідовність їх вирішення.

Ключові слова: товарна біржа, ф'ючерсний контракт, ринок зерна, структуризація причин, біржова інфраструктура

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Вінниченко Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

Email: vi_a_vi@mail.ru

УДК 339.172

UDC 339.172

Винниченко А. В. Анализ и структуризация причин, препятствующих внедрению прогрессивных технологий биржевой торговли зерном

В статье выделены и структурированы основные причины, которые препятствуют развитию и внедрению прогрессивных технологий торговли зерном на товарных биржах в Украине. Обобщение существующих недостатков в работе отечественных товарных бирж стало базой для модели, в которой были построены направленный граф отношений между перечисленными недостатками в работе бирж и матрица зависимости и достижимости. Были выделены и структурированы причины, определены первоочередные из них, что, в свою очередь, дает возможность осуществлять правильную последовательность действий и позволяет определить приоритетные проблемы, требующие первоочередного решения при принятии управленческих решений с целью развития биржевого рынка зерна. Предложенный подход наглядно показывает взаимосвязь между существующими причинами и последовательность их решения.

Ключевые слова: товарная биржа, фьючерсный контракт, рынок зерна, структуризация причин, биржевая инфраструктура

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Винниченко Алена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

Email: vi_a_vi@mail.ru

Vynnychenko O. V. The Analysis and Structuring of the Causes Impeding the Introduction of Advanced Technologies for Exchange Grain Trading

In the article the main causes impeding the development and introduction of advanced technologies for grain trading on commodity exchanges in Ukraine have been identified and structured. The generalization of existing shortcomings in operation of the domestic commodity exchanges has served the basis for the model, within which there were built: a directed graph of correlations between the above mentioned shortcomings in the operation of exchanges, the matrix of dependency and reachability. The causes have been identified and structured, the main ones being determined, which, in turn, makes it possible to carry out the correct sequence of actions and emphasize the primary issues requiring priority solutions at making management decisions in order to promote the grain exchange market. The suggested approach clearly shows the correlation between the existing causes and sequence of their elimination.

Key words: commodity exchange, futures contract, grain market, structuring the causes, exchange infrastructure

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 15.

Vynnychenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sum'ska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: vi_a_vi@mail.ru

Біржова торгівля зерном сприяє підвищенню стабільності ситуації на зерновому ринку: для виробників – шляхом страхування ризику від непередбачуваного коливання цін, для покупців – гарантованим придбанням якісної продукції, для професійних учасників ринку – отри-

манням додаткового прибутку, для держави – вирішенням завдань щодо регулювання ціноутворення, моніторингу кон'юнктури ринку, співвідношення попиту і пропозиції. Товарна біржа являє собою організований ринок і є регульованим каналом реалізації продукції. Впровадження та

розширення саме біржової торгівлі зерном в Україні сприятиме прискоренню реалізації продукції; скороченню кількості посередницьких структур, ціновій прозорості на зерновому ринку в цілому. Тому саме впровадження сучасного біржового механізму сприятиме більш стабільній ціновій ситуації на ринку зерна.

Основне завдання, яке стоїть перед товарними біржами в Україні, пов'язане з подальшим розвитком біржових технологій, з виходом на ринок строкових контрактів.

Зарубіжні і вітчизняні вчені та економісти [1; 3; 5; 7; 8; 9; 12] вказують на різні причини та недоліки, які не дозволяють біржам впроваджувати строкові контракти в біржову практику.

Метою статті є аналіз та структуризація причини, які перешкоджають товарним біржам розвивати вже накопичений досвід роботи і впроваджувати строкові контракти у практику біржової торгівлі.

У світовій практиці ф'ючерсні контракти закінчуються поставкою реального товару лише в невеликій кількості (1 – 2 % від загальної кількості угод). За припущеннями фахівців, в Україні на етапі введення в торгівлю ф'ючерсних контрактів близько половини з них закінчуватимуться реальною поставкою товару, що зумовить певні труднощі.

Аналіз праць зарубіжних і вітчизняних учених [1; 4; 6; 8; 9; 10; 11; 13; 14] дозволив виділити такі причини, що перешкоджають створенню біржового ринку строкових контрактів: відсутність інфраструктури та єдиного законодавчого регулювання; незначна кількість покупців і продавців; відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів); відсутність стандартних контрактів; відсутність механізму клірингу; невелика кількість контрактів, які укладаються; неадекватне ціноутворення; відсутність механізму страхування ризиків; відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями; відсутність ринку строкових контрактів.

Детальніше зупинимося на кожному з наведених недоліків.

1. Відсутність інфраструктури.

Для формування ефективної інфраструктури біржі, особливо біржі, на якій укладатимуться ф'ючерсні контракти, необхідно дотримуватись таких умов: чітке складське і розрахункове обслуговування, наявність технічного та інформаційного оснащення, оскільки воно має повністю обслуговувати торги на біржі.

2. Відсутність єдиного законодавчого регулювання.

Для нормального функціонування і розвитку будь-якого ринку, в тому числі біржового товарного ринку, необхідно мати чітку законодавчу і нормативну базу, яка визначатиме умови роботи як самого ринку, так і його учасників. В Україні відсутнє єдине законодавче поле, яке б регулювало і регламентувало біржовий ринок. Товарні, фондові та валютна біржі, які існують в Україні, регулюються окремими законами і законодавчими актами, котрі багато в чому суперечать один одному.

Як вказує Ю. П. Воскобійник [1], державне регулювання є невід'ємною складовою для функціонування біржового ринку, проте держава не повинна займатися тиском і втручатися адміністративними методами в діяльність біржі. Її завданням є координація і контроль діяльності бірж, попередження маніпуляцій та шахрайства на біржовому ринку.

3. Незначна кількість покупців і продавців.

Через незначну кількість покупців і продавців на товарних біржах, які здійснюють торгівлю сільгосппродукцією, торговельні сесії з реалізації цього виду продукції проводяться в основному один раз на тиждень. Далеко не кожна торговельна сесія закінчується укладанням контрактів, оскільки дуже часто це пов'язано з відсутністю покупців або продавців. Про незначну кількість покупців і продавців на товарних біржах свідчить і той факт, що в середньому близько 3 % від загального обсягу вирощеної сільськогосподарської продукції реалізується через товарні біржі. Основним каналом реалізації такої продукції залишаються комерційні структури. Так, наприклад, у 2004 р. 59,2 % пшениці було реалізовано через комерційні структури і лише 0,5 % – через біржовий ринок.

4. Відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів).

Професійні учасники залежно від цілей і операцій, які проводяться, поділяються на хеджерів, спекулянтів та арбітражерів. На українських товарних біржах таких категорій учасників немає.

Хеджерами виступають особи, пов'язані з реальною торгівлею, тобто продавці і покупці наявних товарів, які прагнуть застрахуватися від несприятливих змін цін на свої товари. Традиційно операція хеджування полягає в одночасному укладанні протилежних операцій на ринку наявного товару і на ф'ючерсному ринку, з метою запобігання або зменшення можливих фінансових втрат через несприятливі зміни цін на той чи інший товар.

Спекулянти – це професійні учасники біржового ринку, основною метою діяльності яких є отримання прибутку. Купуючи ф'ючерсні контракти в хеджерів, спекулянти їх перепродають і тим самим створюють ліквідність ф'ючерсного ринку. Спекулянти беруть на себе ризик і вкладають значні фінансові ресурси на підтримку ліквідності біржових контрактів.

Арбітражери – особи, які заробляють на різниці в ціні. Сутність їхньої діяльності полягає в тому, що одночасно здійснюються купівля і продаж контрактів на двох і більше ринках на один і той самий актив з метою отримання вигоди від різниці в ціні.

Проте для того, щоб з'явилася можливість укладання біржових контрактів з метою отримання доходу від різниці в ціні, тобто спекулятивних контрактів, необхідна наявність декількох умов: торгівля на біржі стандартними контрактами; попит на товар, який лежить в основі стандартного контракту; щоденні торговельні сесії з даного товару; ціна на товар, який лежить в основі стандартного контракту, має коливатися, аби такий контракт був привабливий для спекулянтів. І лише за наявності такої категорії учасників, як спекулянти, що фактично беруть на себе ціновий ризик, з'являється така категорія, як хеджери.

5. Відсутність стандартних контрактів.

У даний час на товарних біржах кожен укладений контракт носить індивідуальний характер. У стандартному контракті чітко вказано вид товару, його якість, обсяг контракту, умови оплати і термін поставки. З упрощенням у практику біржових торгів стандартних контрактів буде забезпечена взаємозамінність контрактів, тобто при невиконанні будь-якою із сторін зобов'язань

за біржовим контрактом біржа має знайти необхідний обсяг продукції і замінити контрагента, гарантуючи, таким чином, виконання зобов'язань за укладеним на біржі контрактом.

Розробка біржами стандартних контрактів і впровадження їх у практику біржової торгівлі є складним і важливим кроком на шляху до впровадження в біржовій практиці строкових контрактів. Кожна товарна біржа має займатися вивченням ринку і розробкою стандартних контрактів з метою їх впровадження на практиці.

6. Відсутність механізму клірингу.

Кліринг – це взаєморозрахунки по зобов'язаннях сторін. В основі системи клірингових розрахунків лежить система гарантійних вкладів учасників біржової операції. Кліринговий центр – це біржова структура, основною функцією якої є проведення клірингу за результатами біржового торгового дня та організація взаєморозрахунків між учасниками біржових торгів. Кожна біржа має розра-

хункову палату або кліринговий центр, проте вони не виконують свого основного завдання – гарантія виконання зобов'язань за контрактами учасниками торгів.

7. Невелика кількість контрактів, що укладаються.

Зважаючи на невелику кількість учасників на біржах, такий показник, як кількість укладених контрактів, має низьке значення. За результатами біржової сесії на біржі може виникнути ситуація, коли не буде укладений жодний контракт. Такий стан речей не характерний для західних товарних бірж, на яких щодня укладається величезна кількість контрактів.

8. Неадекватне ціноутворення.

У країнах з розвинутою ринковою економікою відсутні спеціальні органи ціноутворення, планування і постачання. Ці функції виконують товарні біржі, оскільки на них концентрується масовий попит і пропозиція, що дозволяє виявляти ринкові ціни. Товарні біржі в Україні не виконують такої функції (табл. 1).

Таблиця 1

Чинники впливу на ціну, що формується на товарних біржах України

Характеристика біржового товарного ринку	Умови, що склалися на біржовому товарному ринку	Ціноутворення	
		Біржова ціна є орієнтиром	Біржова ціна не є орієнтиром
Стан ринку	Нестабільний	-	+
Цінова ситуація	Значні коливання цін	-	+
Співвідношення попиту і пропозиції на біржі	Нестійке	-	+
Частка біржового ринку від загального товарообігу	Незначна	-	+

Таким чином, нестабільний стан ринку, значні цінові коливання, нестійкий попит і пропозиція, а також незначна частка біржового ринку – все це свідчить про те, що на такому ринку ціна на продукцію не є орієнтиром і такий ринок неспроможний регулювати ціноутворення на продукцію, що реалізується.

9. Відсутність механізму страхування ризиків.

Процес страхування ризиків заснований на тому, що основні групи професійних учасників укладають контракти з різною метою, з різною частотою закривають позиції, за один і той самий період часу укладають різну кількість контрактів. Страхування ризиків (або хеджування) – це невід'ємна функція сучасних товарних бірж. Використання товарних бірж з метою хеджування залежить від багатьох чинників, зокрема від використання можливостей ф'ючерсної торгівлі і вигод хеджування, від величини товарного капіталу, схильного до ризику знецінення, міри нестійкості ринку, співвідношення біржових котирувань і цін реального товару й інших чинників. Фірма може прийняти рішення хеджувати всі ризики, не хеджувати нічого або хеджувати що-небудь вибірково. Це пов'язано з величиною ризику, якого вона зазнає. Відсутність хеджування може мати дві причини: 1) фірма може не знати про ризики або про можливості їх зменшення; 2) фірма може вважати, що ситуація на ринку не зміниться або зміниться на її користь. У результаті компанія бере на себе ризик, і якщо сподівання вірні, то вона виграє, якщо ні – зазнає збитків. Хеджування всіх ризиків – єдиний спосіб їх повністю уникнути.

Завжди існує ризик, що негативна зміна цін на ринку наявного товару не буде повністю компенсована зміною ф'ючерсних цін. Операції хеджування засновані на принципі одночасної і рівновеликої зміни цін на ринку наявного товару і цін відповідних ф'ючерсних контрактів. Насправді ж ці ціни не завжди однакові, хоча вони коливаються пропорційно і в одному напрямі. Різницю між цінами реального і ф'ючерсного контракту називають «базисом». На величину базису можуть впливати якість товару, регіон його походження, строки постачання. Таким чином, ціна реального товару складається з ціни ф'ючерсного контракту і величини базису [4].

Зараз у світі широко використовуються різні механізми страхування. Торгові компанії застосовують всі можливі види хеджування, оскільки біржові операції – невід'ємний елемент їхньої господарської діяльності (практично кожна операція з купівлі-продажу реального товару супроводжується операцією на ф'ючерсній біржі). Друге за значенням місце серед хеджерів посідають фірми з первинної переробки або дороблення товару. Їхні хеджові операції мало чим відрізняються від подібних операцій торгових компаній. На третьому місці за обсягом хеджування знаходяться фірми, які випускають готову продукцію. За деякими оцінками, на них припадає 10 – 20 % контрактів, не ліквідованих на кінець дня [2].

У сучасних умовах вся робота професійних учасників біржового ринку побудована на страхуванні фінансового стану і постійній координації своїх планів. Господарсько-економічна діяльність суб'єктів ринку – діяльність, орі-

ентована на майбутнє, й управлінські рішення, що приймаються, безпосередньо пов'язані з їх припущеннями та сподіваннями. Ці рішення формуються під впливом безлічі чинників, але перш за все за основу береться вихідна інформація. На біржовому ринку вихідною інформацією є ціна строкового активу, яка є прогнозом учасників ринку відносно майбутньої ціни спот. Ціна на строковому ринку формується під впливом поточної інформації, але оскільки остання постійно оновлюється, відповідно коригується й ціна. Якщо для хеджера основне завдання полягає в тому, аби застрахувати себе від непередбаченої зміни цін, то для спекулянта – заробити на різниці в ціні, і, як наслідок, ці категорії учасників зацікавлені не лише в аналізі поточної кон'юнктури, але і в передбаченні подальшої динаміки зміни цін.

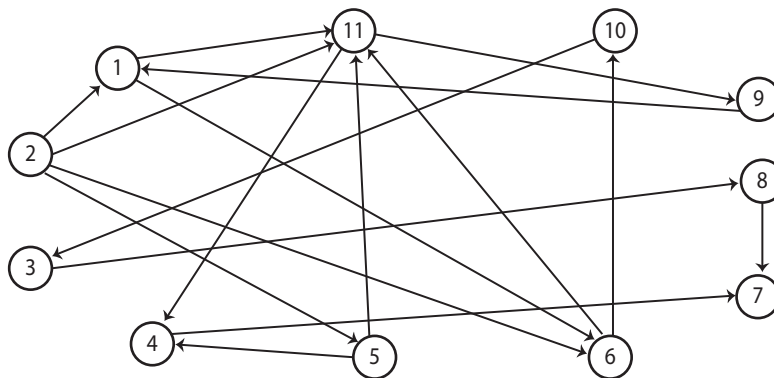
10. Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями.

Гарантії виконання зобов'язань за біржовими контрактами здійснюються завдяки біржовим системам клірингу і розрахунків. Фактично ці функції має виконувати Розрахункова палата біржі. У процесі біржової торгівлі Розрахункова палата виконує ряд функцій, до основних з яких можна віднести такі – виконання взаєморозрахунків, забезпечення гарантій, забезпечення прибутковості. В основі виконання взаєморозрахунків лежить система маржевих внесків кожного з учасників торгів.

На вітчизняних товарних біржах, навіть якщо контракт укладений, не завжди він виконується або якась із сторін не може його виконати. Ризик невиконання зобов'язань по контрактах повинна брати на себе Розрахункова палата, і після укладення контракту для покупця і продавця другою стороною за контрактом є саме вона. Розрахункова палата біржі після укладення контракту виступає як посередник між покупцем і продавцем.

11. Відсутність ринку строкових контрактів.

До строкових контрактів відносяться форвардні, ф'ючерсні, опційні, своп-контракти та контракти, які набули поширення у країнах Заходу – так звані синтетичні комбінації (наприклад, опціон на ф'ючерсний контракт).



Примітка: 1 – відсутність інфраструктури; 2 – відсутність єдиного законодавчого регулювання; 3 – незначна кількість покупців і продавців; 4 – відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів); 5 – відсутність стандартних контрактів; 6 – відсутність механізму клірингу; 7 – невелика кількість контрактів, які укладаються; 8 – неадекватне ціноутворення; 9 – відсутність механізму страхування ризиків; 10 – відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями; 11 – відсутність ринку строкових контрактів

Рис. 1. Направлений граф причин, що перешкоджають розвитку та впровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном

На вітчизняних товарних біржах строкові контракти представлені лише однією групою – форвардними контрактами (слід зазначити, що вони не можуть бути використані для страхування ризиків).

Введення ф'ючерсного контракту в торгівлю – непростий і тривалий процес. Біржі проводять ретельне дослідження ринку з метою визначення, чи буде привабливим для учасників торговельних операцій той або інший контракт. До уваги береться наявність форвардного ринку, який вже склався, і зацікавленість торговців й інших учасників даної галузі. Оцінюється, наскільки нестійкість цін може зацікавити спекулянтів. Але перш за все береться до уваги, наскільки цей конкретний ринок потребує формального механізму перенесення ризиків.

Укладаючи строковий контракт, інвесторам немає необхідності з'ясувати фінансовий стан свого партнера, оскільки біржа є гарантом виконання зобов'язань.

Як видно з перерахованих вище причин, вони взаємозв'язані, і одна причина є наслідком існування іншої. Таким чином, необхідно виділити і структурувати причини, визначити першочергові з них, що надалі дасть можливість обирати вірну послідовність дій і дозволить визначити пріоритетні проблеми, які вимагають першочергового вирішення при прийнятті управлінських рішень з метою розвитку біржового ринку зерна. Для цього будується направлений граф відношень між перерахованими недоліками в роботі бірж (рис. 1). Стрілка вказує на елемент, який залежить від елемента, з якого вона виходить.

На основі рис. 1 побудовано матрицю залежності існуючих недоліків у роботі товарних бірж, а на її основі розраховується матриця досяжності (табл. 2).

Елементами табл. 2 є недоліки в роботі бірж (перераховані на рис. 1 недоліки відповідно з 1 по 11). Вона будується по вихідному направленому графові, виходячи з того, що елемент d_{ij} (табл. 2) дорівнює умові:

$$d_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо з } i \text{ можна потрапити в } j \\ 0, & \text{у протилежному випадку.} \end{cases}$$

Матриця досяжності існуючих причин, що перешкоджають розвитку та впровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном

Причини	Відсутність інфраструктури	Відсутність єдиного законодавчого регулювання	Невелика кількість покупців і продавців	Відсутність професійних учасників	Відсутність стандартних контрактів	Відсутність механізму клірингу	Невелика кількість контрактів, які укладаються	Неадекватне ціноутворення	Відсутність механізму страхування ризиків	Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями	Відсутність ринку строкових контрактів
Відсутність інфраструктури	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Відсутність єдиного законодавчого регулювання	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Невелика кількість покупців і продавців	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0
Відсутність професійних учасників	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
Відсутність стандартних контрактів	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Відсутність механізму клірингу	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Невелика кількість контрактів, які укладаються	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Неадекватне ціноутворення	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0
Відсутність механізму страхування ризиків	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1
Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями	0	0	1	0	0	0	1	1	0	1	0
Відсутність ринку строкових контрактів	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1

Матриця досяжності дозволяє розділити всю множину вершин ($H = 11$) на підмножину рівнів. Для цього всі вершини ділять на досяжні та попередні. Вершину h_i називають досяжною з вершини h_j . Якщо в орієнтованому графі існує шлях з h_j до h_i , позначаємо дану множину через $R(h_j)$. Вершину h_j називаємо вершиною, яка попередня вершині h_i , якщо можливе досягнення h_i з h_j . Цю множину позначаємо через $A(h_i)$.

Використовуючи матрицю досяжності (табл. 2), формуємо таблицю з елементами h_i , $R(h_i)$, $A(h_i)$ і $R(h_i) \cap A(h_i)$ (табл. 3). Підмножина $R(h_i) \cap A(h_i)$ формується як логічне перетинання елементів двох підмножин $R(h_i)$ і $A(h_i)$. Визначаються елементи, для яких виконується умова недосяжності з будь-якої з вершин множини H , які залишилися, тобто при $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$, і може бути позначено як елементи певного рівня.

Критеріальна рівність $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$ виконується для елементів 3, 4, 7, 8, 10. Отже, вони і є елементами першого (нижчого) рівня. Повторюючи ітерації, отримуємо чотири рівні елементів (рис. 2).

Таке зображення вихідної моделі, як це показано на рис. 2, є більш наочним з точки зору аналізу залежностей одних елементів від інших.

Висновки

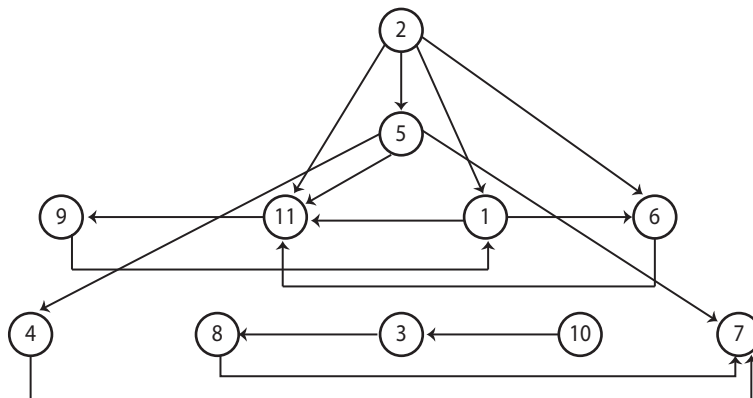
Таким чином, на відміну від існуючої класифікації недоліків, які, як правило, згруповані в різні групи і не відповідають на запитання «як» і «в якій послідовності» займатися вирішенням існуючих причин, запропонований підхід наочно зображує взаємозв'язок між існуючими причинами і послідовність їх вирішення. З узятих за основу 11 причин, що перешкоджають розвитку та впровадженню прогресивних технологій торгівлі зерном, виявлені першочергові. Побудовано модель, яка дозволяє запропонувати послідовність дій, спрямованих на подолання причин, що перешкоджають розвитку біржової торгівлі, та виявити критичні з них. Результат структуризації дозволив зробити висновок, що критичними з точки зору роботи товарних бірж України є недосконалість чинного законодавства та відсутність стандартних контрактів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воскобійник Ю. П. Організація та ефективність біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю. П. Воскобійник. – К., 2007. – 20 с.

Структуризація існуючих причин, що перешкоджають розвитку та впровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
Відсутність інфраструктури	1, 3, 4, 6, 8, 9, 10, 11	1, 2, 5, 6, 11	1, 9, 11
Відсутність єдиного законодавчого регулювання	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	2	2
Незначна кількість покупців і продавців	3, 7, 8	1, 2, 3, 5, 6, 9, 10, 11	3
Відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів)	4, 7	1, 2, 4, 5, 6, 9, 11	4
Відсутність стандартних контрактів	1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	2, 5	5
Відсутність механізму клірингу	1, 3, 4, 6, 7, 8, 10, 11	1, 2, 5, 6, 9, 11	1, 6, 9, 11
Невелика кількість контрактів, які укладаються	7	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11	7
Неадекватне ціноутворення	7, 8	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11	8
Відсутність механізму страхування ризиків	1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11	1, 2, 5, 6, 9, 11	1, 6, 9, 11
Відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями	3, 7, 8, 10	1, 2, 5, 6, 9, 10, 11	10
Відсутність ринку строкових контрактів	1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11	1, 2, 5, 6, 9, 11	1, 6, 9, 11



Примітка: 1 – відсутність інфраструктури; 2 – відсутність єдиного законодавчого регулювання; 3 – незначна кількість покупців і продавців; 4 – відсутність професійних учасників (хеджерів, спекулянтів); 5 – відсутність стандартних контрактів; 6 – відсутність механізму клірингу; 7 – невелика кількість контрактів, які укладаються; 8 – неадекватне ціноутворення; 9 – відсутність механізму страхування ризиків; 10 – відсутність гарантій виконання зобов'язань за біржовими операціями; 11 – відсутність ринку строкових контрактів

Рис. 2. Елементи рівнів причин, що перешкоджають розвитку та впровадженню прогресивних технологій біржової торгівлі зерном

2. Иващенко А. А. Товарная биржа (за кулисами биржевой торговли) / А. А. Иващенко. – М. : Международные отношения, 1991. – 272 с.

3. Іващук Н. А. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення : монографія / Н. А. Іващук. – Львів : Львівська політехніка, 2008. – 472 с.

4. Кирилук Е. Н. Биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией в Украине: проблемы и перспективы / Е. Н. Кирилук // Вестник Волгоградского института бизнеса. Серия «Бизнес, образование, право». – 2013. – № 1 (22). – С. 97 – 102.

5. Маслова С. О. Фінансовий ринок : навчальний посібник / С. О. Маслова, О. А. Опалов. – К. : Каравела, 2003. – 344 с.

6. Мацкевич Я. М. Роль біржової діяльності у розвитку інфраструктури регіональної торгівлі сільськогосподарською продукцією / Я. М. Мацкевич // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 177 – 182.

7. Мендрул О. Г. Фондовий ринок: операції з цінними паперами : навчальний посібник / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. – 2-ге вид., доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2000. – 156 с.

8. Міщук Г. М. Державне регулювання розвитку біржового товарного ринку / Г. М. Міщук // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 87 – 92.

9. Міщук Г. М. Товарні біржі України: тенденції та проблеми розвитку / Г. М. Міщук // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 47 – 53.

10. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти : монографія / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 263 с.

11. Сафронова Т. Ю. Биржевая торговля производными инструментами : учебно-практическое пособие / Т. Ю. Сафронова. – М. : Дело, 2000. – 542 с.

12. Солодкий М. О. Біржовий ринок / М. О. Солодкий. – К. : Джерела М, 2002. – 336 с.

13. Сохацька О. М. Теоретичні основи функціонування ф'ючерсних ринків / О. М. Сохацька // Економіка України. – 2001. – № 12. – С. 55 – 61.

14. Третяк О. М. Основні напрями активізації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / О. М. Третяк // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2011. – № 168. – С. 185 – 191.

15. Третяк О. М. Економічний зміст, роль, механізми та інструменти біржового аграрного ринку / О. М. Третяк // АгроІнком. – 2011. – № 7. – С. 6 – 10.

REFERENCES

Ivashchenko, A. A. Tovarnaia birzha (za kulisami birzhevoyi trgovli) [Commodity Exchange (backstage stock trading)]. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniia, 1991.

Ivashchuk, N. A. Rynok deryvatyviv: ekonomiko-matematychne modeliuвання protsesiv tsinoutvorennia [Derivatives market: economic and mathematical modeling of pricing]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2008.

Kiriliuk, E. N. "Birzhevaia trgovlia selskokhoziaystvennoy produktsiei v Ukraine: problemy i perspektivy" [Exchange trade in agricultural products in Ukraine: Problems and Prospects]. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. Seriiia «Biznes, obrazovanie, pravo», no. 1 (22) (2013): 97-102.

Maslova, S. O., and Opalov, O. A. Finansovyi rynek [Financial market]. Kyiv: Karavela, 2003.

Matskevych, Ya. M. "Rol birzhovoi diialnosti u rozvytku infrastruktury rehionalnoi torhivli silskohospodarskoii produktsi-

iei" [The role of exchange activities in the infrastructure development of regional agricultural trade]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 6 (2009): 177-182.

Mendrul, O. H., and Pavlenko, I. A. Fondovyi rynek: operatsii z tsinnymy paperamy [Stock market: securities transactions]. Kyiv: KNEU, 2000.

Mishchuk, H. M. "Derzhavne rehuliuвання rozvytku birzhovoho tovarnoho rynku" [State regulation of commodity exchange market]. Ekonomika APK, no. 1 (2005): 87-92.

Mishchuk, H. M. "Tovarni birzhi Ukrainy: tendentsii ta problemy rozvytku" [Commodity exchanges Ukraine: Trends and Problems of Development]. Ekonomika Ukrainy, no. 4 (2005): 47-53.

Prymostka, L. O. Finansovi deryvatyvy: analitychni ta oblikovi aspekty [Financial derivatives: analytical and accounting aspects]. Kyiv: KNEU, 2001.

Safronova, T. Yu. Birzhevaia trgovlia proizvodnymi instrumentami [Exchange trade in derivatives]. Moscow: Delo, 2000.

Solodkyi, M. O. Birzhovyi rynek [Stock Market]. Kyiv: Dzherela M, 2002.

Sokhatska, O. M. "Teoretychni osnovy funktsionuvannia f'iuchersnykh rynkiv" [Theoretical functioning of futures markets]. Ekonomika Ukrainy, no. 12 (2001): 55-61.

Tretiak, O. M. "Osnovni napriamy aktyvizatsii birzhovoi torhivli silskohospodarskoii produktsiiei v Ukraini" [Main directions of intensification of exchange trade in agricultural products in Ukraine]. Naukovyi visnyk NUBiP Ukrainy. Seriiia «Ekonomika, ahraryni menedzhment, biznes», no. 168 (2011): 185-191.

Tretiak, O. M. "Ekonomichniy zmist, rol, mekhanizmy ta instrumenty birzhovoho aharnoho rynku" [The economic meaning, role, mechanisms and instruments exchange agrarian market]. AhroInkom, no. 7 (2011): 6-10.

Voskobiinyk, Yu. P. "Orhanizatsiia ta efektyvnist birzhovoi torhivli silskohospodarskoii produktsiiei v Ukraini" [The organization and effectiveness of exchange trade in agricultural products in Ukraine]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.03, 2007.

ОПТИМІЗАЦІЯ ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ЧИННИК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

© 2015 ВЛАСЮК Т. О.

УДК 339.56

Власюк Т. О.

Оптимізація імпоротної політики як чинник зовнішньоторговельної безпеки

У статті розглянуто питання забезпечення зовнішньоторговельної безпеки держави за рахунок використання інструментів імпоротної політики. Наведено аналіз сучасного стану імпорту та імпоротної політики України, проаналізовано окремі інструменти імпоротної політики, надано перелік проблем від імпорту, які загрожують окремим галузям промисловості України, запропоновано заходи, реалізація яких позитивно впливатиме на рівень зовнішньоторговельної безпеки держави.

Ключові слова: імпорт, тарифне та нетарифне регулювання, СОТ, внутрішній ринок, галузеві сектори економіки

Рис.: 5. **Табл.:** 7. **Бібл.:** 29.

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

Email: vlasiukt@gmail.com

УДК 339.56

UDC 339.56

Власюк Т. А. Оптимизация импортной политики как фактор внешнеэкономической безопасности**Vlasiuk T. O. Optimization of the Import Policy as a Factor of Foreign Trade Safety**

В статье рассмотрены вопросы обеспечения внешнеэкономической безопасности государства за счет использования инструментов импортной политики. Приведен анализ современного состояния импорта и импортной политики Украины, проанализированы отдельные инструменты импортной политики, дан перечень проблем от импорта, которые угрожают отдельным отраслям промышленности Украины, предложены меры, реализация которых будет положительно влиять на уровень внешнеэкономической безопасности государства.

The article considers the issues of ensuring the state foreign trade safety by using the tools of import policy. The analysis of the current condition of Ukraine import and import policy was carried out, the individual tools of the import policy were analyzed, a list of problems with the import that threaten separate industries of Ukraine was given, the measures, which implementation will positively affect the level of foreign trade safety of the state, were proposed.

Ключевые слова: импорт, тарифное и нетарифное регулирование, ВТО, внутренний рынок, отраслевые сектора экономики

Key words: import tariff and non-tariff regulation, WTO, domestic market, industry sectors of economy

Рис.: 5. **Табл.:** 7. **Библ.:** 29.

Pic.: 5. **Tabl.:** 7. **Bibl.:** 29.

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

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

Email: vlasiukt@gmail.com

Email: vlasiukt@gmail.com

Постановка проблеми. Імпортна політика України формується під впливом двох складових, а саме: потреби недопущення значного переважання імпорту над експортом, характерну для країни з 2005 р., з одного боку, та міжнародними зобов'язаннями, які Україна взяла на себе в рамках участі в СОТ, Угоди про асоціацію з ЄС та іншими угодами про зон вільної торгівлі – з іншого.

нальний ринок, а це навіть в умовах значно більшої країни, ніж Україна, може виявитися недостатнім для створення потужних та ефективних ринкових структур. Крім того, якщо є суб'єкти, проти яких спрямовуються імпортозамінюючі програми, слід припустити, що вони поділили вже і міжнародні ринки.

Проблема оптимізації імпорту не зводиться до завдання скорочення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту, і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Особливу небезпеку може становити надмірне бажання розвивати імпортозамінююче виробництво. Адже за самою своєю сутністю такий підхід істотно обмежує ринковий розвиток національного виробництва. І передусім це – обмеження збуту. Цілі імпортозамінюючого виробництва передбачають орієнтацію в основному на націо-

Утім, вищезазначене не означає недоцільності аргументації проти імпортозамінюючої політики в принципі. У багатьох галузях промисловості та сільського господарства така політика може забезпечити ринковий вииграш за рахунок факторних переваг (наприклад, дешева робоча сила), географічної близькості споживачів. Крім того, поділеність міжнародних ринків далеко не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти взаємодії національної та світової економіки досліджувалися у працях таких закордонних вчених, як: А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць.

Проблеми галузевих секторів вітчизняної економіки висвітлювалися у працях таких вітчизняних вчених, як Т. Мельник, Н. В. Тимохіна, А. Мазаракі, В. Ізовіт, О. Г. Кривоконь, А. І. Бондаренко та інших.

У той же час, аналіз імпоротної політики в розрізі галузевих секторів економіки України не достатньо висвітлений у сучасній науковій літературі.

Метою статті є аналіз сучасної імпоротної політики України, проведення аналізу вітчизняної імпоротної політики в розрізі галузевих секторів економіки та розробка рекомендацій для органів державної влади, стосовно впровадження конкретних заходів для тих чи інших секторів економіки з метою посилення позицій національних виробників на внутрішньому ринку.

Вклад основного матеріалу дослідження: На відміну від регулювання експорту, політика оптимізації імпорту більшою мірою використовує інструменти тарифного (митний тариф) і нетарифного (квоти, ліцензії) обмеження. Щоправда, використовуються і засоби підтримки (прямої чи непрямої), які можуть мати на меті загальне поліпшення економічного клімату в країні як фактор ефективнішого використання імпорту, а також підтримки національних виробництв у їх конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами як на національному, так і на зарубіжних ринках.

Особливо ефективним засобом протидії імпорту, який використовується в умовах глобалізації та лібералізації торгівлі, але формально не суперечить їм, є запровадження механізму антидемпінгових розслідувань. Українська практика свідчить про те, що цей формально коректний інструмент боротьби із недобросовісною конкуренцією, яка здійснюється за допомогою незаконного маніпулювання цінами, може перетворитись на засіб протидії конкурентам взагалі. Скажімо, приводом для звинувачень в демпінгу може бути більш ефективне виробництво або нижча заробітна плата: і перше, і друге забезпечує нижчі ціни, і насправді не має нічого спільного з недобросовісною конкуренцією.

Приєднання України 16 травня 2008 року до Світової організації торгівлі (СОТ) фактично стало приєднанням до існуючої в цій організації системи прав та обов'язків, значна частина яких торкається питання проведення імпоротної політики, насамперед у частині захисту своїх товаровиробників від імпортованої продукції. Зберігаючи право захищати своїх виробників, країна зобов'язується робити це відповідно до правил і процедур, встановлених СОТ. Водночас крім правової бази, створеної СОТ, існує ще й аспект практики представлення країною своїх інтересів у цій організації. Тому при запровадженні окремою країною захисних заходів, інші члени організації очікують від торговельного партнера не лише чіткого виконання відповідних регламентів, але й врахування більш широкого контексту взаємодії країн-членів, особливо якщо це стосується ініціатив стосовно перегляду умов членства в організації.

Правова база СОТ передбачає низку інструментів імпоротної політики орієнтованих на захист інтересів національних товаровиробників. Так, серед захисних заходів на внутрішньому ринку основними є такі:

- тарифне регулювання,
- технічні регламенти та нормативи,
- санітарні та фітосанітарні заходи,

- захист прав інтелектуальної власності;
- використання інструментів торговельного захисту (антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні та загальні захисні заходи) тощо.

Найпоширенішим механізмом імпоротної політики, спрямованим на захист національних товаровиробників на внутрішньому ринку, є перегляд (у бік підвищення) захисних мит на імпортовану продукцію. Зокрема, правилами СОТ не заборонено змінювати зобов'язання, погоджені країною при приєднанні до СОТ, особливо якщо країна зарезервувала за собою таке право (що було зроблено Україною при вступі до СОТ). Відповідно до статті XXVIII ГАТТ перегляд зобов'язань може проводитися не раніше, ніж через 3 роки після приєднання до СОТ, при виконанні певних умов. Основний принцип зміни тарифних поступок полягає в тому, що в разі початку переговорів з приводу зміни зв'язаних розмірів тарифних ставок, які зафіксовані у розкладах тарифних зобов'язань, зацікавлені сторони мають прагнути зробити компенсаційну поступку відносно інших товарів з метою збереження загального рівня взаємних та взаємовигідних поступок. Країна-член СОТ, яка має намір змінити або відкликати поступку, повинна провести переговори зі сторонами, які мають першочергові переговорні права та є значно зацікавленими у поступках.

Відповідно до умов приєднання України до СОТ, граничний рівень митного захисту було зафіксовано на значно нижчому рівні, ніж у більшості її торговельних партнерів. Тому логічно, що після набуття певного досвіду участі у СОТ та проявлення певних негативних впливів чинного тарифного регулювання, Україна задекларувала намір скористатися правом щодо зміни тарифних позицій. 12 вересня 2012 року відповідний документ було розповсюджено Секретаріатом СОТ. Нотифікація включала 371 тарифну лінію, що становило 3 % від загальної кількості товарних позицій у Митному тарифі України (на рівні 10 знаків УКТ ЗЕД), охоплюючи окремі види товарів: м'ясо та субпродукти з яловичини, свинини та свійської птиці; квіти; овочі та фрукти; ковбаси; побутову техніку; сільськогосподарські машини; автомобілі; меблі тощо. Загалом з 371 тарифної лінії 224 – це сільськогосподарські товари (61 % загальної кількості тарифних ліній, зазначених у документі СОТ), 147 – промислові товари (39 %).

Використання захисних заходів має на меті створення на внутрішньому ринку справедливих умов конкуренції для груп товарів незалежно від країни імпорту. Водночас нерідко ініціатива щодо запровадження захисних заходів є наслідком політичного лобіювання, тому ставлення до подібних ініціатив з боку торговельних партнерів є неоднозначним. Для уникнення негативної реакції з боку міжнародного співтовариства країні-ініціатору запровадження захисних заходів, як мінімум, потрібно надати необхідну доказову базу, що переконувала би торговельних партнерів у відсутності факту недобросовісної конкуренції.

Україні як члену СОТ, що нещодавно приєднався до цієї організації, необхідно скористатися досвідом розвинутих країн і на цій основі будувати відповідне інституційне середовище та набувати власний досвід застосування надзвичайних заходів захисту. У поєднанні із активною політикою стимулювання вітчизняних виробників заходи захисту створюють умови для ефективного імпортозамі-

щення на відповідних товарних ринках та для покращення торговельного балансу країни.

Захист внутрішнього ринку передбачений низкою угод СОТ, які, з одного боку, містять обмеження щодо їх використання, а з іншого – надають країнам, при правильному розумінні цих угод, достатній інструментарій для реалізації закладених у них можливостей. Водночас обґрунтування фактів демпінгу, нелегітимного субсидування тощо передбачає необхідність залучення до матеріалів розслідувань авторитетних експертних висновків (у т. ч. щодо цін на внутрішньому ринку країни-експортера, виходячи з яких, власне, і доводиться факт демпінгу), а також митної статистики іноземних країн у розрізі окремих кодів. У той же час отримання цієї інформації для більшості країн є платним, тому українські компанії, які потерпають від демпінгового, субсидованого та зростаючого імпорту, часто скаржаться на брак відповідних коштів.

Правова база СОТ чітко регламентує ініціювання розслідування. Відповідно до пункту 5.1 статті 5 Угоди про застосування статті VI ГАТТ 1994 року (Антидемпінгової Угоди) зазначено, що розслідування може бути розпочато лише за умови письмового подання від галузі вітчизняної промисловості безпосередньо або представниками від їх імені. В пункті 5.5 статті 5 зазначено, що уряд повинен уникати ініціативи щодо початку антидемпінгового розслідування. Водночас, пунктом 5.6 статті 5 зазначеної Угоди уряду надається право, за особливих обставин, приймати рішення про початок розслідування без отримання письмового подання від галузі вітчизняної промисловості безпосередньо або представниками від їх імені для ініціювання такого розслідування. Таке розслідування повинні здійснювати лише за наявності достатніх доказів, передбачених пунктом 5.2 цієї статті.

Чинне українське законодавство не дозволяє уряду країни ініціювати антидемпінгові розслідування, надаючи це право національному товаровиробнику, його представникам та професійним спілкам працівників підприємств національного товаровиробника (стаття 12 Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту»). Оскільки зовнішньоторговельна інформація в повному обсязі часто є недоступною для вітчизняних товаровиробників або вимагає спеціально підготовлених кадрів, яких бракує вітчизняним товаровиробникам, імовірність відсутності подання, а отже і початку антидемпінгового розслідування, доволі значна.

Разом з тим, слід зазначити, що порушення будь-якого розслідування або перегляду чинних зобов'язань – це процедура, яка здійснюється відповідно до вимог зазначених Законів та Угод СОТ, зокрема, відповідно до переліку інформації, яку має містити подання (заява) про порушення розслідування. Виходячи з інформації, що міститься в поданні (заяві), наявні докази визнаються достатніми та такими, що дають підставу для порушення розслідування. Недотримання цих вимог може призвести до нелегітимності усього процесу проведення розслідування та його результатів, що, у свою чергу, може стати причиною позовів до України з боку інших країн, у тому числі і до відповідних органів СОТ. Крім цього існує ймовірність відповідних дій з боку інших країн – членів СОТ у інших галузях. Таким чином, створення сприятливих умов для однієї галузі, шля-

хом використання інструментів захисту, може призвести до погіршення ситуації в інших галузях. Ризики такої ситуації виникли через традиційне запровадження Україною спеціальних мит на імпорт окремих товарів (насамперед нових легкових автомобілів), що призводило як до негативної реакції серед інших країн – учасниць СОТ, так і до дій у відповідь.

Водночас зазначимо, що, враховуючи загрози ініціювання нових санкцій з боку інших країн у відповідь на протекціоністську торговельну політику України, особливо важливим буде питання адекватності запровадження Україною захисних заходів у цілому в рамках перегляду тарифів та зокрема стосовно імпорту автомобілів. Зазначимо, що низький рівень диверсифікованості експорту товарів робить Україну доволі вразливою щодо імовірного застосування санкцій. У результаті, вигоди від захисту окремих товарних позицій можуть виявитися несуттєвими (навіть мізерними) порівняно з втратами для економіки загалом. Для України як для країни зі значною залежністю від експорту, більш перспективною виглядає політика необмеження імпорту, яка призводить до дій у відповідь проти вітчизняного експорту, а просування товарів та послуг на інші ринки та захист їхніх інтересів на цих ринках, у тому числі шляхом тиску на інші країни – учасниці СОТ щодо скасування неправомірних обмежень проти товарів та послуг, вироблених в Україні.

Початок дії Розширеної та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС означатиме приведення вітчизняної імпоротної політики у рамки, встановлені цією Угодою. Відповідно до досягнутих домовленостей протягом 10 років з моменту набрання чинності Угодою (1 січня 2016 р.) Україна зменшить або скасує мито на товари згідно зі встановленими графіками. Поступове зменшення застосовуватиметься по відношенню до базової ставки мита, що зафіксована в Угоді.

Для окремих товарів, а саме: для м'яса свинини, м'яса птиці та цукру, будуть запроваджені так звані тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита в межах квоти та ненульову поза межами квоти. Скасування Україною ввізного мита для одягу та інших виробів, що були у використанні (відповідно до товарної позиції УКТ ЗЕД 6309), відбудеться протягом п'яти років, починаючи з 1 січня року, наступного за роком набрання чинності Угодою, тобто з 2017 р. Разом із щорічним зниженням ввізного мита Україна запровадить вхідні ціни, визначені у євро, за кілограм чистої ваги. Впродовж перехідного періоду, протягом якого буде зменшуватись ввізне мито, до імпортованих товарів, вартість яких є нижчою, ніж вхідна ціна, буде застосовуватись пільгова ставка мита. Вхідна ціна визначатиметься як 30 % від середньої за попередній рік митної вартості одягу відповідно до кодів УКТЗЕД, що перелічені в Угоді. Україна зобов'язалась публікувати відповідні щорічні ціни.

Важливою складовою Угоди є визначення дій, до яких Україна може вдаватися у проведенні політики на захист внутрішнього ринку від імпорту. Україна та ЄС підтвердили можливість застосування захисних заходів у взаємній торгівлі відповідно до прав та зобов'язань, що передбачені Статтею XIX ГАТТ 1994 та Угодою СОТ про захисні заходи. Сторони зобов'язались дотримуватись принципів прозорості у проведенні розслідувань та застосуванні за-

хисних заходів, зокрема в тому, що стосується офіційного повідомлення, надання інформації, надання можливості проведення консультацій, у тому числі двосторонніх. Захисні заходи мають вживатись у такий спосіб, який матиме найменший вплив на двосторонню торгівлю.

Враховуючи традиційно значні обсяги імпорту автомобілів з ЄС важливою складовою Угоди є те, що Україна отримала можливість протягом чотирнадцяти років, починаючи з другого 12-місячного періоду з дати набрання чинності Угодою, застосовувати захисні заходи у формі вищої ставки ввізного мита до легкових автомобілів (код УКТ ЗЕД 8703) походженням із країн ЄС за умови виконання кількох вимог, а саме:

- якщо сукупний обсяг імпорту товару (у штуках) протягом року досягає граничного обсягу імпорту, а саме 45 тис. штук;
- якщо сукупний обсяг імпорту товару (у штуках) упродовж останнього 12-місячного (річного) періоду перевищить обсяг, розрахований на основі граничного відсотку всіх первинних реєстрацій легкових автомобілів в Україні.

Граничний відсоток встановлений на рівні 20 % протягом другого річного періоду з дати набрання чинності Угодою; 21 % протягом третього річного періоду; 22 % протягом четвертого річного періоду; 23 % протягом п'ятого річного періоду; 24 % протягом шостого річного періоду; 25 % протягом наступних річних періодів.

Максимальний розмір ввізного мита та мита / додаткового збору, що запроваджується, не повинен перевищувати 10 %. Додаткове мито може бути застосовано лише до імпорту, що здійснюється протягом строку до закінчення року (періоду). Умови прозорості застосування захисних заходів щодо легкових автомобілів передбачають, що Україна якнайшвидше повідомлятиме ЄС про намір застосувати заходи, надаватиме відповідну інформацію, а також запросить ЄС провести консультації щодо застосування заходів, причому, жодні заходи не застосовуватимуться протягом 30-ти днів із дня запрошення на консультації.

Після завершення перехідного періоду, що триватиме від 10-ти до 13-ти років, Україна зможе застосовувати захисні заходи щодо легкових автомобілів лише після проведення відповідного розслідування, яке має довести, що саме внаслідок зменшення розміру мита або його скасування відповідно до Угоди товар імпортується у зростаючих обсягах, і це завдає значної шкоди національному виробникові. Відповідні фактори, пов'язані зі шкодою, повинні простежуватись упродовж не менше трьох послідовних років.

Таким чином, протягом останнього періоду відбувся процес приведення імпортової політики України у відповідність до стандартів, прийнятих у світі. Приєднання до СОТ та укладання угоди про асоціацію з ЄС, з одного боку, обмежило країну в інструментарії імпортової політики, проте, з іншого, зробило її більш передбачуваною, а отже і більш цікавою, для торговельних партнерів зі всього світу.

Починаючи з 2005 р. зовнішня торгівля України товарами демонструє перевищення обсягів імпорту над експортом (рис. 1). У 2009 внаслідок дії світової фінансово-економічної кризи відбулося скорочення обсягів негативного сальдо у 3,3 рази після його тривалого нарощування протягом 2005 – 2008 рр. Через збереження структурних диспропорцій в економіці України, у процесі посткризового відновлення у 2010 – 2012 рр. знов відбулось поступове нарощування обсягів негативного сальдо з –5,7 млрд дол. США у 2010 р. до –15,9 млрд дол. США у 2012 р. Охолодження української економіки у 2013 р. та її масштабна дестабілізація у 2014 р., викликана вторгненням РФ до автономної республіки Крим, військовими діями на сході України та девальвацією гривні, призвели до масштабного скорочення обсягів негативного сальдо у 2014 р. до –0,5 млрд дол. США. Тривале існування негативного сальдо зовнішньої торгівлі України товарами свідчить про незадовільний стан зовнішньоторговельної безпеки.

Динаміка внутрішнього ринку промислової продукції свідчить про високий рівень присутності імпортних товарів на внутрішньому ринку (табл. 1). Протягом досліджуваного періоду він, в середньому, становить 51,3 %,

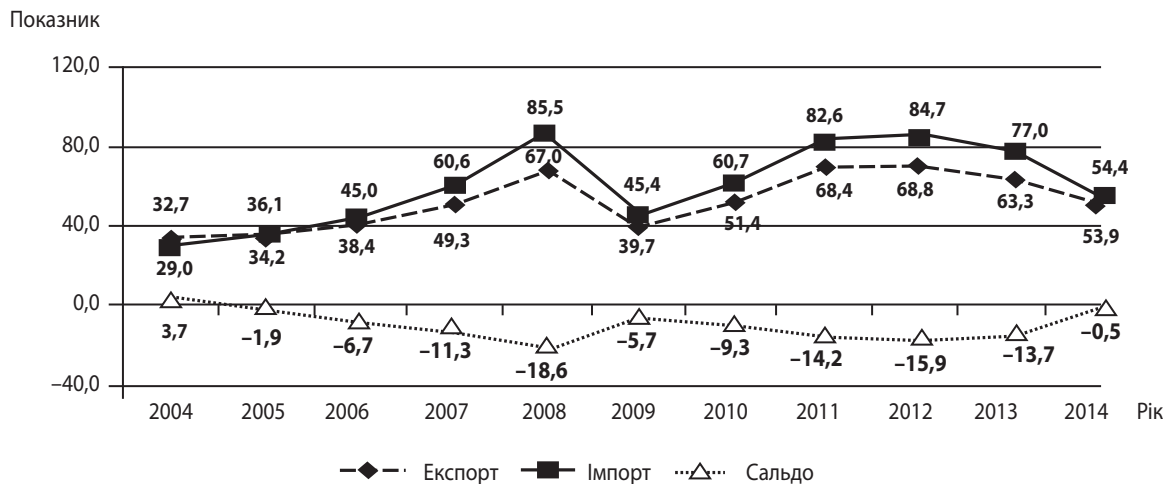


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами, млрд дол. США

Джерело: складено автором за [1; 2]

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Динаміка внутрішнього ринку промислової продукції в Україні

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Обсяги реалізації промислової продукції, млрд грн	599,1	777,9	664,8	889,1	1118,7	1115,2	1109,4	1186,0
у т. ч. експорт, млрд грн	248,9	353,7	309,4	408,0	545,0	550,0	506,1	639,8
Внутрішнє споживання								
Загальний обсяг (власна продукція плюс імпорт), млрд грн	656,3	875,9	709,5	963,2	1232,0	1242,2	1218,7	1191,6
вітчизняна продукція, млрд грн	350,2	424,1	355,4	481,1	573,8	565,2	603,3	546,3
% вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання	53,4	48,4	50,1	50,0	46,6	45,5	49,5	45,8
імпортована продукція, млрд грн	306,1	451,8	354,1	482,1	658,2	677,0	615,4	645,3
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	46,6	51,6	49,9	50,0	53,4	54,5	50,5	54,2

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [1; 2; 4]

у той час як прийнятним рівнем вважається менш ніж 30,0 % [3].

Динаміка індикатора імпоротної безпеки свідчить про прийнятний ступінь залежності України від імпорту – протягом досліджуваного періоду цей показник не перевищував порогове значення у 50 % від ВВП і в середньому становив 43,7 % (рис. 2). Слід зазначити, що після скорочення індикатора імпоротної безпеки до 38,8 % у 2009 р., яке відбулось внаслідок дії світової фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 рр., протягом 2010 – 2011 рр. відбувається його поступове нарощування до майже пограничного значення (48,8 %). Тенденція щодо зростання була перервана охолодженням української економіки протягом 2012 – 2013 рр. та економічною кризою 2014 р. Відновлення економічного зростання, в умовах збереження існуючих структурних диспропорцій, може призвести до подальшого нарощування індикатора економічної безпеки до значення, яке перевищуватиме поріг, що загрожує зниженням рівня зовнішньоторговельної безпеки України.

Основними імпортерами товарів до України є ЄС та РФ – у 2014 р. їх частка у загальному обсязі імпорту становила 38,7 % та 23,3 %, відповідно (рис. 3).

Внаслідок російської агресії на сході України, у 2014 рр., порівняно з 2013 р., спостерігається скорочення обсягів імпорту з РФ у 1,8 рази. У 2014 р. масштабна девальвація гривні та економічне падіння мали наслідком скорочення обсягів імпорту до України з ЄС (у 1,3 рази), Китаю (у 1,5 рази), США та Туреччини (у 1,4 рази). Найбільшими імпортерами з ЄС є Німеччина (9,9 % від загального товарного імпорту) та Польща (5,6 %).

Загрозливий стан зовнішньоторговельної безпеки України ілюструється низькими значеннями коефіцієнта покриття імпорту експортом як для всієї зовнішньої торгівлі товарами, так і для основних торговельних партнерів (табл. 2).

Протягом досліджуваного періоду торгівля зі всіма основними торговельними партнерами України, за виключенням Туреччини, демонструє низьке значення коефіцієнта покриття імпорту експортом. Протягом досліджуваного періоду коефіцієнт покриття імпорту експортом наблизився до свого порогового значення (одиниці) лише у 2014 р., проте це пояснюється не покращенням стану зовнішньоторговельної безпеки, а кризовими явищами в українській економіці. Зважаючи на те, що у 2014 р. частка наведених у табл. 1 торговельних партнерів у загальному обсязі то-

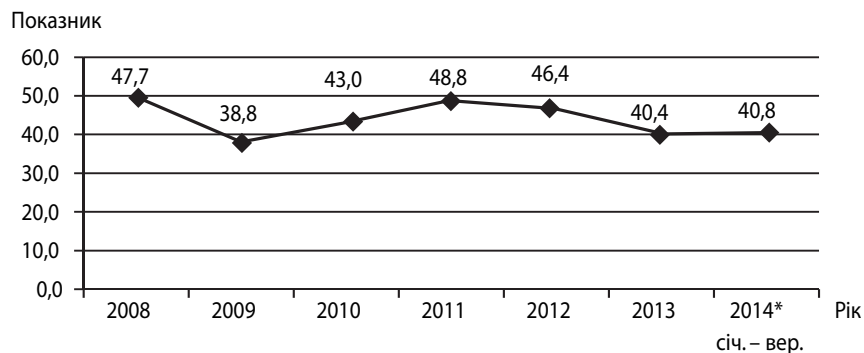


Рис. 2. Динаміка індикатора імпоротної безпеки України, %

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [1; 5; 6]

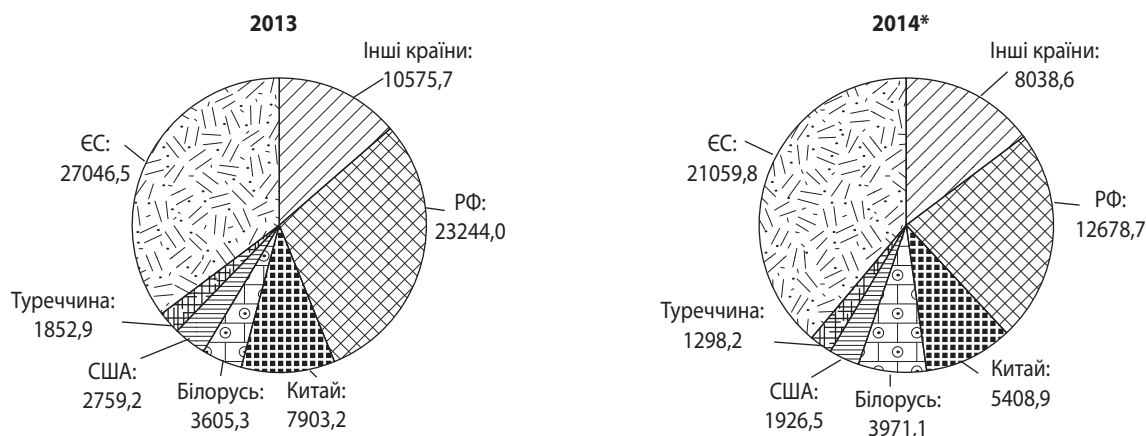


Рис. 3. Географічна структура імпорту товарів до України, млн дол. США

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [1; 2]

Таблиця 2

Коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з основними імпортерами товарів до України, %

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
РФ	0,8	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,8
Китай	0,1	0,5	0,3	0,3	0,2	0,3	0,5
Білорусь	0,7	0,7	0,7	0,5	0,4	0,6	0,4
США	0,7	0,2	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Туреччина	2,4	2,2	2,3	2,5	1,9	2,1	2,7
ЄС	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,8
у т. ч.:							
Німеччина	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
Польща	0,5	0,6	0,6	0,9	0,7	0,6	0,9
Вся торгівля товарами	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,99

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [1; 2]

Таблиця 3

Імпорт товарів до України за видами промислової діяльності, млн дол. США

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Добувна промисловість	17219,2	25441,3	15695,1	21127,9	30029,6	27591,6	22373,5	16066,8
Харчова промисловість	2550,5	3340,9	2428,8	2985,2	3545,0	3400,1	3648,9	2927,4
Легка промисловість	1774,5	2776,6	1775,6	2580,8	2449,9	3505,7	3375,5	2423,1
Хімічна та нафтохімічна промисловість	8730,0	11435,7	7983,1	10137,7	12519,2	13056,0	13032,0	10413,6
у т. ч.								
фармацевтика	1931,6	2433,3	2130,3	2475,1	2879,0	3308,5	3100,8	2472,8
Металургія	4743,1	6390,1	2676,6	4128,7	5697,1	5246,8	5005,9	3322,5
Машинобудування	19776,0	26648,9	9069,9	12715,4	20018,4	22435,1	19432,9	12017,9

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [1; 2]

варного імпорту до України складає 82,8 %, можна зробити висновок про існування фундаментальних структурних деформацій у зовнішній торгівлі товарами, які знижують рівень зовнішньоторговельної безпеки України. Збереження зазначених диспропорцій матиме наслідком подальше погіршення коефіцієнта покриття імпорту експортом та загального стану зовнішньоторговельної безпеки під час активізації відтворювальних процесів в економіці України у майбутньому.

Аналіз динаміки імпорту товарів до України за видами промислової діяльності свідчить про високу залежність України від імпорту товарів добувної, машинобудівної, хімічної та нафтохімічної промисловості (табл. 3). Так, протягом 2007 – 2014 рр. частка добувної промисловості у загальному обсязі імпорту товарів до України, в середньому, складала 31,9 %, машинобудівної промисловості – 25,8 %, хімічної та нафтохімічної промисловості – 15,8 %, частка всіх інших видів промислової діяльності – 11,5 %.

Товарна структура імпорту в 2014 р. підтверджує попередні висновки – у зовнішній торгівлі України товарами існує значна залежність від імпорту сировини, матеріалів та товарів із високою доданою вартістю (табл. 4).

Таблиця 4

**Товарна структура імпорту до України у 2014 р.,
млн дол. США ***

Розділ	Вартість
Мінеральні продукти	16066,8
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	8720,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6778,8
Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	3634,9
Недорогоцінні метали та вироби з них	3322,5
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	2648,0
Готові харчові продукти	2600,7
Продукти рослинного походження	2027,2
Текстильні матеріали та текстильні вироби	1882,7
Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1289,2
Живі тварини; продукти тваринного походження	1122,7
Вироби з каменю, гіпсу, цементу	800,7
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	673,0
Взуття, головні убори, парасольки	430,7
Жири та олії тваринного або рослинного походження	301,5
Перлини природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	296,8
Деревина і вироби з деревини	294,7
Шкури необроблені, шкіра вичищена	222,6

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [7]

Так, частка мінеральних продуктів у загальному обсязі товарного імпорту складає 29,5 %, товарів машинобудівної промисловості – 22,1 %, хімічної та нафтохімічної промисловості – 19,1 %. Основними товарними групами, що сприяли формуванню негативного сальдо зовнішньої торгівлі були мінеральні палива, нафта та нафтопродукти (13,1 млрд дол. США), пластмаси та полімерні матеріали (2,5 млрд дол. США), товари фармацевтичної промисловості (2,2 млрд дол. США), наземні транспортні засоби, за виключенням залізничних (2,2 млрд дол. США), механічні (1,9 млрд дол. США) та електричні машини (1,1 млрд дол. США).

Деталізована структура товарного імпорту на чотири знаки свідчить, що, крім енергетичних матеріалів, Україна залежить від імпорту лікарських засобів – у 2014 р. вони посідають третє місце за обсягами (3,8 % від загального обсягу товарного імпорту), легкових автомобілів (п'яте місце із 2,2 %), мобільних телефонів (шосте місце із 1,2 %) (табл. 5).

Таблиця 5

**Деталізована структура імпорту до України у 2014 р.,
млн дол. США ***

Товарна група	Вартість
Нафта або нафтопродукти, одержані з бітумінозних порід (мінералів), крім сирих	6685,2
Гази нафтові та інші вуглеводні в газоподібному стані	6018,3
Лікарські засоби (ліки) (за винятком крові, її фракцій, сироваток, вати, марлі, бинтів та ін.)	2091,8
Вугілля кам'яне, антрацит та аналогічні види твердого палива, одержані з кам'яного вугілля	1768,7
Автомобілі легкові	1209,9
Телефонні апарати для стільникових мереж зв'язку та інших бездротових мереж зв'язку	654,6
Реактори ядерні, твели для ядерних реакторів, обладнання та пристрої для розділення ізотопів	652,5
Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди та ін.	608,4
Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше	479,5
Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники	476,5

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Джерело: складено автором за [8]

Основною проблемою вітчизняного імпорту є потреба національної економіки в енергетичних ресурсах, насамперед природному газі. За підсумками 2011 – 2013 рр. Україна була 11 країною у світі за вартісним обсягом імпортером природного газу та 14 за рівнем споживання природного газу. При цьому, за підсумками 2013 р. Україна була 51 країною у світі за вартісними обсягами експорту товарів та 55 за номінальним ВВП. Ще кращим показником низької енергоефективності країни є співвідношення ім-

порту природного газу до загального товарного експорту країни. На 1 дол. імпортованого природного газу Україна експортувала товарів в 2013 р. на 5,4 дол. (табл. 6). У 2014 р. цей показник хоч і збільшився до майже 9 дол. через зниження імпорту газу, проте він суттєво поступається багатьом країнам.

Таблиця 6

Товарний експорт окремих країн на 1 дол. імпортованого природного газу, дол. США

Країна	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	5,4	4,8	4,8	5,4	9,0
Іспанія	22,1	21,3	19,7	21,8	22,6
Японія	15,9	11,5	9,1	8,6	8,2
Південна Корея	21,4	18,4	16,2	15,4	15,7
Польща	122,5	115,4	115,4	133,3	141,5
Індія	40,8	27,3	20,7	23,6	18,0

Певним виключенням із загальної тенденції є найбільший імпортер природного газу в світі – Японія (17,6 % від загальносвітового імпорту природного газу у 2013 р.), проте значна залежність від імпортованих природних ресурсів компенсується масштабом виробництва.

Важливою складовою аналізу імпорту країни є його сконцентрованість та диверсифікованості, які вимірюються відповідними індексами, розробленими ЮНКТАД.

Індекс концентрації показує, як експорт та імпорт окремо взятої країни або групи країн сконцентрований на декількох товарах або є однорідним. [9] Цей показник є важливим індикатором рівня міжнародної конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Рівень концентрації товарної структури імпорту є фактично однаковим

для усіх країн світу, що значною мірою зумовлене тим, що на сьогодні досягнутий значно вищий рівень глобалізації ринків, аніж виробничої сфери (рис. 4).

Економіка України на початку 2000-х років демонструвала доволі високий рівень концентрації імпорту, що різко перевищував світовий показник внаслідок надмірної залежності економіки від поставок імпортних енергоносіїв та інших мінеральних продуктів, проте за період економічного зростання відбулася швидка конвергенція із загальними тенденціями у цій сфері: лише за 4 роки (2002 – 2006) рівень концентрації товарного імпорту знизився майже вдвічі – з 0,21 до 0,12. Це обумовлено зростанням у структурі імпорту питомої ваги споживчих товарів за одночасного скорочення частки мінеральних продуктів з 42–45 % у 2000 – 2001 рр. до 29 – 34 % у 2008 – 2013 рр. Очевидно, що такі зрушення є наслідком лібералізації режиму зовнішньої торгівлі України, випереджаючого зростання реальних доходів населення порівняно з динамікою реального ВВП України у період економічного зростання 2000 – 2007 рр., а також швидкого розвитку в цей період споживчого кредитування, яке також стимулювало імпорт предметів довготривалого користування. Водночас у 2009 – 2013 рр. рівень концентрації товарного імпорту продемонстрував певне зростання.

Індекс диверсифікації імпорту вказує на те, як структура імпорту за видами продукції окремо взятої країни або групи країн відрізняється від світової структури товарного імпорту. Протягом періоду 2000 – 2006 років імпортна товарна диверсифікація в Україні мала тенденцію до зближення із загальносвітовими трендами. Проте протягом наступних років структура імпорту України демонструвала відходження від загальносвітової тенденції (рис. 5).

Значною мірою на збільшення відмінності у структурі імпорту товарів між Україною та світом вплинуло різке скорочення попиту в Україні на іноземні автомобілі.



Рис. 4. Динаміка коефіцієнту концентрації товарного імпорту України та різних груп країн світу за рівнем розвитку, 2000 – 2013 рр.

Джерело: складено автором за [10]



Рис. 5. Динаміка коефіцієнта диверсифікації товарного імпорту України та різних груп країн світу за рівнем розвитку, 2000 – 2013 рр.

У період з 2008 р по 2014 р. частка наземних транспортних засобів, крім залізничного, у загальній структурі імпорту скоротилася з 13,3 % до 4,5 %. У світовому імпорті частка цієї товарної позиції протягом зазначеного періоду майже не змінилася та склала в 2014 р. 7,4 %. У табл. 7 наведено порівняння частки імпорту окремих товарів у загальній товарній структурі імпорту в Україні та світі в 2004, 2008 та 2014 рр.

Проте основною відмінністю товарної структури імпорту України та світу є, як зазначалося вище, надмірне споживання мінеральних палив. Якщо у товарній структурі світового імпорту на цю позицію в 2014 р. припада-

ло 16,7 %, то в Україні, попри суттєве скорочення обсягів імпорту газу, майже 28 %. Також Україна імпортує значно більше, у порівнянні зі середньосвітовими показниками, фармацевтичної продукції та пластмас. При цьому частка імпорту інвестиційної продукції, насамперед товарів машинобудівної галузі, суттєво менша, у порівнянні зі середньосвітовими значеннями.

Отже, порівняння товарної структури імпорту України із загальносвітовою структурою імпорту та структурою імпорту країн з різним рівнем розвитку свідчить про суттєві відмінності, визначені, насамперед, значною залежністю економіки від імпортованих енергоресурсів. При

Таблиця 7

Частки імпорту окремих товарів у загальній товарній структурі імпорту України та світу в 2004, 2008 та 2014 рр., %

Назва товарів згідно з УКТЗЕД	2004		2008		2014	
	Україна	світ	Україна	світ	Україна	світ
Палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	33,64	11,40	26,72	17,71	27,80	16,67
Органічні хімічні сполуки	1,17	2,77	0,91	2,41	1,30	2,47
Фармацевтична продукція	2,57	2,46	2,85	2,48	4,55	2,80
Пластмаси, полімерні матеріали	3,69	3,16	4,12	2,98	5,37	3,30
Папір та картон	2,29	1,44	1,86	1,12	2,03	0,94
Перлини природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0	1,95	1,12	2,23	0,55	2,83
Чорні метали	2,81	2,82	3,86	3,34	2,39	2,24
Реактори ядерні, котли, машини	11,08	13,53	11,20	11,88	9,04	11,53
Електричні машини	5,26	14,10	4,46	12,42	7,00	13,56
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	7,75	9,05	13,31	7,54	4,51	7,40
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	1,90	3,21	1,38	2,73	1,20	2,99

цьому, ефективність використання цих енергоресурсів залишається на доволі низькому рівні, що суттєво знижує рівень конкурентоспроможності країни, а отже створює значні загрози економічній безпеці.

У галузевому розрізі, серед основних проблем імпорту товарів, що становлять загрозу зовнішньоторговельній безпеці України, слід виділити такі:

Для *продукції добувної промисловості* – високі обсяги імпорту мінеральних продуктів об'єктивно обумовлені недостатньою ресурсною забезпеченістю України нафтою, природним газом та кам'яним вугіллям, що має наслідком існування значного негативного сальдо у зовнішній торгівлі мінеральними продуктами (-10,0 млрд дол. США у 2014 р.). Крім того, проблема також викликана недостатнім рівнем ефективності використання зазначених видів сировини. Існуючі можливості щодо нарощування видобутку фактично не використовуються внаслідок низького рівня інвестиційної активності у галузі, застарілості та малої ефективності виробничих засобів. Наприклад, глибина переробки нафти на найбільш сучасних вітчизняних нафтопереробних заводах не перевищує 74 %, у той час як в РФ цей показник сягає 84 %, а в США та розвинених країнах ЄС – 86 – 94 % [11; 12]

Основні складові імпорту товарів *харчової промисловості* переважно належать до таких, що потребують для свого виробництва сировини, яка не виробляється в Україні через кліматичні причини або які не є традиційними для укладу вітчизняного сільськогосподарського виробництва. Так, у 2014 р. частка тютюнової сировини у загальному обсязі імпорту товарів харчової промисловості складає 9,4 %; складені спиртні продукти (крім продуктів, виготовлених на основі ароматичних речовин, що використовуються у виробництві напоїв) та сиропи – 8,5 %; алкогольних напоїв та спиртових дистилатів (віскі, ром, джин, лікери і солодкі настоянки та ін.) – 7,4 %, екстрактів есенцій та концентратів чаю, кави або мате – 6,4 %, пальмової олії або її фракцій – 5,3 %, шоколаду та інших продуктів з вмістом какао – 5,1 %. Загалом, у січні – вересні 2014 р. частка продажів продовольчих товарів, вироблених українськими компаніями, у структурі роздрібного товарообороту торгової мережі складає 86,3 %, що свідчить про високий рівень присутності національних виробників на внутрішньому ринку [13].

Серед основних проблем імпорту товарів харчової промисловості до України слід виділити надходження значних обсягів контрабандної та контрафактної продукції, насамперед алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Наприклад, за даними дослідження ринку тютюнових виробів в Україні компанією «TNS-Україна», у 2013 р. частка контрабандних цигарок зросла до 6,1 % з 4,6 % у 2012 р. [14]. Загалом у 2013 р., втрати державного бюджету України через контрабанду тютюнових виробів склали 1,4 млрд грн.

Для імпортованих товарів *легкої промисловості* характерний надзвичайно високий рівень присутності на внутрішньому ринку – у січні – вересні 2014 р. частка продажу імпортованих текстильних товарів та галантереї у товарообороті торгової мережі підприємств складала 72,5 %, одягу – 91,3 %, взуття – 97,0 %. Тенденція щодо домінування імпортованих товарів легкої промисловості на внутрішньому ринку спостерігається протягом значного періоду

часу – у 2007 – 2014 рр. імпорт таких товарів збільшився на 36,6 %. При цьому експорт у досліджуваному періоді скоротився на 11,1 %, що свідчить про неспроможність галузі конкурувати з іноземними виробниками як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Значною проблемою імпорту є широко розповсюджене заниження митної вартості товарів що імпортуються. [15]. Наприклад, протягом 2014 р. середня вартість експортованого до України чоловічого костюму складала 6,5 дол США, у той час як середня вартість імпортованого костюму декларувалась на рівні 3,6 дол США, светра із синтетичних або штучних волокон – 7,6 дол США та 4,6 дол США, відповідно, чоловічої сорочки з бавовни – 13,8 дол США та 4,1 дол США, жіночої сорочки – 10,6 дол США та 4,9 дол США. Також, значною проблемою для імпорту товарів легкої промисловості є високі обсяги контрабанди – яка за деякими оцінками сягає 70 % від загального обсягу імпорту.

У *торгівлі фармацевтичною продукцією* негативне сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 р. складає 2,2 млрд дол. США. Згідно з «Державним реєстром лікарських засобів України», у березні 2015 р. лише 29,4 % лікарських засобів, зареєстрованих в Україні, виробляються вітчизняними виробниками (3676 найменувань проти 8810 найменувань) [16]. Таким чином, основною причиною залежності України від імпорту лікарських засобів є недостатні обсяги внутрішнього виробництва ліків, насамперед високотехнологічних сироваток, вакцин, гормональних препаратів та антибіотиків. [17] Така ситуація виникла через недостатнє використання потенціалу спільного виробництва лікарських засобів з провідними іноземними виробниками фармацевтичної продукції. Незважаючи на те, що на потужностях львівської фармацевтичної компанії «Фармалайф» з 2010 р. успішно виробляються вакцини британської компанії «ГлаксоСмітКляйн», а французька компанія «Санофі Пастер» налагодила спільне виробництво вакцин з українськими компаніями ТОВ «Фармекс груп», «Артеріум» та «Фармалайф», такі випадки є поодинокими та не мають вирішального імпортозаміщуючого ефекту [18; 19].

Значною проблемою для імпорту фармацевтичної продукції також є низька ефективність системи запобігання ввезенню та обмеження обігу на території України фальсифікованих та неякісних лікарських засобів. Так, у 2014 р. Державною службою України з лікарських засобів було заборонено 61 найменувань фальсифікованих лікарських засобів, що у 1,5 рази більше, ніж у 2013 р. (41 найменування) [20]. Загалом, у 2014 р. було заборонено до реалізації 2,15 млн упаковок лікарських засобів на загальну суму 102 млн грн. Значні обсяги обігу фальсифікованих лікарських засобів негативно впливають на конкурентоспроможність легальних вітчизняних виробників та погіршують показники їх оперативної діяльності.

В імпорті товарів *металургійної промисловості* спостерігається залежність України від імпорту наукоємної продукції з високою доданою вартістю та феросплавів. Так, у 2014 р., частка плаского прокату з вуглецевої сталі з покриттям у загальному обсязі імпорту чорних металів та виробів з них складала 22,4 %, легваної сталі, у тому числі нержавіючої – 12,2 %, феросплавів – 10,4 %.

Значні обсяги імпорту плаского прокату з покриттям та легваної сталі до України пояснюються недостатньою

номенклатурою внутрішнього виробництва та невисокою якістю, порівняно з імпортом. Так, наприклад, в Україні відсутнє виробництво автомобільного листа, а потреба у ньому автомобільній промисловості повністю покривається за рахунок імпорту [21]. Залежність України від імпорту нержавіючої сталі переважно пояснюється відсутністю власного видобутку нікелю – основного легуючого компонента, додавання якого і надає сталі нержавіючі властивості. При цьому, Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона НАН України володіє технологіями, які дозволяють істотно знизити витрати нікелю при виробництві нержавіючої сталі, не поступаючи при цьому стійкістю до корозії. Використання плазмо-дугових печей з водоохолоджувальним кристалізатором дозволяє швидко і дешево азотувати сталь, отримуючи нержавіючу сталь зі зменшеним удівчим вмістом нікелю, та вартістю на 30 % нижчою за традиційну нержавіючу сталь. Незважаючи на успішний та тривалий досвід використання таких печей у РФ, українська металургія таких технологій не використовує [22].

Основною причиною високих обсягів імпорту феросплавів є низька енергетична ефективність вітчизняних виробництв. Так, частка електроенергії у загальній вартості феросплавів на вітчизняних підприємствах складає більш ніж 50 %, у той час як цей показник для імпортованих феросплавів становить близько 30 %. [23] Це знижує конкурентоспроможність вітчизняних феросплавів на внутрішньому ринку та змушує національних виробників імпортувати свою продукцію. Наприклад, якщо у 2007 р. внутрішнє виробництво феросплавів в Україні складало 2017 тис т., то у 2014 р. воно скоротилось у 1,5 рази до 1360 тис т. [24; 25]. При цьому, імпорт феросплавів у зазначеному періоді збільшився у 1,7 рази – з 63 тис т у 2007 р., до 107 тис т. у 2014 р. [26] У 2014 р., на експорт було спрямовано 71,9 % всіх вироблених у країні феросплавів (у 2007 р. – 60,3 %).

Для імпорту товарів машинобудівної промисловості також характерно переважання обсягів імпорту над обсягами експорту (негативне сальдо у 2014 р. становить –4,7 млрд дол. США). Це пояснюється надмірною концентрацією національних виробників машинобудівної продукції на здійсненні експортних поставок промислового обладнання, у той час як широкий перелік товарів споживчого призначення, які можна було б реалізувати на внутрішньому ринку, практично не виробляється [27].

Так, за винятком холодильників та пральних машин, в Україні відсутнє виробництво побутової техніки, аудіо-відео електроніки, мобільних телефонів, планшетів, а виробництво комп'ютерів обмежується крупноузловою зборкою. Значною проблемою імпорту побутової техніки до України лишається непрозорість та вибірковість застосування індикативних цін лише до окремих імпортерів, що має наслідком збереження значних обсягів імпортованої техніки, ввезеної до України за «сірими» або «чорними» схемами та посилює недобросовісну конкуренцію [28]. Так, за даними Асоціації підприємств інформаційних технологій України, у 2014 р. у мережах українських операторів мобільного зв'язку було активовано близько 380 тис од. смартфонів та планшетів певного виробника, у той час як легально до країни таких пристроїв було імпортовано лише 7 тис од. Збитки Державного бюджету України від такої схеми склали близько мільярда гривень.

Легкові автомобілі, вироблені в Україні, користуються значно меншим попитом на внутрішньому ринку на відміну від імпортованих автомобілів – так, протягом 2004 р. внутрішнє виробництво легкових автомобілів було меншим за імпорт у 2,4 рази (62615 од. проти 25941 од.) [29]. Аналогічна ситуація спостерігається з виробництвом вантажних автомобілів – у 2014 р. внутрішнє виробництво складало 1904 од. проти 82116 од. імпортованих вантажівок. Для автобусів аналогічні показники складають 906 од. проти 1250 од.

З метою підвищення рівня зовнішньоторговельної безпеки України, органам державної влади необхідно забезпечити реалізацію таких заходів:

Добувна промисловість:

- внести зміни до Закону України «про Митний тариф» в розрізі запровадження нульової ставки ввізного мита на обладнання каталітичного крекінгу, вісбрекінгу, гідрокрекінгу, гідроочищення та каталітичного риформінгу, ізомеризації, полімеризації та алкілування, деасфальтизації, деметалізації і коксування гудрону, з метою підвищення глибини переробки нафти на вітчизняних нафтопереробних заводах та забезпечення більшої якості палива;

Машинобудівна промисловість:

- забезпечити виконання Меморандуму щодо взаєморозуміння та співпраці між Асоціацією підприємств інформаційних технологій України, Асоціацією «Українські імпортери побутової електроніки» та Державною фіскальною службою України шляхом запровадження використання індикативних цін при митному оформленні всіх операцій з ввезення до України побутової техніки та електроніки;
- провести переговори з основними країнами – експортерами побутової техніки та електроніки з метою створення спільної бази даних щодо імпорту зазначених товарів до України задля виявлення та вилучення «сірого» та «чорного» імпорту;
- забезпечити відключення мобільними операторами «чорних» та «сірих» терміналів зв'язку, IMEI коди яких відсутні в базі даних українського державного центру радіочастот. Розробити процедуру легалізації імпортованих пристроїв на платній основі;

Фармацевтична промисловість:

- забезпечити проведення постійного моніторингу та контролю за асортиментом лікарських засобів у роздрібних мережах та на оптових складах з метою виявлення контрабандної та фальсифікованої продукції та її подальшого вилучення;

Металургійна промисловість:

- внести зміни до Закону України «про Митний тариф» з метою запровадження нульової ставки ввізного мита на промислове обладнання, яке підвищує енергетичну ефективність виробництва феросплавів;
- розглянути питання щодо можливості реалізації інвестиційного проекту на засадах державно-приватного партнерства щодо будівництва сучасних,

високоєфективних енергогенеруючих потужностей для задоволення потреб у електроенергії виробників феросплавів за оптимальною ціною;

- розглянути питання щодо можливого надання податкових канікул виробникам нержавіючої сталі, які впроваджуватимуть технології плазмово-дугового насичення сталі азотом за умови подальшої реалізації цієї сталі на внутрішньому ринку України;

Харчова промисловість:

- вжити заходів задля обмеження надходження на митну територію України контрабандних, фальсифікованих тютюнових виробів та алкогольних напоїв, у тому числі за рахунок використання індикативних цін;

Легка промисловість:

- з метою недопущення заниження митної вартості, при оформленні операцій з імпорту товарів легкої промисловості застосовувати методику визначення митної вартості товарів за індикативними цінами;
- активізувати оперативні-профілактичні заходи щодо виявлення випадків нелегального ввезення на митну територію України, реалізації або зберігання товарів легкої промисловості та їх припинення із конфіскацією зазначених товарів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Зовнішня торгівля України : статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік : експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.
4. Обсяг реалізованої промислової продукції та індекс обороту (реалізації) в Україні : експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Національні рахунки України : статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 9 місяців 2014 року. Валовий внутрішній продукт за 2014 рік : інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2014 рік : інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за 2014 р. : інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньоекономічної торгівлі України у посткризовий період : аналітична доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус. – К. : НІСД, 2011. – 120 с.
10. UNCTAD (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120>
11. Мельник Т. Проблемні питання розвитку ринку нафти і нафтопродуктів в Україні / Т. Мельник // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 38 – 40.
12. Тимохіна Н. В. Проблеми та перспективи розвитку нафтопереробної галузі України / Н. В. Тимохіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/timohina-nv-problemita-perspektivi-rozvitku-naftopererobnoyi-galuzi-ukrayini/>
13. Продаж споживчих товарів, які вироблені на території України, у торговій мережі за 9 місяців 2014 року : інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Непряхина Н. Дымят вне закона / Н. Непряхина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kommersant.ru/doc/2425366>
15. Мазараки А. Легка промисловість України: стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазараки, Т. Мельник, В. Ізвіт // Вісник КНЕУ. – 2011. – № 3. – С. 5 – 12.
16. Державний реєстр лікарських засобів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drlz.kiev.ua>
17. Механізми забезпечення розвитку високотехнологічних та наукоємних виробництв у фармацевтичній галузі України : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/846/>
18. Компанії ГлаксоСмитКляйн і Фармалайф запустили наступний етап спільного проекту по виробництву вакцин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gsk.ua/Новини-компанії/39/ГСК-та-Фармалайф---наступний-етап-співробітництва.aspx>
19. Контрактное производство в Украине: опыт реализации проектов с глобальными компаниями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pharmex.com.ua/files/pdf/phxinter.pdf>
20. Держлікслужба у 2014 році не допустила до споживача 2,15 млн упаковок неякісних ліків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247842197&cat_id=244277212
21. Кривоконь О. Г. Аналіз галузі легкового автомобілебудування України / О. Г. Кривоконь, А. І. Бондаренко // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2012. – № 2/7. – С. 40 – 45.
22. Лакомський В. Нержавійці загрожує іржа байдужості / Віктор Лакомський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/nerzhavijci-zagrozhuje-irzhabajduzhosti/>
23. Українські феросплави втрачають батьківщину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/02/7/315287/>
24. Виробництво промислової продукції за видами в Україні : статистичний бюлетень Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
25. Промисловість України у 2007 – 2010 рр. : статистичний збірник Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
26. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу : інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
27. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України : аналітична доповідь

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/1011_dop.pdf

28. Из-за коррупции на таможене Украина теряет десятки миллиардов гривен // Асоціація підприємств інформаційних технологій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apitu.org.ua/node/6676>

29. По итогам года автопроизводство в Украине упало на 43 процента // Укравтопром [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrautoprom.com.ua/po-itogam-goda-avtoproizvodstvo-v-ukraine-upalo-na-43-procenta>

REFERENCES

“Derzhavnyi reistr likarskykh zasobiv Ukrainy” [State register of medicines Ukraine]. <http://www.drlz.kiev.ua>

“Derzhliksluzhba u 2014 rotsi ne dopustyla do spozhyvacha 2, 15 mln upakovok neiakisnykh likiv” [State Service of Ukraine on drugs in 2014 did not allow consumers to 2, 150, 000 packages of substandard medicines]. http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247842197&cat_id=244277212

“Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu za 2014 r.” [Export-import of certain goods by countries for 2014]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Eksport-import okremykh vydiv tovariv za krainamy svitu” [Export-import of certain products by the countries]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Filipenko, A. S. et al. *Ukraina i svitove hospodarstvo: vzaimodiia na mezhi tysiacholit* [Ukraine and the world economy: the interaction on the brink of the millennium]. Kyiv: Lybid, 2002.

“Iz-za korruptsii na tamozhne Ukraina teryaet desyatyki miliardov hryven” [Due to corruption in the customs Ukraine is losing tens of billions of hryvnia]. *Asotsiatsiia pidpriemstv informatsiynykh tekhnolohii Ukrainy*. <http://apitu.org.ua/node/6676>

Klymenko, I. V., Fedirko, O. A., and Us, I. V. *Try roky chlenstva u SOT: tendentsii zovnishnyoeconomichnoi torhivli Ukrainy u postkryzoviy period* [Three years of membership in the WTO: Trends of foreign trade of Ukraine in the post-crisis period]. Kyiv: NISD, 2011.

“Kompanii GlaksoSmitKlyayn i Farmalayf zapustili sleduyushchiy etap sovmestnogo proekta po proizvodstvu vaktsin” [GlaxoSmithKline PharmaLife launched the next phase of the joint project for the production of vaccines]. <http://www.gsk.ua/Новини-компанії/39/ГСК-та-Фармалайф---наступний-етап-співробітництва.aspx>

“Kontraktное proizvodstvo v Ukraine: opyt realizatsii proektov s globalnymi kompaniyami” [Contract manufacturing in Ukraine: the experience of projects with global companies]. <http://www.pharmex.com.ua/files/pdf/phxinter.pdf>

Kryvokon, O. H., and Bondarenko, A. I. “Analiz haluzi lekovoho avtomobilebuduvannia Ukrainy” [Analysis passenger car industry of Ukraine]. *Vostochno-Evropeyskyi zhurnal peredovykh tekhnolohiy*, no. 2/7 (2012): 40-45.

Lakomskiy, V. “Nerzhaviitsi zahrozhuie irzha baiduzhosti” [Stainless steel rust threatens indifference]. <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/nerzhavijci-zagrozhuie-irzha-bajduzhosti/>

Mazaraki, A., Melnyk, T., and Izovit, V. “Lehka promyslovist Ukrainy: stan, problemy eksportu ta importu tovariv” [Light industry Ukraine: state, problems of export and import goods]. *Visnyk KNEU*, no. 3 (2011): 5-12.

“Mekhanizmy zabezpechennia rozvytku vysokotekhnolohichnykh ta naukoemnykh vyrobnystv u farmatsevtichnii haluzi

Ukrainy” [Mechanisms to ensure the development of high-tech and knowledge-intensive industries in the pharmaceutical industry of Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/846/>

Melnyk, T. “Problemni pytannia rozvytku rynku nafty i naftoproduktiv v Ukraini” [Issues of market petroleum and petroleum products in Ukraine]. *Ekonomist*, no. 3 (2008): 38-40.

“Natsionalni rakhunky Ukrainy” [National Accounts of Ukraine]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Nepriakhina, N. “Dymiat вне zakona” [Smoke outside the law]. <http://www.kommersant.ru/doc/2425366>

“Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii ta indeks oborotu (realizatsii) v Ukraini” [Volume of industrial production index and turnover (sales) in Ukraine]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Promyslovist Ukrainy u 2007 - 2010 rr.” [Industry Ukraine in 2007 - 2010]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Prodazh spozhyvchykh tovariv, iaki vyrobleni na terytorii Ukrainy, u torhovii merezhi za 9 misiatsiv 2014 roku” [Sales of consumer goods produced in Ukraine in retail network for 9 months of 2014]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Priorytety polityky importozamishchennia u stratehii modernizatsii promyslovosti Ukrainy” [Policy priorities in the strategy of import substitution industrial modernization Ukraine]. http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_table/1011_dop.pdf

“Po itogam goda avtoproizvodstvo v Ukraine upalo na 43 protsenta” [As a result, the auto industry in Ukraine has fallen by 43 percent]. *Ukrautoprom*. <http://ukrautoprom.com.ua/po-itogam-goda-avtoproizvodstvo-v-ukraine-upalo-na-43-procenta>

Tymokhina, N. V. “Problemy ta perspektyvy rozvytku naftoprerobnoi haluzi Ukrainy” [Problems and prospects of the oil refining industry in Ukraine]. <http://intkonf.org/timohina-nv-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-naftoprerobnoyi-galuzi-ukrayini/>

“Tovarna struktura zovnishnyoi torhivli tovaramy za 2014 rik” [Commodity structure of foreign trade for 2014]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Tovarna struktura zovnishnyoi torhivli za 9 misiatsiv 2014 roku. Valovyi vnutrishnii produkt za 2014 rik” [Commodity structure of foreign trade in the first 9 months of 2014. Gross domestic product by 2014]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120>

“Ukrainski ferosplavy vtrachaiut batkivshchynu” [Ukrainian ferroalloys lose their home]. <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/02/7/315287/>

“Vyrobnytstvo promyslovoi produktsii za vydamy v Ukraini” [Industrial production in Ukraine by types]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Zovnishnia torhivlia Ukrainy tovaramy za 2014 rik” [Ukraine’s foreign trade in goods in 2014]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

“Zovnishnia torhivlia Ukrainy” [Ukraine’s foreign trade]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТОВ ТЕХНОЛОГИЙ НЕТРАДИЦИОННОЙ ВОЗОБНОВЛЯЕМОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ С ПОЗИЦИИ АНАЛИЗА ИХ ЖИЗНЕННЫХ ЦИКЛОВ

© 2015 ДЮЖЕВ В. Г., СУСЛИКОВ С. В.

УДК 338.001.36

Дюжев В. Г., Сусликов С. В.

Формирование приоритетов технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики в Украине с позиции анализа их жизненных циклов

Предложен механизм формирования приоритетов технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики посредством осознания комплекса эколого-техногенного и социально-экономического взаимодействия. Выделены приоритетные направления за счет оптимизации цепочек затрат по циклу «добыча — транспортировка — переработка — аккумулярование — потребление — утилизация энергоресурсов». Проведен сравнительный анализ типовых стадий цикла «добычи — переработки — потребления» традиционных топливных энергоресурсов и энергетических ресурсов на основе нетрадиционной возобновляемой энергетики. Рассмотрены вопросы формирования системы измерителей к оценке рисков от применения технологий традиционной и нетрадиционной возобновляемой энергетики.

Ключевые слова: нетрадиционная возобновляемая энергетика, жизненный цикл, инновационная восприимчивость, цепочки затрат, риски, эколого-техногенное и социально-экономическое взаимодействие

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 5. Библ.: 8.

Дюжев Виктор Геннадьевич — кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента организаций и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Сусликов Станислав Вячеславович — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: stardark7@gmail.com

УДК 338.001.36

UDC 338.001.36

Дюжев В. Г., Сусликов С. В. Формування пріоритетів технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики в Україні з позиції аналізу їх життєвих циклів

Dyuzhev V. G., Suslikov S. V. Forming the Priorities of Non-Traditional Renewable Energy Technologies in Ukraine from the Position of their Life Cycle the Analysis

Запропоновано механізм формування пріоритетів технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики за допомогою усвідомлення комплексу еколого-техногенної та соціально-економічної взаємодії. Виокремлено пріоритетні напрямки за рахунок оптимізації ланцюжків витрат із циклу «видобутку — транспортування — переробка — аккумулявання — споживання — утилізація енергоресурсів». Проведено порівняльний аналіз типових стадій циклу «видобутку — переробки — споживання» традиційних паливних енергоресурсів та енергетичних ресурсів на основі нетрадиційної відновлюваної енергетики. Розглянуто питання формування системи вимірників до оцінки ризиків від застосування технологій традиційної та нетрадиційної відновлюваної енергетики.

The mechanism for the formation of priorities regarding non-traditional renewable energy technologies by understanding the complex of ecological and technogenic as well as socio-economic cooperation has been offered. The priority directions due to optimization of the expenditure chain of the cycle «output — transportation — processing — accumulation — consumption — utilization of energy resources» have been identified. The comparative analysis of typical stages of the cycle «output — processing — consumption» of traditional fuel energy resources and those on the basis of non-traditional renewable energy has been conducted. The problems of developing the measurement system to assess the risk of using traditional and non-traditional renewable energy have been considered.

Ключові слова: нетрадиційна відновлювальна енергетика, життєвий цикл, інноваційна сприйнятливість, ланцюжки витрат, ризики, еколого-техногенна та соціально-економічна взаємодія

Key words: non-traditional renewable energy, life cycle, innovative susceptibility, expenditure chain, risks, ecological and technogenic and socio-economic cooperation

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 5. Библ.: 8.

Рис.: 2. Табл.: 1. Formulae: 5. Bibl.: 8.

Дюжев Виктор Геннадійович — кандидат економічних наук, професор кафедри менеджменту організацій та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Dyuzhev Viktor G. — Candidate of Sciences (Economics), Professor, Department of Management of Organizations and Human Resources, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Сусликов Станіслав Вячеславович — кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Suslikov Stanislav V. — Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management of Organizations and Human Resources, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: stardark7@gmail.com

Email: stardark7@gmail.com

Постановка проблемы. В условиях общемирового растущего дефицита и соответствующего увеличения стоимости энергоресурсов, роста эколого-техногенных проблем, одним из актуальных и перспективных направлений энергосбережения является использование альтернативных источников энергии. Среди них определяющее значение занимают технологии нетрадиционной возобновляемой энергетики (НВЭ), что подтверждается общемировыми тенденциями их использования.

Однако, несмотря на данные преимущества, в Украине использование технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики находится на начальном этапе, что связано с наличием широкого спектра субъективных и объективных проблем, которые находятся как во внешней, так и во внутренней среде предприятий и формируют невысокий уровень инновационного восприятия данных технологий.

В значительной степени это определяется недостаточным осмыслением инновационного потенциала технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики, в том числе его комплексной социально-экономической и эколого-техногенной эффективности. Это, в свою очередь, сдерживает воспроизводство инновационного цикла энергосбережения на основе технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики.

Анализ существующих исследований свидетельствует о значительном внимании к проблеме инновационной восприимчивости предприятий как отечественных, так и зарубежных ученых.

Важная роль в исследовании теоретических проблем и методических основ в формировании инновационной восприимчивости, в том числе оценки социально-экономической и эколого-техногенной эффективности инноваций и вопросов ускорения их внедрения принадлежит таким известным ученым как Э. А. Андреева, И. А. Бланк,

С. В. Валдайцев, И. Н. Джазовская, П. М. Завлин, С. В. Захарин, Н. А. Кизим, О. М. Кондрашов, Н. П. Масленникова, П. Г. Перерва, Дж. Роджерс, В. М. Рыжих, А. Н. Тищенко, В. П. Третьяк, А. А. Трифилова, Р. А. Фатхутдинов, Л. В. Фильберт, А. И. Яковлев и др.

Однако, ряд вопросов, связанных с формированием приоритетов к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики, остается недостаточно исследованными. Это обуславливает наличие ряда проблем, связанных со слабым раскрытием инновационного потенциала технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики, как фундаментального фактора формирования уровня инновационной восприимчивости.

Постановка задачи. Разработка механизма по формированию приоритетов к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергетики посредством осознания комплекса эколого-техногенного и социально-экономического взаимодействия за счет оптимизации цепочек затрат по циклу «добыча – транспортировка – переработка – аккумуляирование – потребление – утилизация энергоресурсов».

Результаты исследования. Исходя из анализа проблем инновационной восприимчивости предприятий к технологиям нетрадиционной возобновляемой энергии (НВЭ), можно заключить, что на инновационную восприимчивость, влияют различные факторы, отражающие разнообразную специфику применения НВЭ, в том числе специфику жизненного цикла реализации различных видов данных технологий.

Внедрение технологий НВЭ позволяет существенно оздоровить комплексные эколого-техногенные и социально-экономические взаимодействия за счет существенного сокращения цепочек затрат по циклу «добыча – транспортировка – переработка – аккумуляирование – потребление – утилизация энергоресурсов» (рис. 1).

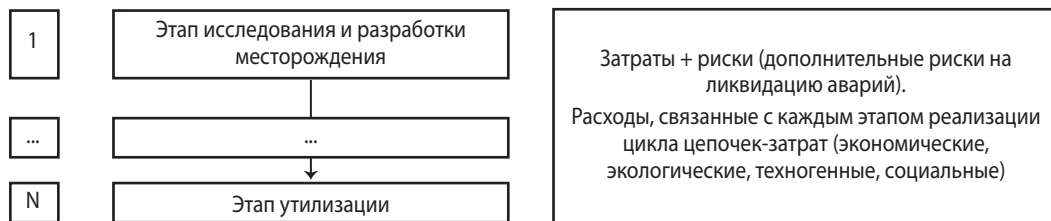


Рис. 1. Блок-схема этапов цикла «добыча-утилизация энергоресурса»

Процесс формирования затрат по указанной схеме цепочек традиционной и нетрадиционной энергетики можно проследить по наиболее типичным видам энергетики: атомная энергетика, энергетика на твердом и жидком топливе, геотермальная энергетика, а также ветроэнергетика, как следующий по перспективности направления нетрадиционной и возобновляемой энергетики (табл. 1).

Из табл. 1. видно, что каждый элемент этих цепочек влечет за собой фактические дополнительные воздействия на окружающую среду.

Согласно имеющемуся мнению о потенциале НВЭ, как совокупности полезных воздействий в результате отказа от использования традиционных энергоресурсов, снижение расхода традиционного топлива на конкрет-

ном объекте дает экономический эффект. Экологический эффект проявляется в результате снижения загрязнения окружающей среды, эффект техногенной безопасности в результате снижения рисков по эксплуатации традиционных энергогенерирующие мощности, имеются различные виды социального эффекта [1; 7].

Однако, как видно из вышеприведенной табл. 1, наряду с положительным воздействием направления НВЭ имеют различные негативные воздействия. Причем они могут иметь системный или ситуативный характер, но в значительной мере влияют на эффективность применения технологий НВЭ [8]. Для того чтобы сформировать вторичную и в дальнейшем многоуровневую инновационную восприимчивость предприятий к данным технологиям,

Таблиця 1

Сравнительная таблица цепочек затрат по использованию различных видов энергоресурсов (ЭР) [4; 5; 6]

Этапы	Затраты				
	Традиционная энергетика		Нетрадиционная энергетика		
	Атомная энергетика	Твердое, жидкое топливо	Ветроэнергетика	Гелиоэнергетика	Гелиоэнергетика
1	2	3	4	5	
1. Исследование и разработка месторождения (ири)	Затраты на ликвидацию аварии $Z_{ирм} = P * Z_{ирм}$	Затраты на исследование и разработку возможных месторождений (месторождений урана или нефтяных, угольных бассейнов) – $Z_{ирм}$	В затратах на исследование возможных месторождений энергоресурса нет необходимости, т. к. солнечное излучение и роза ветров с картой движения воздушных потоков известны		
2. Добыча энергоресурса (дэр)	Затраты на добычу (оборудование, охрану области добычи и т. д.). Затраты на з/п, социальные льготы рабочим, медицинское обслуживание и т. д. – $Z_{дэр}$	Риск нанесения вреда природной среде и здоровью человека в процессе добычи энергоресурса.	Для данных направлений НВЭ характерными затратами являются расходы на само оборудование, обеспечение его сохранности и т. д. – $Z_{дэр}$		
3. Первичная переработка (пп)	Затраты на ликвидацию последствий $Z_{дэр}^{пк} = P * Z_{дэр}$	Затраты, связанные с первичной переработкой – $Z_{пп}$	В результате вибраций, обледенения лопастей и т. д. существует вероятность нанесения вреда здоровью		Риск незначителен
4. Транспортировка (тр)	Затраты на ликвидацию аварии $Z_{пп}^{пк} = P * Z_{пп}$	Риск нанесения вреда здоровью человека в процессе переработки энергоресурса	Затрат на первичную переработку не наблюдается в связи с тем, что полученный энергоноситель сразу поступает к потребителю посредством различных сетей передачи ресурса		$Z_{дэр}^{пк} = P * Z_{дэр}$
5. Аккумулятивное (ак)	Затраты на ликвидацию последствий $Z_{пк} = P * Z_{пк}$	Затраты при транспортировке и обеспечении безопасности транспортировки полученного энергоресурса – $Z_{тр}$	Значительных затрат и соответствующих рисков нет		
		Риск, связанный с транспортировкой ЭР (заражение радиоактивными отходами, разливы нефти, разрыв энергосетей. Затраты на ликвидацию аварии $Z_{тр}^{пк} = P * Z_{тр}$	Риски возникновения техногенных аварий при транспортировке ЭР незначительны		
		Затраты, связанные с содержанием аккумулятирующих мощностей и т. д. (т. е. необходимо выделять емкости для хранения запасов энергоресурсов, охране данных объектов и т. п.) – $Z_{ак}$	Возможны затраты с приобретением дополнительного аккумулятирующего оборудования, риски незначительны – $Z_{ак}$		
		Риск возникновения аварийных ситуаций аккумуляционных мощностей (утечка ЭР и т. д.)			

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
6. Переработка (npp)	<p>Затраты при переработке, связанные с обогащением урана, очистка нефти и т. д., а также затраты, направленные на обеспечение безопасности объекта и окружающей среды отходами переработки данного энергоресурса. Z_{npp}</p> <p>Риск, связанный с переработкой ЭР</p> <p>Затраты на ликвидацию последствий $Z_{ликв}^{npp} = P * Z_{npp}$</p>	<p>Затраты при переработке, связанные с обогащением урана, очистка нефти и т. д., а также затраты, направленные на обеспечение безопасности объекта и окружающей среды отходами переработки данного энергоресурса. Z_{npp}</p>	<p>Затраты на переработку энергоресурса не требуются, т. к. энергоресурс поступает в чистом виде (электроэнергия, тепловая энергия)</p>	
7. Доставка к энергогенерирующим мощностям (дэги)	<p>Затраты на ликвидацию последствий $Z_{ликв}^{npp} = P * Z_{npp}$</p> <p>Затраты, связанные с доставкой очищенного энергоресурса на АЭС, теплоэнергостанции, а также затраты на обеспечение безопасности и т. д. Z_{npp}</p> <p>Риск техногенной аварии на перераспределительных пунктах. Затраты на ликвидацию аварии $Z_{ликв}^{npp} = P * Z_{дэги}$</p>	<p>Затраты, связанные с доставкой очищенного энергоресурса на АЭС, теплоэнергостанции, а также затраты на обеспечение безопасности и т. д. Z_{npp}</p>	<p>Возможны затраты, связанные с установкой дополнительного оборудования по компенсации потерь энергоресурса в сетях – $Z_{дэги}$</p>	<p>Затраты не предусмотрены</p>
8. Потребление (потр)	<p>Затраты при выработке энергии и доведении до конечного потребителя: как до населения, так и на экспорт (потери в сетях) и т. д. – $Z_{потр}$</p> <p>Риск аварийных ситуаций, связанных с человеческим фактором в процессе потребления</p> <p>Затраты на ликвидацию аварии $Z_{ликв}^{потр} = P * Z_{потр}$</p>	<p>Затраты при выработке энергии и доведении до конечного потребителя: как до населения, так и на экспорт (потери в сетях) и т. д. – $Z_{потр}$</p>	<p>Затраты незначительны в связи с тем, что ЭГМ возможно устанавливать вблизи к потребителю – $Z_{потр}$</p>	
9. Утилизация (утил)	<p>Затраты на утилизацию отходов, медобслуживание, соц. льготы работников, задействованных в производстве энергоресурса, населения и др. – $Z_{утил}$</p> <p>Риски техногенной аварии на могильниках, утилизаторах и др. пунктах хранения отходов $Z_{утил}$</p> <p>Затраты на ликвидацию аварии $Z_{ликв}^{утил} = P * Z_{утил}$</p>	<p>Затраты на утилизацию отходов, медобслуживание, соц. льготы работников, задействованных в производстве энергоресурса, населения и др. – $Z_{утил}$</p>	<p>Затрат на утилизацию, медицинское обслуживание, социальные льготы населению нет в виду отсутствия соответствующих вредных продуктов.</p>	

необходимо рассмотреть понятие инновационной системы применения конкретной технологии НВЭ к специфическим условиям данной производственно-экономической и эколого-техногенной системы [2].

Для формирования приоритетов НВЭ необходимо **сбалансировать полезные и негативные воздействия различных направлений НВЭ**, что будет способствовать формированию **вторичной инновационной восприимчивости предприятий к НВЭ** [1; 3].

На всех стадиях данных отраслей имеет место высокий уровень капитальных и текущих затрат, а также повышенные техногенные риски и нагрузки на природную и социальную среду, которые модифицируются в дополнительные затратные денежные потоки:

$$Z_{общ} = \sum Z_{1,n}^{kan} + P_{1,m} * (\sum Z_{1,m}^{ликв} + Z^{обесн}),$$

где $Z_{1,n}^{kan}$ – начальные капитальные затраты на выполнение конкретного этапа;

P – вероятность возникновения аварии;

$Z_{1,m}^{ликв}$ – затраты, направленные на ликвидацию аварии, произошедшую на конкретном этапе;

$Z^{обесн}$ – затраты по обеспечению и преодолению последствий аварии.

В связи с сокращением количества стадий цикла воспроизводства энергоресурсов уровень капитальных, текущих затрат, дополнительных затрат на ликвидацию снижается:

$$Z_{общ} = Z_{дэр} + Z_{тр} + Z_{ак} + Z_{дэзм} + Z_{потр} + P_{1,m} * (Z_{ликв}^{mp} + Z_{ликв}^{np}),$$

где $Z_{дэр}$ – затраты, связанные с добычей энергоресурса;

$Z_{тр}$ – затраты, связанные с транспортировкой энергоресурса;

$Z_{ак}$ – затраты, связанные с аккумулярованием энергоресурса;

$Z_{дэзм}$ – затраты, связанные с доставкой к энергогенерирующим мощностям;

$Z_{потр}$ – затраты при выработке энергии и доведении до конечного потребителя: как до населения, так и на экспорт (потери в сетях) и т. д.

В связи с минимизацией стадий цикла воспроизводства ЭР имеет место минимизация затрат и рисков возникновения аварий:

$$Z_{общ} = Z_{дэр} + Z_{ак} + Z_{потр} + P_{1,m} * (Z_{ликв}^{дэр} + Z_{ликв}^{np}).$$

В свою очередь, эти негативные воздействия от хозяйственной деятельности меняют состояние окружающей среды, ухудшая ее параметры. На их преодоление или предупреждение в той или иной мере необходимы различные затратные мероприятия, например, на лечение и компенсацию потери здоровья населения; на нейтрализацию, ликвидацию и уничтожение производственных отходов; на предупреждение негативного воздействия загрязненной окружающей среды (создание и эксплуатацию очистных и обеззараживающих сооружений, организацию

санитарно-защитных зон, систем контроля и управления уровнем загрязнения среды и др.) [4].

1) затраты на компенсацию потерь продукции;

2) затраты на дополнительные услуги коммунально-бытового хозяйства;

3) затраты на компенсацию воздействия на основные фонды;

4) затраты на предупреждение или уменьшение будущих потерь и др.

Таким образом, формируются комплексные ущербы природным ресурсам (плюс экономические затраты на их возмещение), риск техногенного ущерба (плюс затраты по его предотвращению или возмещению), а также все они влекут за собой риски безвозвратных потерь (людских, с/х, лесных, водных, рекреационно-оздоровительных ресурсов и т. п.).

Отсюда следует, что сокращение количества элементов цепочки является комплексным эффективным оздоравливающим стратегическим направлением.

Это реально достигается при замещении использования топливных ресурсов (полное или частичное) традиционной энергетики на использование технологий нетрадиционной возобновляемой энергетики (рис. 2).

На рис. 2 видно, что именно технологии НВЭ обладают более короткой цепочкой, чем направления традиционной энергетики, а именно наименьшим циклом «добычи – переработки – потребления энергоресурсов». Соответственно на всех стадиях эколого-техногенных и социально-экономических взаимодействий появляется экономия (за счет снижения затрат по ущербам) вплоть до социального эффекта.

В целом функцию эффективности использования той или иной технологии получения энергоресурсов можно представить в виде следующей формулы:

$$E = \int_1^n \min \left(\sum_{i=1}^a K; \sum_{j=1}^b Z_{обсл}^{год}; P * \sum_{k=1}^c Z_{ликв}; \sum_{l=1}^d Z^{обесн} \right) dx,$$

где E – общая суммарная эффективность от минимизации затрат по цепочке затрат;

K – первоначальные капитальные затраты, содержащиеся в конкретном звене цепочки;

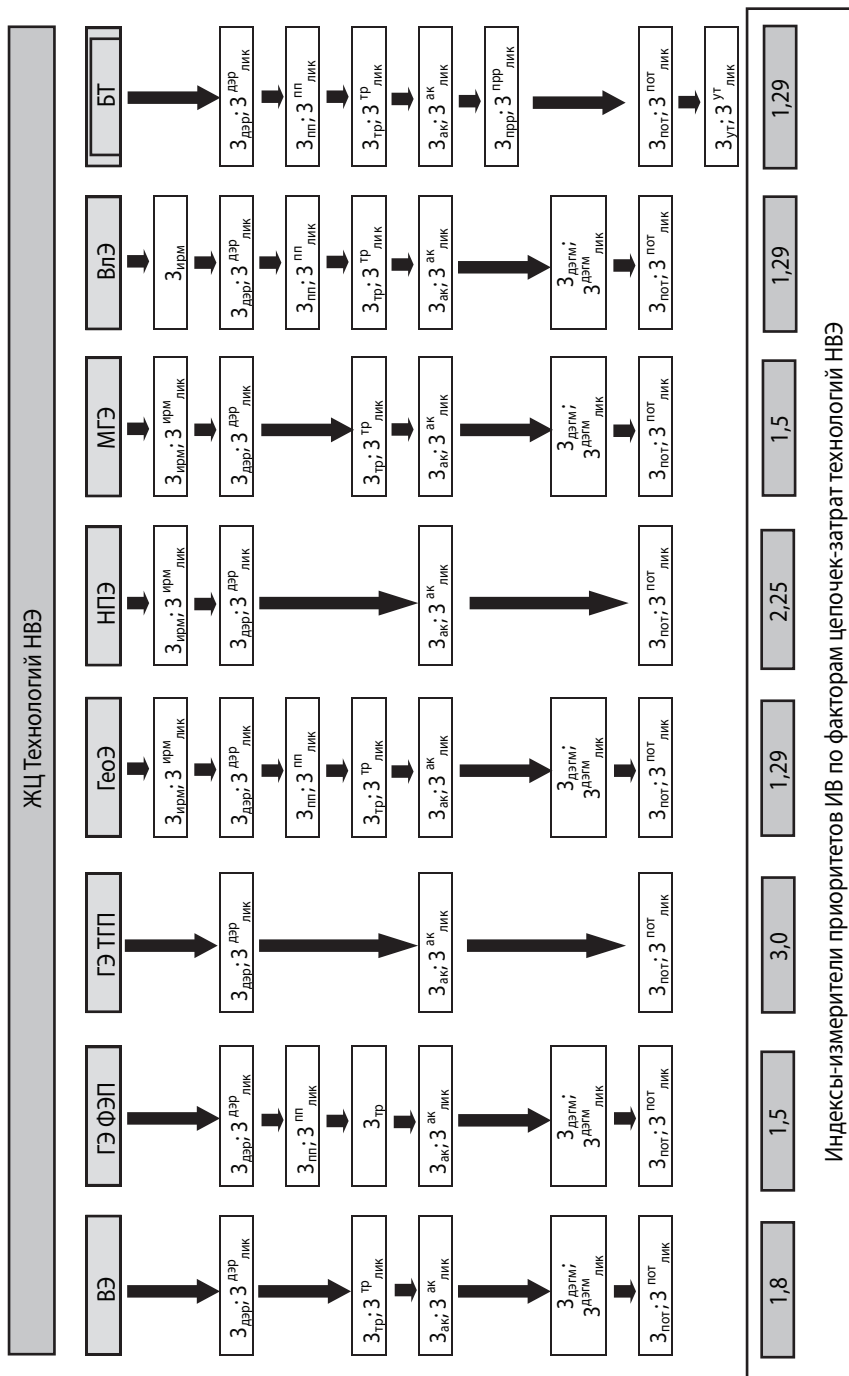
$Z_{обсл}^{год}$ – ежегодные текущие расходы, необходимые для обслуживания каждого звена цепочки;

$Z_{ликв}$ – расходы на ликвидацию вероятностных аварий на каждом звене цепочки.

При этом технологии НВЭ имеют собственные особенности жизненного цикла, которые определяют их приоритеты.

Укрупненно данные приоритеты могут быть рассчитаны следующим образом (индекс приоритета жизненного цикла технологий НВЭ ($I_{приор}^{жц}$)):

$$I_{приор}^{жц} = \frac{\sum_{i=1}^n n_{max}}{\sum_{j=1}^m m_{факт}} \rightarrow \max,$$



Примечание:

- ВЭ – ветроэнергетика;
- ГЭ ФЭП – геотермальная энергетика;
- ГЭ ТГП – геотермальная энергетика фотоэлектрического профиля;
- ГеоЭ – геотермальная энергетика теплоэнергетического профиля;
- НПЭ – низкопотенциальная энергетика;
- МГЭ – малая гидроэнергетика;
- ВлЭ – волновая энергетика;
- БТ – биотопливо.

Рис. 2. Типовые стадии цикла «добычи – переработки – потребления энергоресурсов» по рассматриваемым направлениям НВЗ

где n_{max} – максимальное количество стадий жизненного цикла добычи – переработки – потребления традиционных энергоресурсов;

$m_{факт}$ – фактическое количество стадий жизненного цикла добычи-переработки-потребления энергоресурсов от технологий НВЭ. В результате были рассчитаны индексы приоритета жизненного цикла технологий НВЭ, которые характеризуют технологии НВЭ, с точки зрения потенциальной инновационной восприимчивости для предприятий по факторам комплексной социально-экономической и эколого-техногенной эффективности.

Исходя из приведенной информации, можно сделать выводы, что различные виды технологий НВЭ имеют различное количество структурных элементов в рамках единого жизненного цикла. Ветроэнергетика имеет 5 стадий ($I^{ЖЦ}_{приор} = 1,8$), геотермальная энергетика фотоэлектрического профиля – 6 стадий ($I^{ЖЦ}_{приор} = 1,5$), геотермальная энергетика теплогенерационного профиля – 3 стадии ($I^{ЖЦ}_{приор} = 3,0$) и т. д.

Наиболее приоритетными по оптимальности цикла «добыча – переработка – потребление» выделяются технологии геотермальной энергетической теплогенерационного профиля и низкопотенциальной энергетики. Фактический цикл данных технологий ограничивается основными этапами: исследование и разработка месторождения (для низкопотенциальной энергетики), аккумуляция, потребления. При этом на всем цикле исключается большинство сопутствующих рисков: загрязнение окружающей среды, техногенность и т. д.

Соответственно на всех стадиях эколого-техногенных и социально-экономических взаимодействий появляется экономия (за счет снижения затрат по ущербам) вплоть до социального эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дюжев В. Г. Энергетическая безопасность Украины как комплексное понятие социально-экономического развития / В. Г. Дюжев // Вестник НТУ «ХПИ». – 2008. – № 17.
2. Шевченко О. О. Инновації та їх інвестиційне забезпечення: методологічний аспект : монографія / О. О. Шевченко ; Донбас. держ. машинобуд. акад. – Краматорськ : ДДМА, 2009. – 168 с.
3. Масленникова Н. П. Инновационная восприимчивость как основа роста инновационной активности организации / Н. П. Масленникова // Сборник докладов по итогам международной научно-практической конференции, (Москва, 29 марта – 09 апреля) 2010 г. – М.: Креативная экономика, 2010. – 384 с.
4. Сусликов С. В. Роль комплексной социально-экономической и природоохранной оценки потенциала энергосберегающих инноваций в повышении их инновационной восприимчивости для предприятий и организаций Украины /

С. В. Сусликов, В. Г. Дюжев // Вестник НТУ «ХПИ». Технический прогресс и эффективность производства. – Х.: НТУ «ХПИ», 2008. – № 21.

5. Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (May, 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://srren.ipcc-wg3.de/>

6. McCrone A. Global Trends in Renewable Energy Investment 2011 (July, 2011) / [A. McCrone, E. Usher, V. Sonntag-O'Brien et al.]. – Paris, 2011. – 61 p.

7. Владимирова О. Н. Инновационная восприимчивость как фактор формирования региональной инновационной системы / О. Н. Владимирова // Креативная экономика. – 2010. – № 3 (39). – С. 63 – 69.

8. Довгий С. О. Энергетично-ресурсна складова розвитку України / [С. О. Довгий, М. І. Євдошук, М. М. Коржнев та ін.] ; НАН України, Ін-т телекомунікацій і глобал. інформ. простору. – К.: Ніка-Центр, 2010. – 263 с.

REFERENCES

Diuzhev, V. G. "Energeticheskaia bezopasnost Ukrainy kak kompleksnoe poniatie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia" [Energy security of Ukraine as a complex concept of socio-economic development]. Vestnik NTU «KhPI», no. 17 (2008).

Dovhyi, S. O. et al. Enerhetychno-resursna skladova rozvytku Ukrainy [Energy-resource component of the development of Ukraine]. Kyiv: Nika-Tsentr, 2010.

Maslennikova, N. P. "Innovatsionnaia vospriimchivost kak osnova rosta innovatsionnoy aktivnosti organizatsii" [Innovative susceptibility as the basis of growth of innovation activity of the organization]. In Sbornik dokladov po itogam mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii Moscow: Kreativnaia ekonomika, 2010.

McCrone, A. et al. Global Trends in Renewable Energy Investment 2011 (July, 2011) Paris, 2011.

"Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (May, 2011)". <http://srren.ipcc-wg3.de/>

Suslikov, S. V., and Diuzhev, V. H. "Rol kompleksnoy sotsialno-ekonomicheskoy i prirodookhrannoy otsenki potentsiala energosberegayushchikh innovatsiy v povyshenii ikh innovatsionnoy vospriimchivosti dlya predpriyatiy i organizatsiy Ukrainy" [The role of the complex socio-economic and environmental assessment of building energy-saving innovations to improve their receptivity to innovative enterprises and organizations of Ukraine]. Visnyk NTU «KhPI». Tekhnichniy prohres i efektyvnist vyrobnytstva, no. 21 (2008).

Shevchenko, O. O. Innovatsii ta ikh investytsiine zabezpechennia: metodolohichniy aspekt [Innovation and investment support them: methodological aspect]. Kramatorsk: DDMA, 2009.

Vladimirova, O. N. "Innovatsionnaia vospriimchivost kak faktor formirovaniia regionalnoy innovatsionnoy sistemy" [Innovative sensitivity as a factor of regional innovation system]. Kreativnaya ekonomika, no. 3 (39) (2010): 63-69.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

© 2015 ЛАЗАРЄВА О. В.

УДК 332.3:631:005.332.4

Лазарева О. В.

Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад щодо управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування, що базується на знаннях. У статті проаналізовано підходи до визначення терміну «економіка знань». Розкрито поняття «конкурентоспроможність землекористування». Викладено складові конкурентоспроможності землекористування. Запропоновано модель регіональної конкурентоспроможності землекористування, що формує стратегічні орієнтири конкурентоспроможності та умови її забезпечення. Викладено пріоритети розвитку землекористування, що базується на знаннях, його умови. Проаналізовано регіональні особливості аграрного виробництва. Розкрито переваги стратегії забезпечення конкурентоспроможності. Проаналізовано механізм регулювання конкурентоспроможності землекористування, що базується на знаннях. Доведено, що конкурентоспроможність землекористування слід розглядати з точки зору її інноваційності. Вказано, що тільки на основі економіки знань можна досягти тісної конвергенції сільськогосподарського землекористування як важливої умови його конкурентоспроможності.

Ключові слова: економіка знань, логістика оцінки конкурентоспроможності, модель регіональної конкурентоспроможності, конкурентоспроможність, регіональні агентства розвитку землекористувань, служби земельного консалтингу, механізм регулювання конкурентоспроможності

Рис.: 2. Бібл.: 16.

Лазарева Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри державної політики та менеджменту, Чорноморський державний університет ім. П. Могили (вул. 68 Десантників, 10, Миколаїв, 54000, Україна)

Email: lazareva1480@mail.ru

УДК 332.3:631:005.332.4

UDC 332.3:631:005.332.4

Лазарева Е. В. Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственного землепользования

Целью статьи является обоснование теоретико-методологических подходов к управлению конкурентоспособностью сельскохозяйственного землепользования, что основывается на знаниях. В статье проанализированы подходы к определению термина «экономика знаний». Раскрыто понятие «конкурентоспособность землепользования». Обоснованы составляющие конкурентоспособности землепользования. Представлена модель региональной конкурентоспособности землепользования, которая формирует стратегические ориентиры конкурентоспособности и условия ее обеспечения. Обоснованы приоритеты развития землепользования, что основывается на знаниях, его условия. Проанализированы региональные особенности аграрного производства. Раскрыты преимущества стратегии обеспечения конкурентоспособности. Проанализирован механизм регулирования конкурентоспособности землепользования, основанной на знаниях. Доказано, что конкурентоспособность землепользования следует рассматривать с точки зрения ее инновационности. Указано, что только на основе экономики знаний можно достичь тесной конвергенции сельскохозяйственного землепользования как важного условия его конкурентоспособности.

Ключевые слова: экономика знаний, логистика оценки конкурентоспособности, модель региональной конкурентоспособности, конкурентоспособность, региональные агентства развития землепользования, службы земельного консалтинга, механизм регулирования конкурентоспособности

Рис.: 2. Библ.: 16.

Лазарева Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственной политики и менеджмента, Черноморский государственный университет им. П. Могили (ул. 68 Десантников, 10, Николаев, 54000, Украина)

Email: lazareva1480@mail.ru

Lazareva O. V. Management of Competitiveness of Agricultural Land Tenure

The aim of the article is to study the theoretical and methodological approaches to managing the competitiveness of agricultural land tenure based on knowledge. The paper analyzes the approaches to the definition of the term «knowledge economy». The essence of the notion «competitiveness of land tenure» has been revealed. The components of the competitiveness of land tenure have been justified. The model of regional competitiveness of land tenure forming strategic guidelines of the competitiveness and conditions for its support has been presented. The priorities in the development of knowledge-based land tenure and its conditions have been substantiated. The regional peculiarities of agricultural production have been analyzed. The advantages of the strategy to ensure competitiveness have been shown. The mechanism for regulation of the knowledge-based land tenure competitiveness has been analyzed. It has been proved that the land tenure competitiveness should be considered in terms of its innovation. It is indicated that only on the basis of the knowledge economy it is possible to achieve a close convergence of agricultural land tenure as an important condition of its competitiveness.

Key words: knowledge economy, logistics of the competitiveness assessment, model of regional competitiveness, competitiveness, regional agencies of land tenure development, land consulting services, regulatory mechanism of competitiveness

Pic.: 2. Bibl.: 16.

Lazareva Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Public Policy and Management, Black Sea State University named after P. Mohyla (vul. 68 Desantnykiv, 10, Mykolaiv, 54000, Ukraine)

Email: lazareva1480@mail.ru

Вступ. Концепція інтенсифікації економічного зростання активізує пошук шляхів прискорення динаміки показників господарської діяльності, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Відповідно до цього, впровадження інноваційної моделі землекористування, орієнтація на ефективне використання досягнень вітчизняної науки у сфері управління земельними ресурсами є невід'ємними складовими стратегії розвитку України.

У зв'язку з цим існує нагальна необхідність вирішення питань, пов'язаних із визначенням інноваційних аспектів формування політики землекористування, що ґрунтується на знаннях.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Надзвичайно важливу роль відіграли дослідження С. М. Волкова, В. В. Горлачука [1], Д. І. Гнатковича, Д. С. Добряка [2], А. Г. Мартина [3], О. І. Котикової [4], А. Я. Сохничка [5], М. Г. Ступеня, А. М. Третяка [6] та ін., які надали нового імпульсу розвитку землекористування з позиції сучасності. В працях цих науковців висвітлюються теоретико-методичні засади управління землекористуванням, акцентується увага на формуванні концепції екологобезпечного використання землі та досліджуються пріоритетні напрями розвитку земельних відносин. Разом із тим, недостатньо дослідженими залишається ряд питань, пов'язаних з управлінням конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування, що базується на знаннях. Зокрема, малодослідженою є проблема вивчення ролі економіки знань при управлінні сільськогосподарським землекористуванням.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних аспектів управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського землекористування, що базується на знаннях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Положення щодо забезпечення конкурентоспроможності економіки визначені Стратегією розвитку України до 2020 року [7].

Стратегічним завданням на період 2020 року відповідно до згадуваної Стратегії є підвищення конкурентоспроможності землекористування та зміцнення його ресурсного потенціалу на основі економіки, заснованої на знаннях.

Термін «економіка знань» («knowledge-based-economy») одержав розповсюдження наприкінці 90-х років ХХ століття в економіці країн Європейського Союзу, хоча вперше цей термін ввів американський дослідник Ф. Махлуп [8] ще у 1962 році, розуміючи під цим поняттям сферу освіти, досліджень і розробок, зв'язків та інформаційну діяльність.

Характеристика економіки знань досить детально викладена Л. І. Федуловою. За її словами [9, с. 52], економіка знань – це економіка, що створює, розповсюджує та використовує знання для забезпечення свого зростання та конкурентоспроможності.

В. М. Геєць [10, с. 6] схиляється думки, що економіка знань – це економіка, в якій спеціалізовані і повсякденні знання є джерелом зростання.

Враховуючи вищевикладене, зазначимо, що економіка знань є підґрунтям і головною складовою інноваційної економіки. Відтак виробнича діяльність на селі повинна бути спроможною втілювати інтелектуальний капітал у результати виробничої діяльності. У цьому випадку економіка знань має сприяти розвитку ефективного землекористування, безперервному технологічному оновленню сільськогосподарського виробництва, бути орієнтованою на формування конкурентних переваг сільськогосподарського землекористування з метою його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Вчені вважають, що конкурентоспроможним «є таке землекористування, яке при мінімальних затратах факторів виробництва (землі, праці, капіталу) та припливі інвестицій і впровадженні нововведень забезпечує максимальний прибуток з одиниці площі завдяки виробництву екологічно чистої продукції без спричинення шкоди для навколишнього природного середовища [11, с. 10]».

В. В. Горлачук наголошує, що, власне, рівень конкурентоспроможності землекористування визначається шляхом співставлення відповідних показників його розвитку до середньозваженого балу бонітету ґрунту [12, с. 115].

Це є вагомим аргументом на користь визначення конкурентоспроможності, хоча, враховуючи те, що бали бонітету ґрунту були впроваджені у практику господарювання ще у 80-х роках минулого століття, то в умовах ринкової економіки вони втрачають своє функціональне призначення.

Вітчизняна система регулювання сільськогосподарського землекористування свідчить, що важелем розкриття конкурентоспроможності є абсолютні та порівняльні конкурентні переваги, які опосередковуються у процесі виробничої діяльності, а однією з ключових умов конкурентоспроможності є її здатність до динамічного пристосування до змін у структурі конкурентних переваг.

Принаймні, Я. А. Жаліло [13, с. 25] вважає, що «основним важелем забезпечення конкурентоспроможності є ефективність використання факторів виробництва, що пояснюється об'єктивним зростанням їхньої абсолютної вартості». Проте нами виявлено, що не завжди досягається взаємозв'язок між конкурентоспроможністю землекористування та факторами виробництва, про які згадувалось вище.

В землекористуванні сільськогосподарських підприємств України причинами низької конкурентоспроможності є такі: неврахування всіх наявних умов та можливостей виробництва продукції; відсутність зваженої конкурентної стратегії на ринку продукції; занадто висока вартість виробничих ресурсів для виробництва продукції; недостатня мотивація сільськогосподарських товаровиробників, відсутність ефективної системи управління і регулювання землекористуванням та ін.

Вважаємо, що суб'єкти господарювання на землі повинні запроваджувати комплекс заходів щодо раціонального використання і охорони земель. Зважаючи на це, звернемо увагу, що основними господарськими інструментами є запровадження системи сівозмін як головної умови збереження і відтворення родючості ґрунту. Лише за цієї умови можна очікувати на сталий розвиток землекористування, високу якість життя громадян.

Водночас, конкурентоспроможність землекористування в економіці має певні особливості.

Ми виходимо з того, що конкурентоспроможність є атрибутом кожного землекористування, яке діє в умовах поділу праці та товарному обміні. Прагнення досягти конкурентоспроможності є виразом національних економічних інтересів.

Вона народжується і розвивається у внутрішньому середовищі країни в умовах конкурентного змагання між суб'єктами землекористування.

Конкурентоспроможність землекористування визначається умовами економічного розвитку країни і залежить від здатності суб'єктів господарювання на землі використовувати конкурентні переваги.

Формуючи конкурентоспроможність землекористування, потрібно враховувати те, що позитивні надбання від ефективного використання землі мають балансуватися з виконанням бюджетних та інших програм розвитку регіонів. Конкурентоспроможність землекористування не повинна бути лише економічною метою, але й політичною, екологічною, соціальною та ін.

Важливою складовою конкурентоспроможності землекористування є досягнення стабільності сільськогосподарського виробництва, що передбачає:

- формування стабільного макро- і мікросередовища;
- земельних інституцій, що передбачають згаджену дію суб'єктів господарювання на землі в рамках правового поля;
- внутрішню конкуренцію між суб'єктами господарювання на землі та дієвих стимулів для економічного розвитку;
- сприятливий інвестиційний клімат для внутрішніх та іноземних інвесторів.

Власне, як зазначає Я. О. Жаліло [13, с. 96], ефективним є той власник, який здійснює послідовне зміцнення конкурентоспроможності. Але очевидним є той факт, що нині конкурентоспроможність землекористування залишається низькою, оскільки і досі не налагоджена ефективна система реалізації сільськогосподарської продукції, має місце певна відірваність сільськогосподарських виробни-

ків від ринків інформації, спостерігається низький рівень кредитування та бюджетного фінансування сільськогосподарських виробників, неналежною є система матеріально-технічного та виробничого обслуговування та ін.

Тому необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності є впровадження у практику суб'єктів господарювання на землі науково-технічних розробок, а національний аграрний сектор, будучи локомотивом національної економіки, має забезпечувати цю ідеологію шляхом розробки дієвих державних програм розвитку сільськогосподарського землекористування.

Однією зі складових конкурентоспроможності землекористування є створення умов для її підвищення, що має відбуватися за допомогою заходів щодо досягнення якості конкурентних стратегій та створення сприятливого середовища для формування інституціонального середовища у землекористуванні.

Нині в Україні розроблюється низка заходів, спрямованих на досягнення базових вимог конкурентоспроможності. Найбільш вагоме значення належить інвестиційним проектам, що складені відповідно до основних державних пріоритетів та носять назву «Національні проекти» [14].

Вважаємо, що основними інституційними чинниками, які дозволяють обґрунтувати конкурентоспроможність землекористування, є такі (рис. 1):

Враховання зазначених вимог щодо обґрунтування конкурентоспроможності землекористування за умови активізації сумарної взаємодії забезпечать позитивні очікувані результати.

Звернемо увагу, що модель регіональної конкурентоспроможності, розроблена фахівцями Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, зорієнтована на зростання валового регіонального продукту та рівня зайнятості [15, с. 33].

Дана модель визначає такі основні умови конкурентоспроможності, як капітал, людські ресурси та базова інфраструктура, а зусилля щодо забезпечення конкурентоспроможності, згідно з цією моделлю, орієнтовані на зростання валового регіонального продукту на душу населення.

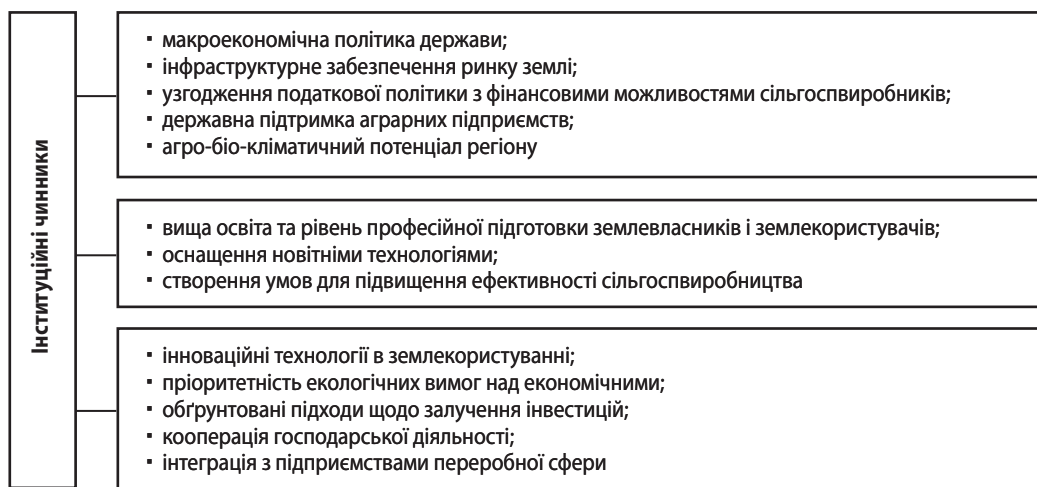


Рис. 1. Інституційні чинники конкурентоспроможності землекористування

В рамках дослідження нами розроблено модель регіональної конкурентоспроможності землекористування (рис. 2), яка передбачає врахування стратегічних орієнтирів конкурентоспроможності землекористування та формує умови її забезпечення. При дотриманні такого підходу, що

сприяє ефективному використанню наявного виробничо-ресурсного потенціалу, забезпечуватимуться чіткі орієнтири розвитку території.

При цьому пріоритетами розвитку землекористування, що базується на знаннях, мають бути такі умови:

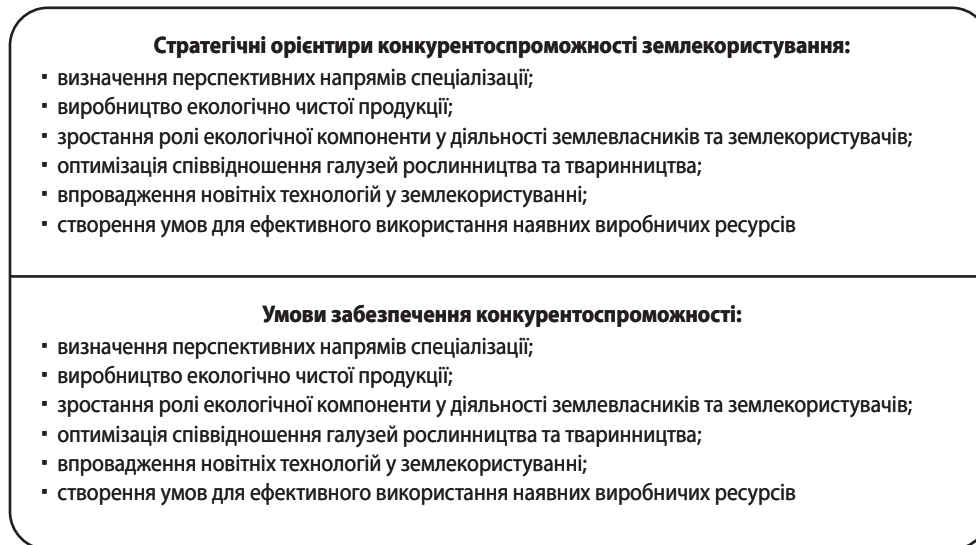


Рис. 2. Модель регіональної конкурентоспроможності землекористування

- створення об'єктивного картографічного забезпечення для організації раціонального використання землі, що дозволить реально позначати ділянки на карті;
- налагодження ефективної кооперації між суб'єктами господарювання, що дозволить позбавити посередницькі ланки у просуванні сільськогосподарської продукції від товаровиробника до споживача;
- забезпечення дієвої системи природоохоронних заходів, які мають бути спрямовані на поетапне поліпшення екологічного стану земельних ресурсів;
- здійснення моніторингу земель та за результатами його висновків забезпечення виконання заходів, спрямованих на підвищення родючості ґрунтів;
- проведення дієвого ґрунтового обстеження, яке має враховувати екологічний стан ґрунту, показники, що визначають родючість ґрунту та стан впливу ерозії.

Відповідно чинники конкурентоспроможності землекористування доцільно виділити такі:

- ефективна координація дій та співпраця між суб'єктами господарювання на землі, що дозволить використовувати наявні виробничі ресурси на умовах оренди та дозволить підвищити прибутковості;
- орієнтація державної політики на консолідацію суб'єктів господарської діяльності у межах певного регіону (доцільним є об'єднання фінансового та виробничого капіталів для формування виробничо-збутових мереж);
- дієвий моніторинг за діяльністю сільгоспвиробників, що дозволить врахувати фактори щодо

збільшення прибутковості землевласників та землекористувачів в межах певного регіону;

- передбачення загроз, які виникають внаслідок підвищення відкритості середовища господарювання суб'єкта на землі та запровадження таких важелів, які дозволяють нівелювати негативні для економіки землекористування наслідки, що посилять необхідність підвищення й ефективності моніторингу та сформує нові конкурентні переваги для національних сільськогосподарських виробників;
- посилення уваги до складових механізму раціонального землекористування, що повинні забезпечувати конкурентоспроможність у стратегічній перспективі;
- розвиток політики «людського чинника», орієнтованого на недопущення зниження рівня та якості життя населення.

Проблема підтримання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на землі вимагає постійної підтримки високої ефективності аграрного виробництва.

Формування конкурентних переваг у системі землекористування дозволить забезпечити підвищення добробуту людей та вирішити ключові проблеми, пов'язані з вигодами раціонального використання і охорони земель.

В умовах конкуренції вагоме значення має економічна глобалізація, характерними ознаками якої на селі є:

- загострення конкуренції між землекористувачами за джерела факторів виробництва (робоча сила, виробничі ресурси, сучасні технології для ведення бізнесу);
- посилення зусиль для розміщення на території сільськогосподарського землекористування най-

більш рентабельніших виробництв за новітніми технологіями.

Водночас конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції залежить не тільки від її конкретного виробника, але і від впливу зовнішнього середовища. У цьому контексті зазначимо, що актуальною залишається важливість підготовки кваліфікованих кадрів та прийняття ефективних управлінських дій суб'єктами господарювання, здатних забезпечувати конкурентоспроможність, злагодженого ведення бізнесу на селі.

Необхідно враховувати і регіональні особливості аграрного виробництва.

На рівні регіону доцільним є створення такої концепції, яка б забезпечувала процес економічного розвитку регіону. При цьому екологічний вектор розвитку має орієнтуватися на підтримку еколого-економічної ефективності виробництва.

Досягнення цих умов дозволить підвищити конкурентоспроможність землекористування та здобути конкурентні переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Важливим для розвитку конкурентоспроможності землекористування є дотримання порівняльні конкурентних переваг, тобто передумови досягнення ним відповідного рівня конкурентного статусу в конкурентному середовищі.

Однією з ключових передумов щодо підвищення конкурентоспроможності є здатність суб'єктів землекористування динамічно пристосовуватися до будь-яких змін у структурі конкурентних переваг.

У зв'язку з цим важливим завданням стратегії забезпечення конкурентоспроможності є створення такого економіко-правового середовища для суб'єктів господарювання на землі, яке б сприяло підвищенню ефективності використання земельних ресурсів та розкриттю всіх наявних конкурентних переваг.

Визначальним наслідком стратегії забезпечення конкурентоспроможності має стати становлення таких землекористувань, які б могли стати основою для макроекономічної стабільності та конкурентоспроможності в умовах зовнішнього середовища.

При цьому стратегія розвитку території має спиратися на синергетичний ефект, що виникає внаслідок узгодження дій у сфері землекористування на основі реалізації потенціалу території.

Стратегію розвитку землекористування слід розглядати крізь призму зростання земельного потенціалу, фінансових та організаційних ресурсів, врегулювання та реалізації використання ресурсів території, максимізації ефективності використання земельних ресурсів.

Одним із потенційних способів зміцнення та підвищення конкурентоспроможності має стати розвиток мережі регіональних агентств розвитку землекористувань [16]. Зазначені агентства переводили б наявні на місцевому рівні проблеми у комерційні проекти, забезпечували координування дій органів місцевого самоврядування та представників бізнесових структур у розподілі та використанні ресурсів регіону. Вважаємо, що підвищення регіональної конкурентоспроможності повинно відбуватися через підсилення здатності землекористування до інновацій.

Регіональні агентства розвитку землекористувань

мають своїм завданням надання такого спектру послуг як встановлення міжрегіональних зв'язків, розвиток земельної інфраструктури, забезпечення дієвості земельного менеджменту, навчання, підготовка та перепідготовка землевпорядних кадрів, що сприятиме економічному розвитку землекористувань, забезпеченню добробуту населення.

Регіональні агентства розвитку землекористувань мають співпрацювати з органами місцевого самоврядування, з місцевими громадськими об'єднаннями, їх дії повинні бути орієнтовані на формування конкурентного середовища, що може зміцнити конкурентоспроможність землекористувань. Це сприятиме підвищенню ефективності земельної політики, формуванню відповідного рівня довіри до створення регіональних агентств розвитку землекористувань.

Конкурентоспроможність сільськогосподарського землекористування, що базується на знаннях, має ґрунтуватися на таких засадах:

- дослідження найбільш актуальних проблем у землекористуванні та привернення до них уваги в рамках національних інноваційних реформ;
- окреслення пріоритетів розбудови економіки знань у науково-технічній та інноваційній сферах земельних ресурсів;
- інтеграції освіти, науки і виробництва, спрямовуючи їх на самовідтворення та відновлення;
- врахування імперативів економічної конкурентоспроможності на основі консолідації методологічних, інформаційних, виробничих інфраструктур.

Висновки. Враховуючи викладені вище положення, можна зробити висновок, що тільки на основі економіки знань можна досягти тісної конвергенції сільськогосподарського землекористування як важливої умови його конкурентоспроможності. А вирішення питань конвергенції, спрямованих на процес управління і регулювання господарської діяльності на землі, є фактором становлення високотехнологічної економіки сільськогосподарського землекористування, стимулювання інноваційної моделі розвитку та інформаційного забезпечення.

Перспективи подальших досліджень вивчення ролі економіки знань в управлінні сільськогосподарським землекористуванням мають передбачати впровадження у практику інноваційних підходів на основі економіко-математичної моделі оптимізації землекористування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Горлачук В. В. Організаційно-економічні засади управління процесом раціоналізації використання земель в аграрній сфері: монографія / В. В. Горлачук, І. М. Семенчук, О. В. Лазарева. – Миколаїв: Іліон, 2014. – 214 с.
2. Добряк Д. С. Ефективність екологобезпечного землекористування в Україні в ринкових умовах / Д. С. Добряк, В. М. Будзак, О. С. Будзак // Економіка України. – 2013. – № 7 (620). – С. 84.
3. Мартин А. Г. Регулювання ринку земель в Україні: монографія / А. Г. Мартин. – К.: АграрМедіа Груп, 2011. – 252 с.
4. Котикова О. І. Тенденції вітчизняного землекористування та закономірності переходу його до моделі стійкого розвитку / О. І. Котикова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. –

2009. – Т. 1, вип. 3 (42). – С. 74 – 78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mnau.edu.ua/ua/04_04.html

5. Сохнич А. Я. Моніторинг земель. Технологічні засади : навчальний посібник / А. Я. Сохнич, В. В. Горлачук. – Львів : НВФ «Українські технології», 2005. – 116 с.

6. Третяк А. М. Завдання та механізми реалізації державної екологічної земельної політики в сучасних умовах / А. М. Третяк // Економічні науки. – 2011. – № 4. – С. 59 – 67.

7. Стратегія розвитку України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dsaua.org>

8. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1966. – 462 с.

9. Федулова Л. І. Економіка знань : підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Федулова ; НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 600 с.

10. Геєць В. Характер перехідних процесів до економік знань / В. М. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4 – 14.

11. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств : навчальний посібник / [В. В. Горлачук, І. М. Песчанська, А. М. Малачієв та ін.]. – Миколаїв : Іліон, 2011. – 202 с.

12. Горлачук В. В. Формування конкурентоспроможності землекористування в регіоні / В. В. Горлачук // Наукові праці. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – Т. 133, вип. 120. – С. 110 – 115.

13. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.] ; за ред. Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2005. – 388 с.

14. Про національні проекти / Державне агентство з інвестицій та управління національними програмами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua>

15. Конкурентоспроможність регіонів України: стан і проблеми (Робочі матеріали до Круглого столу 28.05.2008 р.). – К. : Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова, 2008. – 56 с. – С. 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD99_ukr.pdf

16. Danson M. The Evolution of Economic Development Agencies: Findings from a Benchmarking Exercise / M. Danson, E. Helinska-Hughes, M. Hughes.

REFERENCES

Dobriak, D. S., Budziak, V. M., and Budziak, O. S. "Efektyvnist ekolohobezpechnoho zemlekorystuvannia v Ukraini v rynkovykh umovakh" [The effectiveness of ecologically safe land use in Ukraine in market conditions]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (620) (2013): 84-.

Danson, M., Helinska-Hughes, E., and Hughes, M. The Evolution of Economic Development Agencies: Findings from a Benchmarking Exercise.

Fedulova, L. I. *Ekonomika znan* [Knowledge Economy]. Kyiv, 2009.

Heiets, V. M. "Kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomik znan" [The nature of the transition process to the knowledge economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 4 (2004): 4-14.

Horlachuk, V. V. et al. *Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv* [The competitiveness of agricultural enterprises]. Mykolaiv: Ilion, 2011.

Horlachuk, V. V. "Formuvannia konkurentospromozhnosti zemlekorystuvannia v rehioni" [Formation of competitiveness of land use in the region]. *Naukovi pratsi vol. 133, no. 120* (2010): 110-115.

Horlachuk, V. V., Semenchuk, I. M., and Lazarieva, O. V. *Orhanizatsiino-ekonomichni zasady upravlinnia protsesom ratsionalizatsii vykorystannia zemel v aharnii sferi* [Organizational and economic principles of managing the process of rationalization of land use in agriculture]. Mykolaiv: Ilion, 2014.

Kotykova, O. I. "Tendentsii vitchyznianoho zemlekorystuvannia ta zakonmironosti perekhodu ioho do modeli stiikoho rozvytku" [Trends in domestic land use laws and its transition to a model of sustainable development]. http://www.mnau.edu.ua/ua/04_04.html

"Konkurentospromozhnist rehioniv Ukrainy: stan i problemy (Robochi materialy do Kruhloho stolu 28.05.2008 r.)" [Competitiveness of Regions of Ukraine: state and problems (Working Papers for the Round table 28.05.2008 g.)]. http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD99_ukr.pdf

Makhlup, F. *Proizvodstvo i rasprostranenie znanii v SShA* [Production and dissemination of knowledge in the United States]. Moscow: Progress, 1966.

Martyn, A. H. *Rehuliuвання ринку земель в Україні* [Regulation of the land market in Ukraine]. Kyiv: AhrarMedia Hrup, 2011.

"Pro natsionalni proekty" [On national projects]. <http://www.ukrproject.gov.ua>

Sokhnych, A. Ya., and Horlachuk, V. V. *Monitoryng zemel. Tekhnolohichni zasady* [Monitoring land. Technological principles]. Lviv: NVF «Ukrainski tekhnolohii», 2005.

"Stratehiia rozvytku Ukrainy do 2020 roku" [Strategy of Ukraine until 2020]. <http://www.dsaua.org>

Tretiak, A. M. "Zavdannia ta mekhanizmy realizatsii derzhavnoi ekolohichnoi zemelnoi polityky v suchasnykh umovakh" [Objectives and mechanisms for the implementation of the state environmental land policy in modern conditions]. *Ekonomichni nauky*, no. 4 (2011): 59-67.

Zhalilo, Ya. A. et al. *Konkurentospromozhnist ekonomiky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii* [The competitiveness of Ukraine's economy under globalization]. Kyiv: NISD, 2005.

ОЦЕНКА ОБОСНОВАННОСТИ ЦЕЛЕВЫХ ПАРАМЕТРОВ «ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ НА ПЕРИОД ДО 2035 ГОДА» НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ

© 2015 ПЕРФИЛОВА А. Е.

УДК 33.021:621.311(477)

Перфилова А. Е.

Оценка обоснованности целевых параметров «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» на основе критерия существенности

В статье отражены результаты оценки положений проекта «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» на предмет обоснованности главных целевых параметров данной стратегии. Основанием для проведения такой оценки послужило критическое переосмысление сущности выбора тех или иных показателей в качестве стратегических целевых параметров. Это дало возможность засвидетельствовать существующую ригидность подходов к выработке энергетических стратегий в Украине, что подтверждается исследованием основ отечественной энергетической политики в соответствии с хронологией появления энергетических стратегий государства. С целью проверки обоснованности положений проекта «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» предложено воспользоваться критерием существенности, так как это позволяет установить предел допустимых искажений информации, превышение которого становится критическим с позиции влияния на процесс принятия стратегических решений. Установлено, что прогнозные балансы потребления топливно-энергетических ресурсов на период до 2035 года составлены без учета существенной информации об энергоёмкости ВВП и его структуре, что дает основания сделать вывод о необоснованности некоторых целевых параметров проекта.

Ключевые слова: энергетическая политика, энергетическая стратегия, энергоёмкость ВВП, существенность, целевые параметры

Библ.: 16.

Перфилова Александра Евгеньевна – кандидат экономических наук, ООО «Селепей, Волковецкий и Партнеры» (ул. Шелковичная, 42/44, офис 1В, Киев, 01601, Украина)

Email: sandra_perfilova@i.ua

УДК 33.021:621.311(477)

UDC 33.021:621.311(477)

Перфілова О. Е. Оцінка обґрунтованості цільових параметрів «Енергетичної стратегії України на період до 2035 року» на основі критерію суттєвості

Perfilova O. Ye. Assessing Validity of the Target Parameters of the «Energy Strategy of Ukraine till 2035» Based on Materiality Guideline

У статті відображено результати оцінки положень проекту «Енергетичної стратегії України на період до 2035 року» на предмет обґрунтованості головних цільових параметрів даної стратегії. Підставою для проведення такої оцінки послужило критичне переосмислення сутності вибору тих чи інших показників у якості стратегічних цільових параметрів. Це надало можливість засвідчити існуючу ригідність підходів до вироблення енергетичних стратегій в Україні, що підтверджується дослідженням засад вітчизняної енергетичної політики відповідно до хронології появи енергетичних стратегій держави. З метою перевірки обґрунтованості положень проекту «Енергетичної стратегії України на період до 2035 року» запропоновано скористатися критерієм суттєвості, оскільки це дозволяє встановити ліміт допустимих спотворень інформації, перевищення якого стає критичним з позиції впливу на процес прийняття стратегічних рішень. Встановлено, що прогнозні баланси споживання паливно-енергетичних ресурсів на період до 2035 року складено без урахування суттєвої інформації про енергоємність ВВП та його структуру, що дає підстави зробити висновок про необґрунтованість деяких цільових параметрів проекту.

Ключові слова: енергетична політика, енергетична стратегія, енергоємність ВВП, суттєвість, цільові параметри

Бібл.: 16.

Перфілова Олександра Євгенівна – кандидат економічних наук, ТОВ «Селепей, Волковецкий і Партнери» (вул. Шовковична, 42/44, офіс 1В, Київ, 01601, Україна)

Email: sandra_perfilova@i.ua

The article describes the results of assessing the provisions of the project «Energy Strategy of Ukraine till 2035» in terms of the validity of the main target parameters of the strategy. The assessment is based on critical rethinking of the essence of choosing certain indicators as strategic target parameters. This gave the opportunity to prove the existing rigidity of approaches to developing energy policies in Ukraine, which is confirmed by studying the national energy policy foundations in accordance with the chronology of the emergence of the state energy strategies. In order to check the validity of the provisions of the project «Energy Strategy of Ukraine till 2035» it has been proposed to use materiality guideline, as it enables to set a limit of allowable information distortion, exceedance of which becomes critical from the point of impact on the process of making strategic decisions. It has been found that the forecast balances of consuming the fuel and energy resources till 2035 were made up without taking into account the essential information about the energy intensity of GDP and its structure, which gives grounds to draw a conclusion on invalidity of some target parameters of the project.

Key words: energy policy, energy strategy, energy intensity of GDP, materiality, target parameters

Bibl.: 16.

Perfilova Oleksandra Ye. – Candidate of Sciences (Economics), LLC «Selepey, Volkovetsky and Partners» (vul. Shovkovychna, 42/44, office 1V, Kyiv, 01601, Ukraine)

Email: sandra_perfilova@i.ua

Постановка проблемы. В переломные для национальной экономики моменты вырабатывается некий ориентир, впоследствии задающий содержание энергетической стратегии – документа государственной энергетической политики, который определяет цели развития энергетического сектора в долгосрочной перспективе. Так, общемировая тенденция к исчерпанию традиционных энергоресурсов, украинско-российский газовый конфликт 2005–2006 гг. – всё это в своё время сыграло немалую роль в заострении всеобщего внимания на необходимости повысить энергетическую безопасность, что в конечном итоге нашло отражение в «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года». Отсюда неудивительно, что и «Энергетическая стратегия Украины на период до 2035 года» в виде соответствующего проекта обозначилась именно сейчас, в обстановке критических перемен в экономической и социальной жизни страны.

Очевидным свидетельством формального сходства обеих стратегий является, впрочем, не только это, но и воспроизведение уже известных целей, среди которых повышение надёжности и качества удовлетворения энергетического спроса, обеспечение рационального использования энергетических ресурсов, повышение экономической эффективности работы энергетического сектора и уменьшение его техногенного воздействия на окружающую среду. И, поскольку все эти цели оказались не ограничены предшествовавшим горизонтом стратегического планирования, это может свидетельствовать о том, что они актуальны на любом из этапов реализации, но при этом по части самой реализации устойчивый прогресс не достигнут, иначе нынешнее положение энергетики не было бы столь уязвимым, и в «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» вряд ли значились бы прежние цели с поправкой на то, что умеренно благоприятное время упущено. Вопрос только в том, за счёт чего в отражении целевыми параметрами энергетической стратегии собственно её целей прослеживается некорректность.

Анализ истоков возникновения проблемы. В своём большинстве обозреватели предыдущей «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года» практически единодушны в том, что касается причин её неуспеха. Мнения экспертов [1; 11] сходятся в одном: на этапе стратегического планирования уровень предполагаемого роста национальной экономики был подвергнут неоправданно завышенной оценке, в связи с чем был нарушен принцип обоснованности расчетных целевых параметров. И, поскольку в своём количественном аспекте целевые параметры превысили ресурсные возможности их выполнения, достижение стратегических целей существенно замедлилось.

В целом, как изначальная [3], так и впоследствии обновлённая [4] версии стратегии не справились со своим предназначением, с той лишь разницей, что провал первой позволительно списать на завышенность прогнозных ожиданий, между тем как вторая выдаёт себя общей для них ошибочностью – прогнозом без опоры на целевое состояние национальной экономики как таковой. Ведь само по себе то, что позднее «Энергетическая стратегия на период до 2030 года» была сведена к более осязаемым значениям целевых параметров, не избавило её от главного несовер-

шенства: отсутствия системности в ходе определения направлений отечественной энергетической политики. Похоже, из виду составителей стратегии начисто теряется необходимость учитывать взаимообусловленность параметров энергетической и экономической систем. Оборачивается же это тем, что формирование национальной энергетической политики происходит без должного внимания к тому, какие технологические и макроструктурные сдвиги следует запланировать, какие стандарты энергетической эффективности целесообразно внедрить, какой уровень налоговой нагрузки для топливно-энергетического комплекса нужно предусмотреть, какая численность населения и рабочей силы в отраслевом разрезе прогнозируется.

Закономерно, что такой рассогласованностью структурной, отраслевой, энергетической, социальной и макроэкономической политик привносится вероятность получения эффекта, отличного от целевого. Это, прежде всего, заметно в случае, когда в основу баланса энергопотребления закладываются показатели, соответствующие условиям экстенсивного развития экономики, без поиска резервов повышения межотраслевой эффективности, что приводит к установлению трудновыполнимых целевых параметров. Вполне вероятно, что при таком подходе целевые параметры будут иметь не слишком много общего с заявленными целями. В частности, достижению целей вряд ли будет способствовать целевое движение к тем из параметров, изменение которых может привести к обострению системных противоречий внутри топливно-энергетического комплекса Украины.

Например, очевидно, что невелик смысл создания новых мощностей там, где неэффективно используются существующие. В особенности это справедливо для отечественной атомной энергетики, где продолжительные остановки энергоблоков на перегрузку топлива и ремонт, а также в связи с диспетчерскими ограничениями, приводят к снижению такого показателя, как коэффициент использования установленной мощности (КИУМ) атомных электростанций. Между тем, за счёт повышения КИУМ можно достигнуть эффекта, подобного тому, который предусматривается в РФ выполнением соответствующей государственной программы¹, как равноценного вводу 4,5 ГВт установленной мощности. Тем не менее, в качестве одной из целевых задач «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года» для атомных электростанций фигурировало повышение доли установленной мощности с имеющихся 13,8 ГВт до 29,5 ГВт, т. е. на 15,7 ГВт, что, кстати, лишь отчасти соответствовало объективному размеру потребности в данных мощностях. Ведь, если учесть, что к 2030 г. исчерпываются проектный и сверхпроектный сроки эксплуатации шести энергоблоков АЭС, требуемая доля установленной мощности возрастает до 20 – 21 ГВт, что будет отвечать 20 – 22 новым атомным энергоблокам [1]. Однако, как бы то ни было, в расчёт не принимается то, что значительное наращивание доли атомной генерации может привести к разбалансированию всей отечественной энергосистемы, предпосылкой к чему и выступает смещение структуры производства электроэнергии в сторону

¹ Программа повышения КИУМ российских АЭС действует для их оператора, ОАО «Концерн „Росэнергоатом“» [2].

увеличения доли АЭС (с 26% в 1990 г. до 50% в 2010 г.) [3]. Если же добавить к этому тот факт, что в электроэнергетике нашей страны над маневренными мощностями и так преобладают базовые, неизбежным становится ухудшение условий эксплуатации ТЭС.

Это связано с тем, что вследствие продолжительной эксплуатации оборудования четверть всей установленной мощности ТЭС перестала быть доступной для использования², а та её часть, которая по-прежнему доступна, вынужденно эксплуатируется в режиме частых изменений нагрузки, что приводит к ускоренному износу оборудования и значительному перерасходу топлива. Кроме того, за период независимости нашей страны в эксплуатацию не было введено ни одного блока на ТЭС, тогда как три блока на АЭС – достроены (шестой блок Запорожской, второй Хмельницкой и четвёртый Ровенской АЭС) [3]. Из-за такого дисбаланса диспетчерская служба стала прибегать к регулированию частоты в энергосистеме при помощи атомных блоков, что, в частности, уже имеет место в рамках опытной эксплуатации режима суточного регулирования мощности на 2-м энергоблоке Хмельницкой АЭС [5]. Так что увеличение установленной мощности на АЭС, сопровождаемое уменьшением доли ТЭС в общей структуре генерирующих мощностей, закономерно повлечёт за собой дальнейшее снижение регулирующих возможностей энергосистемы.

Дефицит регулирующих мощностей неминуемо скажется также в связи с необходимостью выполнения Украиной обязательств перед Европейским Союзом по доведению доли возобновляемых источников энергии до 11% к 2020 г. [6]. Именно это обстоятельство обусловило то, что к указанному сроку предусмотренные «Энергетической стратегией Украины на период до 2030 года» 10% возобновляемой генерации планировалось получить в основном за счёт уже существующих гидроэлектростанций. Ведь наряду с требованиями Директивы ЕС 2009/28/ЕС для украинской энергосистемы действует ограничение в части способности компенсировать нестабильность генерации ветровых и солнечных энергоустановок, а это при имеющемся дефиците маневренных мощностей на 4 млн кВт – весомый контраргумент против ввода 5,5 млн кВт мощностей возобновляемой энергетики³. Кстати, что характерно, эти 10% возникли уже после того, как «Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года» в изначальной редакции за 2006 г. претерпела коррективы, в том числе в сторону сокращения изначально запланированной доли возобновляемых источников энергии, а также предоставления приоритета энергосбережению.

Так, обновлённая в 2012 г. «Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года» по базовому сценарию предполагала рост потребления электроэнергии в 2030 г. до 282 ТВтч в год, что на 29% ниже аналогичной величины согласно изначальной редакции стратегии.

² О том, что примерно четверть установленной мощности отечественных ТЭС является недоступной, свидетельствуют подсчёты Всемирного банка [16, с. 270].

³ НАН Украины отмечает, что ввод мощностей с нестабильной генерацией безопасен тогда, когда в энергосистеме есть достаточные маневренные мощности или потребители-регуляторы [7].

В базовом сценарии планировалось, что уровень энергосбережения составит примерно 20%, что соответствует экономии 63 ТВтч в год [11]. В принципе, определённую экономию вполне реально искать в таких отдельных секторах национального хозяйства, как лёгкая и пищевая промышленность, мебельное и текстильное производства, переработка древесины и сельскохозяйственной продукции, а также производство товаров широкого потребления. В то же время, вряд ли приходится рассчитывать на экономию в видах деятельности с непрерывным производственным циклом, а они-то как раз и вносят самый весомый вклад в формирование ВВП отечественной экономики, унаследовавшей свою отраслевую структуру от бывшей УССР. Поэтому, в отличие от экономики с преобладанием производства продукции народного потребления, для экономики с преобладанием энергоёмкого промышленного производства – машиностроение, металлургия, строительство – в масштабе всей страны расходы на обеспечение энергией особенно снизить не удастся. К тому же, внедрение технологий энергосбережения требует значительных инвестиций и времени.

Нерешённые части проблемы. Итак, по сравнению с одними секторами топливно-энергетического комплекса другие наделены стратегией необоснованным преимуществом, что даёт основания расценивать это как лоббирование на правительственном уровне влиятельными игроками рынка своих корпоративных интересов. И действительно, ответственность за разработку этого основополагающего для энергетической отрасли документа передаётся не государственным научно-исследовательским учреждениям, а представителям отдельных олигархических групп, как было при обновлении «Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года». Тогда, в 2012 году, по поручению Кабинета министров координация пересмотра стратегии была возложена на Фонд «Эффективное управление» – негосударственную организацию, созданную по инициативе Рината Ахметова, владельца корпорации System Capital Management (SCM). В итоге произошло то, чего закономерно следовало ожидать: приоритет в энергетике получили именно те сферы, где были сосредоточены интересы входящей в состав SCM энергетической компании ДТЭК. В частности, появление в стратегии ориентации на почти 60% производство «зелёной» электроэнергии за счёт ветроэлектростанций нетрудно соотнести с тем фактом, что дочерняя компания ДТЭК «Винд Пауэр» курирует проекты по созданию двух ветропарков мощностью 1,2 ГВт [7].

Иными словами, характер стратегии определяется тем, что её разработчики руководствуются политическими мотивами вместо потребностей отрасли и национальной экономики в целом. И ключевой сложностью распознавания ошибочности такого подхода является то, что в отечественной практике этот подход чрезвычайно укоренился.

Цель статьи. Цель нашей статьи состоит в проверке обоснованности положений проекта «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» путём применения к информации, лежащей в их основе, критерия существенности.

Изложение основного материала. Создание проекта «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» (Белая книга Энергетической политики Украи-

ны «Безопасность и конкурентоспособность») проходило в рамках выполнения договора между Национальным институтом стратегических исследований и Объединением энергетических предприятий «Отраслевой резервно-инвестиционный фонд развития энергетики» (ОЭП «ГРИФРЕ») по заказу Министерства энергетики и угольной промышленности Украины. Это означает, что проект является продуктом работы авторского коллектива в составе сотрудников НИСИ, НАН Украины, то есть, на этот раз строго государственных учреждений. Что же получилось у профильных экспертов на выходе?

Существуют серьёзные предпосылки к тому, чтобы новая стратегия могла считаться более адекватной, нежели её предшественницы. Во-первых, проект «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» представляет собой принципиально новую разработку, что позволяет позиционировать его как свод основ государственной энергетической политики, а не отраслевой документ, каковым являлась «Энергетическая стратегия Украины на период до 2030 года» с её последующим обновлением [9]. Во-вторых, в основу проекта стратегии лёг сценарный подход, который, в отличие от практиковавшегося ранее ведомственного подхода, наравне с особенностями развития национальной экономики нашей страны учитывает тенденции развития мирового энергетического рынка [10]. В-третьих, положения документа рассчитаны на интеграцию Директив ЕС в национальное законодательство, что может способствовать выполнению обязательств, взятых на себя нашим государством в контексте приобщения к Энергетическому сообществу и подписания соглашения об ассоциации. Так многообещающе документ и был представлен общественности с момента публикации его текста, что имело целью провести проект через процедуру общественного обсуждения, которая позволила бы рассудить, достаточно ли оснований оценивать новую стратегию позитивно.

Например, по мнению коллектива экспертно-советательного центра «Правовая аналитика», теперешний проект подтвердит свою состоятельность не ранее, чем будут чётко обозначены те пункты соглашения об ассоциации, которые планируется имплементировать в порядке выполнения стратегии, ведь только так контролирующая, мониторинговая или надзорная инстанция сможет дать заключение о выполнении или невыполнении того или иного обязательства. Впрочем, по большому счёту речь идёт о том, чтобы сам процесс выполнения стратегии не оказался закрытым и непрозрачным, что не исключено, судя по отсутствию в проекте некоторых крайне важных указаний, среди которых [8]:

- 1) источники финансирования поставленных задач и их исполнители;
- 2) процедура контроля над выполнением задач и форма ответственности за невыполнение;
- 3) процедура обжалования бездействия и последствий, которые повлекло за собой невыполнение стратегии, порядок обжалования и его нормативное регулирование;
- 4) обязанность информирования общественности о выполнении стратегии, а также периодичность такого информирования.

Это является косвенным свидетельством потакания в нашей стране практике жонглирования показателями, тем более что за достоверность прогнозных данных поручиться сложно. И свою роль здесь играет то обстоятельство, что по содержанию документа не прослеживаются ни описание источников информации, ни сведения об инструментах составления прогнозов роста экономики и роста потребления топливно-энергетических ресурсов.

Установить, обоснованы или нет положения проекта новой стратегии можно в том случае, если для информации, являющейся исходной, ввести критерий существенности. Применение этого критерия подразумевает наличие у этой информации некой характеристики, упущение или искажение которой может стать причиной превратного истолкования информации её пользователями. И, поскольку всякая информация является почвой для принятия решений, об обоснованности тех или иных положений следует судить именно по качеству представления такой информации.

Так, наличие взаимосвязи между прогнозным уровнем энергозатрат и прогнозом роста ВВП является очевидным. Однако сам по себе прогнозный рост ВВП не обосновывает рост энергопотребления, тем более что заданный проектом новой стратегии рост ВВП за 20 лет в 2 раза (или 3,5% в год) вряд ли можно назвать ростом по сравнению, например, с Китаем, где показатель роста ВВП в год составляет 7,5% [12]. Да и на фоне стран Евросоюза и США, где в основе точно такого же 3,5% ежегодного роста лежит экономическая стабильность, Украина даже при стабильности экономической ситуации в плановый период будет выглядеть отстающей.

Сам же подход большинства этих стран к экономическому росту отличается тем, что ориентирован как раз не на увеличение, а на снижение потребления энергоресурсов. Так, Польше путём либерализации цен на энергоресурсы, демонаполизации, а также государственной политики энергоэффективности удалось добиться того, что с 1990 по 2009 гг. ВВП возрос более чем вдвое (со 125 млрд евро до приблизительно 250 млрд евро, или на 3,83% ежегодно), тогда как общее первичное потребление энергии снизилось на 5% [15]. Похожий отрыв потребления топливно-энергетических ресурсов от экономического роста отмечен также в Германии, Норвегии, Дании, Великобритании, Италии, Франции, Швейцарии, Японии и США [14].

Для Украины осмысление разницы между отечественным и зарубежным подходами могло бы положить начало курсу на снижение или хотя бы стабилизацию потребления энергоресурсов, особенно в случае роста ВВП за счёт производств, где существуют резервы снижения энергозатрат (лёгкая, пищевая, деревообрабатывающая промышленность). Однако есть ли такие резервы на самом деле – неизвестно, так как «Энергетической стратегией Украины на период до 2035 года» не предопределено, какими отраслями планируется обеспечивать прирост отечественного ВВП. Будь это отрасли повышенной энергоёмкости (горнодобывающая, металлургическая и химическая промышленности), увеличение энергопотребления было бы обоснованным. Но в том-то и дело, что одного прогнозного баланса потребления топливно-энергетических ресурсов на период до 2035 года, без раскрытия структу-

ры образования ВВП отраслями национальной экономики, недостаточно для проверки обоснованности прогнозного увеличения энергопотребления.

Это же наблюдение справедливо и в отношении прогноза снижения к 2035 года энергоёмкости ВВП до уровня 0,17 кг н.э. на 1 дол. США ВВП Украины (ППС) как предпосылки приближения по этому показателю к странам со сходными климатическими, географическими и экономическими условиями [13]. Ведь, если провести сравнение с Польшей, где уже достигнут показатель 0,14 кг н.э. на 1 дол. США, складывалось бы впечатление не о приближении, а об отставании Украины от этих стран [9]. Так что адекватно оценивать прогнозную динамику можно только тогда, когда есть информация о влиянии отраслевой структуры национального хозяйства на экономическую ситуацию в стране. Это существенно ввиду того, что запрограммированный нашей стратегией показатель может являться как результатом мер по снижению энергоёмкости ВВП при сохранении за тяжёлой промышленностью ведущей роли в национальной экономике, так и отражением сдачи такой промышленностью лидирующих позиций вследствие изменения структуры национальной экономики и экспорта и переориентации последнего.

Очевидно, что целевые параметры энергетической стратегии страны должны формироваться на основе энергетического баланса, то есть системы показателей, которые характеризуют ресурсы, производство, поступление и использование всех видов топлива и энергии. И по тому, согласованы ли между собой соответствующие документы, можно с чёткостью определить, прослеживается ли в этих параметрах влияние такого качества информации, как существенность.

Заключение. Наше исследование строилось на предположении о наличии в проекте «Энергетической стратегии Украины на период до 2035 года» существенной информации, которая давала бы ключ к распознаванию сущности выбора авторами стратегии тех или иных решений в качестве её целевых параметров. Ведь этот выбор мог быть мотивирован как необходимостью достижения целей развития топливно-энергетического комплекса, так и необходимостью соблюдения интересов определённых групп влияния, что подтверждается оценкой предыдущих стратегий с критической перспективы. Однако, как выяснилось, возможности проверить обоснованность самых главных целевых параметров у нас не оказалось, так как не оказалось в стратегии существенной информации относительно этих параметров. И то, что проблема переносится в плоскость поиска самих оснований для того или иного прогноза, вернее всего свидетельствует о том, что данная стратегия не является программой государственной энергетической политики в строгом смысле этого понятия. Будь она таковой, эта стратегия согласовывалась бы с общими стратегиями экономического и социально-политического развития страны, принцип системности был бы соблюден, а значит, нам не пришлось бы задаваться вопросом о том, чем руководствуются разработчики стратегии при выборе определённых стратегических решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гонта И. Энергетическое будущее Украины: как его подгоняют под Ахметова / И. Гонта, А. Денисенко // Зеркало недели. – 2011. – № 42 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/energeticheskoe_budushee_ukrainy_kak_ego_podgonyayut_pod_ahmetova.html
2. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/activity/energy_complex/electricitygeneration/
3. Энергетична стратегія України на період до 2030 року. Презентація енергетичної стратегії України на період до 2030 року // Відомості Міністерства палива та енергетики України : інформаційно-аналітичний бюлетень / Міністерство палива та енергетики України. – К. : [б. в.], – 2006. – 113 с.
4. Энергетична стратегія України на період до 2030 року : ухвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України № 1071-р від 24 липня 2013 р.] // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 17.
5. Энергоатом : оператор АЕС України // ДП НАЕК «Енергоатом»: офіційний сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.energoatom.kiev.ua/ua/press/nngc/43396>
6. Еременко А. Стратегия без видения будущего / А. Еременко, И. Маскалевич // Зеркало недели. – 2013. – № 30 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/energy_market/ctategiya-bez-videniya-buduschego_.html
7. Заика А. Кто в фаворитах у новой Энергетической стратегии / А. Заика // ЭСКО. Энергетика и промышленность. – 2013. – № 9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.journal.esco.co.ua/industry/2013_9/art225.html
8. Булгакова М. Коментарі та пропозиції до проекту Энергетичної стратегії України на період до 2035 року / М. Булгакова. – Львів : Експертно-дорадчий центр «Правова аналітика», 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://legalanalytics.com.ua/images/comments.pdf>
9. Коментарі та пропозиції НЕЦУ щодо Проекту Энергетичної стратегії України на період до 2035 року : аналітична доповідь / А. Денисенко, І. Ставчук, А. Шумейко, І. Головка; Національний екологічний центр України. – К. : НЕЦУ, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://necu.org.ua/wp-content/uploads/NECU_proposals_energy_strategy2035.pdf
10. Результати першого року президентства Петра Порошенка / Міжнародний центр перспективних досліджень // Inside Ukraine. – 2015. – № 48 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU48-UA_1099.pdf
11. Рубченко Р. Энергетическая стратегия: кто и как создает будущее Украины / Р. Рубченко // Зеркало недели. – 2012. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/energeticheskaya_strategiya_kto_i_kak_sozdaet_budushee_ukrainy.html
12. Онищенко А. «Энергетическая стратегия Украины» – путь в пропасть / А. Онищенко // Национальный антикоррупционный портал АНТИКОР : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://antikor.com.ua/articles/29215-energeticheskaja_strategija_ukrainy_putj_v_propastj
13. Фінальний варіант проекту Энергетичної стратегії України на період до 2035 року / Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність» // Міністерство енергетики та вігільної промисловості України : офіційний сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245012706>

14. BP statistical review of world energy 2010 // BP. – London : 1996-2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bp.com/>

15. Central Statistical Office of Poland : Information Portal // GUS [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stat.gov.pl/>

16. Ukraine : Energy Policy Review 2006 / International Energy Agency ; Organization for Economic Co-operation and Development // SourceOECD Energy. – 2006. – Vol. 2006, No. 21. – P. 1 – 384 (385).

REFERENCES

Bulhakova, M. "Komentari ta propozytzii do proektu Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku" [Comments and suggestions on the draft Energy Strategy of Ukraine till 2035]. <http://legalanalytics.com.ua/images/comments.pdf>

"BP statistical review of world energy 2010". <http://www.bp.com/>

"Central Statistical Office of Poland : Information Portal". GUS. <http://stat.gov.pl/>

Denysenko, A. et al. "Komentari ta propozytzii NETSU shchodo Proektu Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku : analitychna dopovid" [Comments and suggestions NECU on the Draft Energy Strategy of Ukraine till 2035 analytical report]. http://necu.org.ua/wp-content/uploads/NECU_proposals_energy_strategy2035.pdf

"Enerhoatom : operator AES Ukrainy" [Energoatom, Ukraine nuclear power plant operator]. DP NAEK «Enerhoatom» : ofitsiyni sait. <http://www.energoatom.kiev.ua/ua/press/nngc/43396>

Eremenko, A., and Maskalevich, I. "Ctrategiia bez videniia budushchego" [Strategy without a vision of the future]. http://gazeta.zn.ua/energy_market/ctrategiya-bez-videniya-budushchego-.html

"Enerhetychna stratehiia Ukrainy na period do 2030 roku. Prezentatsiia enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku" [Energy Strategy of Ukraine till 2030. Presentation of the En-

ergy Strategy of Ukraine till 2030]. In Vidomosti Ministerstva palyva ta enerhetyky Ukrainy : informatsiino-analitychni biuletKyiv, 2006.

"Finalnyi variant proektu Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku" [The final version of the draft Energy Strategy of Ukraine till 2035]. Ministerstvo enerhetyky ta vihilnoi promyslovosti Ukrainy : ofitsiyni sait. <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doc-catalog/document?id=245012706>

Gonta, I., and Denisenko, A. "Energeticheskoe budushchee Ukrainy: kak ego podgoniaut pod Akhmetova" [Ukraine's energy future: how to customize a Akhmetov]. http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/energeticheskoe_budushee_ukrainy_kak_ego_podgonyayut_pod_ahmetova.html

Gosudarstvennaia korporatsiia po atomnoy energii «Rosatom» : ofitsialnyy sayt. http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/activity/energy_complex/electricitygeneration/

[Legal Act of Ukraine] (2013).

Onishchenko, A. "«Energeticheskaja strategija Ukrainy» - put v propast" [«Energy Strategy of Ukraine» - the way to the abyss]. Natsionalnyy antikorrupsionnyy portal ANTIKOR : ofitsialnyy sayt. http://antikor.com.ua/articles/29215-energeticheskaja_strategija_ukrainy__putj_v_propastj

Rubchenko, R. "Energeticheskaja strategija: kto i kak sozdaet budushchee Ukrainy" [Energy strategy: who and how to create the future of Ukraine]. http://gazeta.zn.ua/ECONOMICS/energeticheskaya_strategiya_kto_i_kak_sozdaet_budushee_ukrainy.html

"Rezultaty pershooho roku prezydentstva Petra Poroshenka" [The results of the first year of presidency Petro Poroshenko]. Inside Ukraine. http://icps.com.ua/assets/uploads/files/IU48_UA_1099.pdf

"Ukraine : Energy Policy Review 2006" SourceOECD Energy vol. 2006, no. 21 (2006): 1-384.

Zaika, A. "Kto v favoritakh u novoy Energeticheskoy strategii" [Who to display Following the new Energy Strategy]. http://www.journal.esco.co.ua/industry/2013_9/art225.html

РЕЗУЛЬТАТИВНА ФОРМА ВІДТВОРЕННЯ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

© 2015 ПОРТНА О. В.

УДК 336.13.051

Портна О. В.

Результативна форма відтворення сукупного фінансового потенціалу України

Розробка наукових основ відтворення сукупного фінансового потенціалу країни та його результативної форми є актуальним завданням як у теоретичному, так і в практичному аспектах дослідження, вирішення якого покликане забезпечити активну мобілізацію та продуктивне використання сукупного фінансового потенціалу України, а через це і його розширене відтворення, що сприятиме реалізації внутрішніх можливостей стабілізації національної економіки. Метою статті є розкрити сутність результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу країни, проаналізувати результати відтворення сукупного фінансового потенціалу України. У статті доведено, що основою результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України є обсяг і рух ресурсів, які пов'язані з «реальною» економікою, впливають на динаміку ВВП і визначають її, тобто ресурсна та процесна форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України (що передують результативній формі). Аналіз результатів відтворення сукупного фінансового потенціалу України довів, що за аналізований період відбувається збільшення фінансових можливостей країни, але помітна стійка динаміка зниження сукупного фінансового потенціалу. Якщо розглядати обсяги ресурсів, які беруть участь у виробництві, створенні чистої доданої вартості та ВВП, то це відбувається на звуженій основі. Зростання сукупного фінансового потенціалу України пов'язане тільки з екстенсивними кількісними факторами, а не з інтенсивними якісними зрушеннями.

Ключові слова: сукупний фінансовий потенціал країни, відтворення, результативна форма

Табл.: 4. **Бібл.:** 11.

Портна Оксана Валентинівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: portna@biqmir.net

УДК 336.13.051

UDC 336.13.051

Портная О. В. Результативная форма воспроизводства совокупного финансового потенциала Украины

Portna O. V. Effective Form of Reproducing the Total Financial Potential of Ukraine

Разработка научных основ воспроизводства совокупного финансового потенциала страны и его результативной формы является актуальной задачей как в теоретическом, так и в практическом аспектах исследования, решение которой призвано обеспечить активную мобилизацию и продуктивное использование совокупного финансового потенциала Украины, а в результате – и его расширенное воспроизводство, что будет содействовать реализации внутренних возможностей стабилизации национальной экономики. Целью статьи является раскрытие сущности результативной формы воспроизводства совокупного финансового потенциала страны, анализ результатов воспроизводства совокупного финансового потенциала Украины. В статье доказано, что основой результативной формы воспроизводства совокупного финансового потенциала страны являются объем и движение ресурсов, которые связаны с «реальной» экономикой, влияют на динамику ВВП и определяют ее, то есть ресурсная и процессная формы воспроизводства совокупного финансового потенциала Украины (которые предшествуют результативной). Анализ результатов воспроизводства совокупного финансового потенциала Украины показал, что за анализируемый период происходит увеличение финансовых возможностей страны, но заметна стойкая динамика снижения совокупного финансового потенциала. Если рассматривать объемы ресурсов, которые принимают участие в производстве, создании чистой добавочной стоимости и ВВП, то это происходит на суженной основе. Рост совокупного финансового потенциала Украины связан только с экстенсивными количественными факторами, а не с интенсивными качественными сдвигами.

Development of scientific principles of reproducing the total financial potential of the country and its effective form is an urgent problem both in theoretical and practical aspects of the study, the solution of which is intended to ensure the active mobilization and effective use of the total financial potential of Ukraine, and as a result — its expanded reproduction as well, which would contribute to realization of the internal capacities for stabilization of the national economy. The purpose of the article is disclosing the essence of the effective form of reproducing the total financial potential of the country, analyzing the results of reproducing the total financial potential of Ukraine. It has been proved that the basis for the effective form of reproducing the total financial potential of the country is the volume and flow of resources, which are associated with the «real» economy, affect the dynamics of GDP and define it, i.e. resource and process forms of reproducing the total financial potential of Ukraine (which precede the effective one). The analysis of reproducing the total financial potential of Ukraine has shown that in the analyzed period there was an increase in the financial possibilities of the country, but steady dynamics of reduction of the total financial potential was observed. If we consider the amount of resources involved in production, creating a net value added and GDP, it occurs on a restricted basis. Growth of the total financial potential of Ukraine is connected only with extensive quantitative factors rather than intensive qualitative changes.

Key words: total financial potential of the country, reproduction, effective form

Tabl.: 4. **Bibl.:** 11.

Portna Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svbodny, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: portna@biqmir.net

Портная Оксана Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: portna@biqmir.net

Постановка проблеми. Останні роки в Україні, що супроводжувалися скороченням обсягів виробництва, зниженням ділової активності та ефективності національної економіки, падінням рівня життя значної частини населення тощо, призвели до загострення багатьох фінансово-економічних проблем країни. Розглядаючи поточну фінансово-економічну ситуацію в Україні, слід зосередити увагу на тому, що одним із найбільш демонстративних показників фінансового стану національної економіки і невід'ємним її складником є сукупний фінансовий потенціал країни. За цих умов розробка наукових основ відтворення сукупного фінансового потенціалу країни та його результативної форми є актуальним завданням як у теоретичному, так і в практичному аспектах дослідження, вирішення якого покликане забезпечити активну мобілізацію та продуктивне використання сукупного фінансового потенціалу України, а у результаті і його розширене відтворення, що сприятиме реалізації можливостей здійснювати стабілізацію національної економіки. Реформування економічної системи України зумовлює необхідність підвищення ролі сукупного фінансового потенціалу країни як найважливішого ресурсу національної економіки. У зв'язку з цим постає необхідність розгляду результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу країни, яка слугує основою для циклу його розширеного відтворення. Тому дослідження результативної форми сукупного фінансового потенціалу країни у процесі його відтворення набуває особливого значення, є одним з першочергових завдань сьогодення, яке вимагає невідкладного вирішення з огляду на кризові явища національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам управління фінансовими ресурсами присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема І. Бланка, Є. Бріггема, В. Гейця, В. Глуценка, А. Гриценка, А. Дробозіної, Г. Кірейцева, С. Львовичкіна, В. Опаріна, Є. Уткіна, В. Федосова, А. Шеремета, І. Чугунова та багатьох інших.

Невирішені раніше частини проблеми. Однак, незважаючи на високий рівень теоретичної розробленості та величезний практичний досвід реалізації теоретичних надбань, не існує єдиного підходу до сутності результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України, простого чи звуженого його відтворення, здатного передбачити системні фінансово-економічні кризи та адекватно на них реагувати.

Мета статті. Метою статті є розкрити сутність результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу країни, проаналізувати результати відтворення сукупного фінансового потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сукупний фінансовий потенціал країни проходить послідовну низку взаємопов'язаних, обумовлених одне одним перетворень, які складають стадії всього процесу відтворення

сукупного фінансового потенціалу України. У кожній з цих стадій сукупний фінансовий потенціал країни знаходиться в особливій формі, якій відповідає особлива, спеціальна функція. В заключній стадії відтворення сукупний фінансовий потенціал країни повертається до тієї самої форми, в якій з'явився на початку цього процесу. Результатом функціонування сукупного фінансового потенціалу країни повинно бути його відтворення – процес його безперервного поновлення (відновлення). Відтворювальний процес безпосередньо пов'язаний з результативною формою відтворення сукупного фінансового потенціалу країни. З одного боку, завдяки ресурсам сукупного фінансового потенціалу країни відбувається забезпечення процесу виробництва ВВП, а з іншого – через процесну форму відтворення – розподіл та перерозподіл його вартості. Функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, що засновується на кругообігу фінансових ресурсів (у ресурсній, процесній та результативній формах відтворення), спрямоване на створення сприятливих умов для розширеного суспільного виробництва. При цьому завдання сукупного фінансового потенціалу країни обумовлюються його функціями, що запропоновані та розкриті автором [6, с. 143 – 144]. До основних функцій сукупного фінансового потенціалу країни, які є дуже важливими, без яких сукупний фінансовий потенціал країни не був би ним, відносимо: мобілізаційну, накопичувальну, реалізаційну. До похідних функцій сукупного фінансового потенціалу країни відносимо: відтворювальну, перерозподільну, регулюючу. Відтворювальна функція сукупного фінансового потенціалу країни полягає у його функціонуванні, що реалізується через забезпечення кругообігу фінансових ресурсів і тим самим безперервності процесу відтворення. Для економіки країни важливою є ця функція сукупного фінансового потенціалу країни, ефективне функціонування якого забезпечить необхідні темпи відтворення. Зазначене базується і співвідноситься також і з функціями фінансів [5, с. 9 – 10]: відтворювальною (фінансове забезпечення безперервності суспільного виробництва), розподільною (опосередкування розподілу і перерозподілу вартості ВВП) та контрольною (здійснення контролю за діяльністю суб'єктів фінансових відносин у процесі руху грошових потоків). У контексті розгляду результативної форми реалізації відтворювальної функції сукупний фінансовий потенціал країни має забезпечити розширене відтворення фінансових ресурсів.

Спираючись на теорію економічного відтворення, можна визначити, що відтворення сукупного фінансового потенціалу країни може бути: 1) просте – це його відновлення в тому ж обсязі, в якому він був використаний; 2) звужене – це його відновлення в обсязі меншому, ніж він був використаний; 3) розширене – передбачає його розширення, відновлення в обсязі більшому, ніж він був використаний; 4) накопичення сукупного фінансового потенціалу

країни – це перетворення результату функціонування сукупного фінансового потенціалу країни у фінансові ресурси на розширеній основі. Надання розширеному відтворенню сукупного фінансового потенціалу України стійкого характеру – найважливіший виклик національної економіки.

Результативна форма відтворення сукупного фінансового потенціалу країни є специфічним важелем, системою взаємопов'язаних, взаємообумовлених цілей, які перетворюють у процесі суспільної діяльності рух фінансових ресурсів (у грошовій та матеріальній формі) у безперервний, повторювальний розширений рух фінансових ресурсів усіх складових сукупного фінансового потенціалу країни у фінансово-економічній сфері.

Важливими питаннями при розкритті результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України є встановлення сукупності факторів, які впливають на цей процес. Як і будь-яке явище відтворення сукупного фінансового потенціалу країни відбувається за рахунок інтенсивних та екстенсивних факторів, які мають кількісне та якісне визначення, а також об'єктивних і суб'єктивних факторів. До інтенсивних факторів відтворення сукупного фінансового потенціалу країни відносяться такі, що впливають на нього якісно, що здатні підвищити його обсяг за рахунок внутрішніх резервів, підвищення ефективності використання, задіяння більшого обсягу ресурсів сукупного фінансового потенціалу країни у створенні ВВП тощо. До екстенсивних факторів відтворення сукупного фінансового потенціалу України відносяться ті, що впливають на нього кількісно: збільшення грошової бази, залучення фінансових ресурсів на світовому ринку тощо. Безперечним є факт впливу на відтворення сукупного фінансового потенціалу країни суб'єктивних та об'єктивних факторів. Наприклад, до об'єктивних факторів можна віднести економічні, політичні, природно-ресурсні, що існують незалежно від волі суб'єктів сукупного фінансового потенціалу країни. До суб'єктивних факторів відтворення сукупного фінансового потенціалу країни можна віднести такі, що мають опосередкований і прямий вплив на суб'єктів сукупного фінансового потенціалу країни, залежать від їх волі та здатні змінюватися у ході функціонування сукупного фінансового потенціалу країни, а саме: соціально-економічні, інституційні (адміністративно-правові) фактори тощо.

Розглянемо вплив фінансово-економічних факторів на стан країни. Дослідження світової кризи, проблем й нових підходів до фінансового регулювання, які проводили Г. Багратян та І. Кравченко [1, с. 37 – 39] доводять, що тотальна макроекономічна криза не пов'язана із глобальною фінансовою і структурною кризою. Такий висновок зазначені дослідники обґрунтовують фактом незрівнянно масштабнішого руйнування економічних структур країн та, зокрема, такими аргументами. По-перше, якість економічного зростання. Вимірювання економічного зростання за останніх 10 – 15 років було викривлено, тому, що: перебільшувалася роль фінансового сектору економіки; зростання ВВП не корегувалося залежно від збільшення експорту, а при визначенні останнього не враховувалась ознака «монопродуктивності» (Україна – монопродуктивний експортер). Традиційні підходи до вимірювання економічного зростання (формули Лайспереса, Пааше) в наш час дедалі більше викривляють його сутність, оскільки не охоплюють його

якість. Таким чином, на думку дослідників, значний економічний спад у країні великою мірою є результатом того, що попередні кризи в ній були перебільшені обсяги ВВП. По-друге, соціальна поляризація. Надмірна концентрація багатства також є якісним параметром корегування. По-третє, нерівномірний розподіл податкового навантаження. Драйвери економічного зростання 2000 – 2007 років у країні не в змозі забезпечити динаміку розвитку: найчастіше вони пов'язані з матеріалізацією багатства, наявністю ям у окремих галузях. По-четверте, високий ступінь монополізації інвестицій унаслідок порівняно низького рівня капіталізації ринку; зростання ролі держави у виробництві ВВП. По-п'яте, високий ступінь монополізації зовнішньої торгівлі та зростання монополізації імпорту. В Україні в руках кількох крупних компаній зосереджена основна частина експорту.

За даними НБУ, економічна ситуація в Україні у 2013 році залишалася складною. Як і в попередньому році розвиток вітчизняної економіки стримувала несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура для основних товарів українського експорту. Це визначило погіршення основних макроекономічних показників. Водночас внутрішній споживчий попит залишався на достатньо високому рівні і протягом року виступав основним фактором підтримки ділової активності в країні. Приріст реального валового внутрішнього продукту України (ВВП) за 2013 рік дорівнював 0,0% [8].

Тож, кризові явища національної фінансово-економічної сфери, її перебудова впливають та порушують загальний процес економічного відтворення, що характеризується зниженням ВВП, інфляційними та емісійними процесами тощо. Зазначене не може не позначитися і на відтворенні сукупного фінансового потенціалу України. Численні фінансово-економічні та політичні причини породжують такі негативні наслідки, як гальмування та спад ділової активності суб'єктів господарювання, тінізація економіки, відтік національних капіталів за кордон, що в цілому призводить і до зниження результатів відтворення сукупного фінансового потенціалу України. Безумовно, ресурсна та процесна форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України (що передують результативній формі), тобто обсяг і рух ресурсів, пов'язані з «реальною» економікою, впливають на динаміку ВВП і визначають її. А самостійний оборот сукупного фінансового потенціалу країни, без прив'язки процесів його відтворення до виробництва, створення чистої доданої вартості, утворення доходу та ВВП, визначає розрив між фінансовими можливостями та ресурсами, що знаходяться у господарському обороті, а також розрив між економічними процесами та їх фінансовими результатами, тобто не визначають результатів реального відтворення.

Для ретельного аналізу та наочного відображення результатів відтворення сукупного фінансового потенціалу України розглянемо як макрофінансові показники так і макроекономічні, що характеризують процеси відтворення, дають змогу класифікувати фінансово-економічні параметри й оцінити досягнуті результати. Висновки щодо результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу України ґрунтуються на зіставленні макроекономічних та макрофінансових показників та їх динаміки. На нашу думку, при дослідженні результативної форми від-

творення сукупного фінансового потенціалу України слід розглядати та співставляти фінансові можливості, обсяг яких завжди більше обсягу фінансових ресурсів, що задіяні

в виробництві, утворенні доходу, ВВП, тобто тих, що знаходяться у господарському обороті, тобто відтворюються (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка фінансово-економічних показників України за 2010 – 2013 рр.*

Показники	2010	2011	2012	2013
Сукупний фінансовий потенціал (у відсотках до попереднього року)	115,5	111,8	113,7	102,7
Рахунок виробництва (у відсотках до попереднього року)	122,1	121,2	108,8	101,2
Чиста додана вартість усієї економіки (у відсотках до попереднього року)	121,7	118,5	108,2	105,5
ВВП в цінах попереднього року, (у відсотках до попереднього року, %)	102,3	85,2	104,1	105,4
Індекс споживчих цін (грудень до грудня попереднього року), %	109,1	104,6	99,8	100,5
Грошова маса (у відсотках до попереднього року)	122,7	114,7	112,8	117,6
Зміна грошової бази у річному обчисленні, %	15,8	6,3	6,4	20,3

*Складено та розраховано автором за даними [3; 4; 9; 10]

Дані табл. 1 свідчать, що сукупний фінансовий потенціал України, виробництво та чиста додана вартість усієї економіки, на перший погляд, збільшуючись в обсягах за 2010 – 2013 рр., в той же час мають динаміку зниження. З табл. 1 видно, що динаміка рахунку виробництва та чистої доданої вартості майже збігаються. Аналіз динаміки ВВП дозволяє зробити висновки щодо економічно стабільного стану країни, за виключенням 2011 року. Грошова база значно коливається, а як зазначає А. Грималюк «грошова база сучасної ринкової системи є важливим джерелом макроекономічної нестабільності. Несталість притаманна на стільки самій системі, скільки її грошовій базі, відірваній від розвитку «реальної» економіки» [2, с. 33]. Таким чином, розглянуті показники змінюються різними темпами з різною тенденцією, але динаміка більшості якісних показників знижується. З табл. 1 можна резюмувати, що стрімке збільшення грошової бази у 2013 році збільшило фінансові можливості України, але

значний обсяг коштів не був задіяний у господарському обороті, тобто не відтворювався, а збільшувався завдяки кількісному зростанню.

Функціонуючи в умовах ринкової економіки, господарюючі суб'єкти (інституційні одиниці) постійно здійснюють операції з ресурсами (у тому числі здебільшого фінансовими), результатом яких можуть стати втрати або приріст наявного фінансового потенціалу. Втрати сукупного фінансового потенціалу країни чреваті негативними наслідками як в поточному, так і в перспективному періоді для України. Відтворення сукупного фінансового потенціалу України можна розглядати і як відтворення його складових потенціалів – ресурсів нефінансових корпорацій, фінансових корпорацій, сектору загального державного управління, домашніх господарств, некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства. Проаналізуємо динаміку ресурсів виробництва інституційних секторів економіки України (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка ресурсів виробництва інституційних секторів економіки України за 2010 – 2013 рр., (у відсотках до попереднього року)*

Складові	2010	2011	2012	2013
Нефінансові корпорації	123,3	123,9	106,9	98,6
Фінансові корпорації	104,4	100,7	103,9	106,5
Сектор загального державного управління	119,1	107,5	116,6	104,7
Домашні господарства	124,5	123,1	117,0	111,6
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	116,1	118,2	95,0	120,3
Уся економіка	122,1	121,2	108,8	101,2

* Розраховано автором за даними [3]

З табл. 2 видно, що аналіз динаміки ресурсів виробництва усієї економіки України має тенденцію до спаду, також як ресурси нефінансових корпорацій, сектору загального державного управління та домашніх господарств, що свідчить про їх оборот на звуженій основі. Аналіз динаміки ресурсів виробництва фінансових корпорацій показує, що дані показники значно коливаються. Але якщо розглядати

обсяги ресурсів виробництва які беруть участь у виробництві та створенні чистої доданої вартості у динаміці, то це відбувається на звуженій основі. Зазначене, у свою чергу, зумовлює структурні зрушення як в економіці так і у сукупному фінансовому потенціалі України. Для подальшого аналізу результативної форми відтворення сукупного фінансового потенціалу країни дослідимо чисту додану вар-

тість по інституційними секторам економіки України, що дасть змогу конкретизувати процеси як відтворення, так і зрушення (табл. 3).

З табл. 3 видно, що чиста додана вартість усієї економіки за аналізований період досить стабільна. Нефінансові корпорації мають найнижчий відсоток чистої

Таблиця 3

Чиста додана вартість по інституційним секторам економіки України за 2009–2013 рр., %*

Складові	2009	2010	2011	2012	2013
Нефінансові корпорації	28,8	28,5	27,8	25,2	26,2
Фінансові корпорації	68,7	69,6	62,1	57,4	58,8
Сектор загального державного управління	63,9	61,3	63,3	62,1	63,9
Домашні господарства	59,2	58,6	59,1	58,4	57,6
Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства	43,2	44,1	44,0	59,9	55,9
Уся економіка	35,2	35,1	34,3	34,1	35,6

* Розраховано автором за даними [3]

доданої вартості отриманої на вкладені у виробництво ресурси, до того ж цей відсоток має тенденцію до зниження. За розрахунками С. Шумської [11, с. 60 – 62] та автора фінансові ресурси підприємств мають найбільшу питому вагу в загальному обсязі сукупного фінансового потенціалу України. Низький відсоток можна пояснити тим, що нефінансові корпорації, представляючи реальну економіку, при виробленні валової доданої вартості та чистої доданої вартості значний обсяг ресурсів витрачають на проміжне споживання та на споживання основного капіталу, що не можна сказати про інші інституційні сектори економіки. А на думку І. Репіної, «характерною ознакою відтворювального процесу у післякризовий період залишається дуже низький рівень валового нагромадження необоротних матеріальних активів, що значно поступається показникам до кризового періоду і не відповідає потребам забезпечення розширеного економічного зростання» [7, с. 35]. Стосовно ресурсів фінансових корпорацій можна зазначити, що до 2011 року при класифікації інституційних секторів еконо-

міки України окремо виділяли оплату послуг фінансових посередників, діяльність яких характеризувалась (за даними Державної служби статистики України [3]) нульовим вкладенням ресурсів у виробництво та значним проміжним споживанням у сумі 45649 млн грн, що на цей же обсяг знижувало чисту додану вартість, відповідно у 2010 році – 45814 млн грн, 2009 році – 50849 млн грн. З 2012 року оплату послуг фінансових посередників враховують у складі фінансових корпорацій, що, як видно з таблиці 3, значно знижує додану вартість цього сектору економіки. Зростає роль некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства, в економіці країни, про що свідчить збільшення чистої доданої вартості цього інституційного сектору. У табл. 4 наведемо види економічної діяльності, що найбільш вагомі у створенні валової доданої вартості в обсязі ВВП країни, а з точки зору нашого дослідження, є найбільш значущими та пріоритетними для підвищення результатів відтворення сукупного фінансового потенціалу України.

Таблиця 4

Види економічної діяльності, що найбільш впливають на створення валової доданої вартості та ВВП України, %*

Види економічної діяльності	2010	2011	2012
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів	14,5	14,9	14,4
Переробна промисловість	13,0	11,8	12,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7,8	8,0	7,1
Сільське, лісове та рибне господарство	7,4	8,1	7,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,7	6,3	5,7
Операції з нерухомим майном	5,3	5,3	6,0
Фінансова та страхова діяльність	5,6	4,4	4,3
Освіта	5,0	6,4	5,1
Інформація та телекомунікації	3,0	2,9	3,0

* За даними [10]

З табл. 4 видно, що перманентно найбільший внесок у створення валової доданої вартості роблять оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів, а також переробна промисловість, що не можна сказати про інші види діяльності.

Тож, узагальнюючи зазначимо, що за даними нашого аналізу в Україні за 2009 – 2013 рр., на перший погляд, відбувається збільшення фінансових можливостей сукупного фінансового потенціалу країни, але помітна стійка тенденція до його зниження. Якщо розглядати обсяги ресурсів

які беруть участь у виробництві, створенні чистої доданої вартості та ВВП, то відповідно даних таблиць 1, 2 та 3, це відбувається на звуженій основі. Зростання сукупного фінансового потенціалу України пов'язане тільки з екстенсивними кількісними факторами, а не з інтенсивними якісними зрушеннями. До екстенсивних кількісних відносимо збільшення не тільки грошової бази (як показано вище), а і кількості зареєстрованих у країні підприємств, кількості зайнятого населення, на цьому фоні відбуваються зрушення щодо зменшення кількості підприємств, які одержують прибуток, зниження рівня рентабельності підприємств (згідно даних Державної служби статистики України [9; 10]).

Таким чином, через дослідження відтворення сукупного фінансового потенціалу України, його результативної форми та економічного відтворення, ми намагаємось започаткувати системний аналіз причинно-наслідкових зв'язків зазначених процесів, що відповідно, можна сподіватися, забезпечить активізацію цих процесів. Зміст результативної форми відтворення розкривається через прогресивні зміни кількісно-якісних характеристик як сукупного фінансового потенціалу України так і національної економіки, при забезпеченні найповнішого та ефективного функціонування сукупного фінансового потенціалу країни на потреби економіки України в нинішній час та в перспективі. Критеріями ефективності результативної форми є стає відтворення всього обсягу сукупного фінансового потенціалу країни; відповідність кількісного складу та якісного рівня сукупного фінансового потенціалу потребам економіки України; висока мотивація формування, накопичення та ефективного функціонування потенціалу, його повна активність (позитивна динаміка всіх складових сукупного фінансового потенціалу України у процесі економічного відтворення).

Висновки. Отже, результативна форма відтворення сукупного фінансового потенціалу України – це результат поступового проходження сукупним фінансовим потенціалом країни у процесі свого відтворення таких форм як ресурси та процеси. Основа як національного господарства України, так і сукупного фінансового потенціалу країни та їх стабілізація значною мірою залежить від наявного сукупного фінансового потенціалу країни, його повнішого залучення у господарський оборот та розширеного відтворення.

ЛІТЕРАТУРА

- Багратян Г. А. Світова криза та Україна : проблеми й нові підходи до фінансового регулювання / Г. А. Багратян, І. С. Кравченко // *Фінанси України*. – 2009. – № 4. – С. 33 – 41.
- Грималюк А. Гіпотеза інвестиційних грошей / А. Грималюк // *Економіка України*. – 2004. – № 10. – С. 27 – 36.
- Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Національний банк України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
- Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / В. М. Опарін; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 34 с.
- Портна О. В. Функції сукупного фінансового потенціалу країни / О. В. Портна // *Вісник соціально-економічних досліджень* : зб. наук. праць. – Одеса : ОНУ, 2014. – № 1 (52). – С. 140 – 145.
- Репіна І. М. Аналіз структури активів підприємств України за видами економічної діяльності / І. М. Репіна // *Проблеми економіки*. – 2012. – № 4. – С. 34 – 39.
- Річний звіт 2013. Національний банк України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/>
- Статистичний щорічник України за 2012 рік // Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // *Фінанси України*. – 2007. – № 5. – С. 55 – 64.

REFERENCES

- Bahratian, H. A., and Kravchenko, I. S. "Svitova kryza ta Ukraina : problemy i novi pidkhody do finansovoho rehuliuвання" [The global crisis and Ukraine: problems and new approaches to financial regulation]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2009): 33-41.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiyniy veb-sait. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Hrymaliuk, A. "Hipoteza investytsiynikh hroshei" [Hypothesis investment money]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (2004): 27-36.
- Natsionalnyi bank Ukrainy : ofitsiyniy veb-sait. <http://www.bank.gov.ua/>
- Oparin, V. M. "Finansova systema Ukrainy (teoretyko-metodolohichni aspekty)" [The financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects)]. *avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk* : 08.04.01, 2006.
- Portna, O. V. "Funksii sukupnogo finansovoho potentsialu krainy" [Functions of the total financial potential]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 1 (52) (2014): 140-145.
- Repina, I. M. "Analiz struktury aktyviv pidpriemstv Ukrainy za vydamy ekonomichnoi diialnosti" [Analysis of the structure of assets of enterprises in Ukraine by economic activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 34-39.
- Richnyi zvit 2013. Natsionalnyi bank Ukrainy : ofitsiyniy veb-sait. <http://www.bank.gov.ua/>
- "Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik" [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiyniy veb-sait*. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- "Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik" [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy : ofitsiyniy veb-sait*. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Shumska, S. S. "Finansoviy potentsial Ukrainy: metodolohiia vyznachennia ta otsinky" [The financial potential of Ukraine: methodology and evaluation]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2007): 55-64.

ПОДАТКОВА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

© 2015 ПРОНОЗА П. В.

УДК 336.225.3

Проноза П. В.

Податкова підтримка діяльності малих підприємств в Україні

Метою статті є оцінка значущості малих підприємств для економічного розвитку України та визначення пріоритетів їх стимулювання. Аналіз динаміки кількісних показників функціонування малих підприємств і порівняння із середнім рівнем усіх підприємств в Україні в цілому дозволили оцінити їхню значущість в економічному розвитку країни. Виявлено важливу роль малих підприємств в економіці України та підтверджено доцільність використання засобів податкового регулювання, спрямованих на їх розвиток. Визначено недостатній рівень ефективності податкового регулювання діяльності малих підприємств в Україні за рахунок використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Встановлено основні засоби, які використовуються в рамках податкового регулювання функціонування малих підприємств у міжнародній практиці. Додатковий аналіз результативності функціонування малих підприємств за видами економічної діяльності на основі інтегральної оцінки дозволив визначити пріоритети використання інструментів податкового регулювання в Україні.

Ключові слова: малі підприємства, податкова підтримка, підтримка діяльності малих підприємств

Рис.: 12. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Проноза Павло Володимирович – доктор економічних наук, доцент, декан факультету фінансів, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

УДК 336.225.3

UDC 336.225.3

Проноза П. В. Налоговая поддержка деятельности малых предприятий в Украине**Pronoza P. V. Tax Support of Small Enterprises Activity in Ukraine**

Целью статьи является оценка значимости малых предприятий для экономического развития Украины и определения приоритетов их стимулирования. Анализ количественных показателей функционирования малых предприятий и сравнение со средним уровнем всех предприятий в Украине в целом позволили оценить их значимость в развитии страны. Выявлена важная роль малых предприятий в экономике Украины и подтверждена целесообразность использования средств налогового регулирования, направленных на их развитие. Определен недостаточный уровень эффективности налогового регулирования деятельности малых предприятий в Украине за счет использования упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности. Установлены основные средства, используемые в рамках налогового регулирования функционирования малых предприятий в международной практике. Дополнительный анализ результативности функционирования малых предприятий по видам экономической деятельности на основе интегральной оценки позволил определить приоритеты использования инструментов налогового регулирования в Украине.

Ключевые слова: малые предприятия, налоговая поддержка, поддержка деятельности малых предприятий

Рис.: 12. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Проноза Павел Владимирович – доктор экономических наук, доцент, декан факультета финансов, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

The purpose of the article is to evaluate the importance of small enterprises for the economic development of Ukraine and determine priorities of their stimulation. The analysis of quantitative indicators of small businesses and their comparison with the average level of all enterprises in Ukraine as a whole allowed evaluating their importance in the development of the country. There has been identified a special role of small enterprises in Ukraine's economy and confirmed the expediency of using tax regulation instruments aimed at their development. There was identified an insufficient efficiency level of tax regulation of small businesses in Ukraine due to using a simplified system of taxation, accounting and reporting. The basic tools used in the framework of tax regulation of small enterprises activities in international practice have been determined. Additional analysis of performance of small enterprises by types of economic activity on the basis of an integrated assessment permitted to identify priorities of using tax regulation instruments in Ukraine.

Key words: small enterprises, tax support, support of small enterprises activity

Pic.: 12. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Pronoza Pavlo V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Dean, Faculty of Finance, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Постановка проблеми. Розвиток малого підприємництва вважається одним з головних чинників економічного зростання, який здатен забезпечити мобілізацію більшості національних ресурсів. Саме тому підтримка та стимулювання розвитку малого бізнесу належить до пріоритетів державної політики більшості розвинених країн, країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. З метою стимулювання малого бізнесу у світовій практиці використовують різні засоби регулювання, однак

найбільш поширеними вважаються податкові інструменти. Україна також має достатньо вагомий досвід у цій сфері, однак існуючий механізм податкового регулювання діяльності малих підприємств потребує удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування малого підприємництва були і залишаються об'єктом досліджень науковців багатьох країн світу. Дослідженню теоретичних і практичних проблем податкового регулювання діяльності малих підприємств при-

свячено праці таких вчених, як: З. Варналій, В. Виговська, О. Десятнюк, Н. Дмитренко, Т. Єфіменко, Ю. Іванов, А. Крисоватий, Н. Максименко, К. Петросянц, Д. Серебрянський, А. Соколовська та інші. Беручи до уваги значні досягнення вчених у рамках дослідження цієї тематики, слід зазначити, що окремі питання у сфері податкового регулювання діяльності малих підприємств в Україні потребують доопрацювання. Особливо це стосується тих питань, які пов'язані із вибором пріоритетних напрямів та сфер податкової підтримки функціонування малих підприємств в Україні.

Постановка завдання. Метою даної статті є оцінка значимості малих підприємств для економічного розвитку України та визначення пріоритетів їх стимулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення пріоритетних напрямів розвитку малих підприємств та впровадження відповідних інструментів податкового регулювання потребує аналізу їх сучасного стану, функціонування та значимості таких підприємств для розвитку економіки України в цілому. Перелік індикативних показників, які було використано в рамках цього дослідження, визначено з урахуванням особливостей представлення та доступності статистичної інформації у публікаціях Державної статистичної служби України. Аналіз значимості малих підприємств та порівняння із середніми

значеннями по Україні в цілому проведено на основі таких показників:

- 1) кількість малих підприємств та їх частка у загальній кількості підприємств в Україні;
- 2) кількість працівників малих підприємств та їх частка у загальній кількості зайнятих в Україні;
- 3) обсяг витрат на оплату праці робітників малих підприємств;
- 4) обсяг відрахувань малих підприємств на соціальні заходи;
- 5) частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг);
- 6) частка малих підприємств у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні;
- 7) формування фінансового результату діяльності малих підприємств в Україні;
- 8) обсяг прибутку малих підприємств.

Наведений перелік не є вичерпним, однак його використання дає можливість оцінити значимість малих підприємств в економіці України.

Розрахунок зазначених показників здійснювався на основі даних статистичних збірників Державної статистичної служби України [8], що розміщені на офіційному сайті. Динаміку кількості малих підприємств в Україні за період 2010 – 2013 рр. наведено на рис. 1.

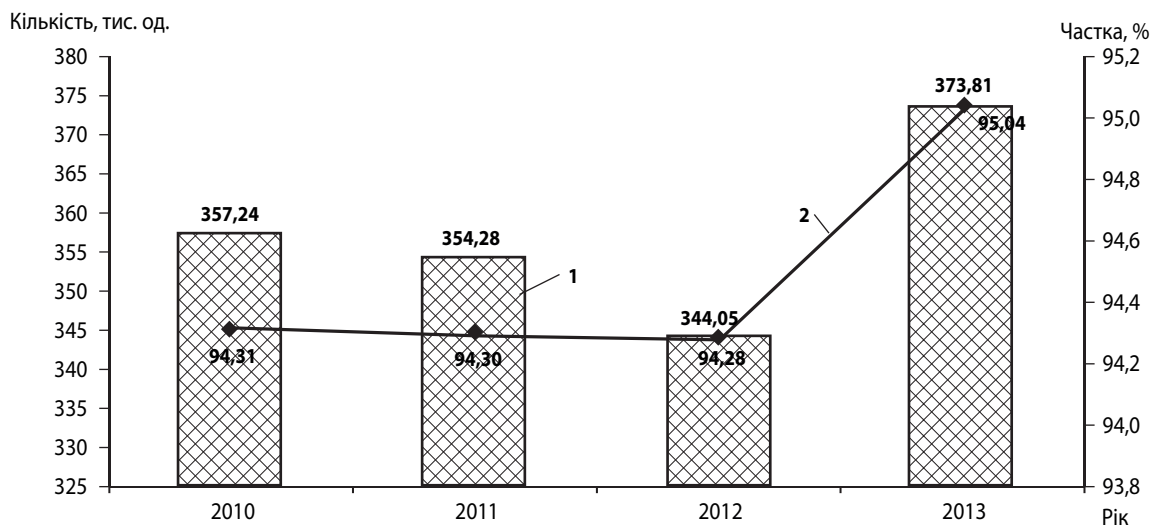


Рис. 1. Динаміка кількості малих підприємств та їх частки у загальній кількості підприємств в Україні:

1 – кількість малих підприємств; 2 – частка у загальній кількості підприємств

Представлені результати свідчать про збільшення абсолютної кількості малих підприємств в Україні протягом 2010 – 2013 рр. на 4,63 %. При цьому їх частка у загальній кількості зареєстрованих підприємств в Україні за відповідний період не опускалася нижче 94,28 % і становила в середньому 94,5 %. Загальна кількість малих підприємств в Україні у 2013 р. становила 373,81 тис., що на 29,76 тис. од. більше рівня відповідного показника за 2012 р.

Малі підприємства відіграють важливу роль у забезпеченні зайнятості населення. Динаміку кількості працівників малих підприємств та їх частки у загальній кількості зайнятих в Україні наведено на рис. 2.

Протягом 2010 – 2013 рр. простежується стійка тенденція скорочення кількості працівників малих підприємств. Так, у 2013 р. цей показник зменшився з 2,16 млн осіб до 2,01 млн осіб, тобто на 0,15 млн осіб (7,11 %). Середнє значення цього показника за відповідний період становило 2,08 млн осіб. Незважаючи на скорочення абсолютної кількості зайнятих, показник частки працівників малих підприємств у загальній кількості зайнятих в Україні демонструє зростання протягом усього періоду, що досліджується. Значення показника у 2013 р. було на 0,57 відсоткових пункти більше ніж у 2010 р. Особливо стрімке зростання простежується у період 2010 – 2011 рр. – на 0,48

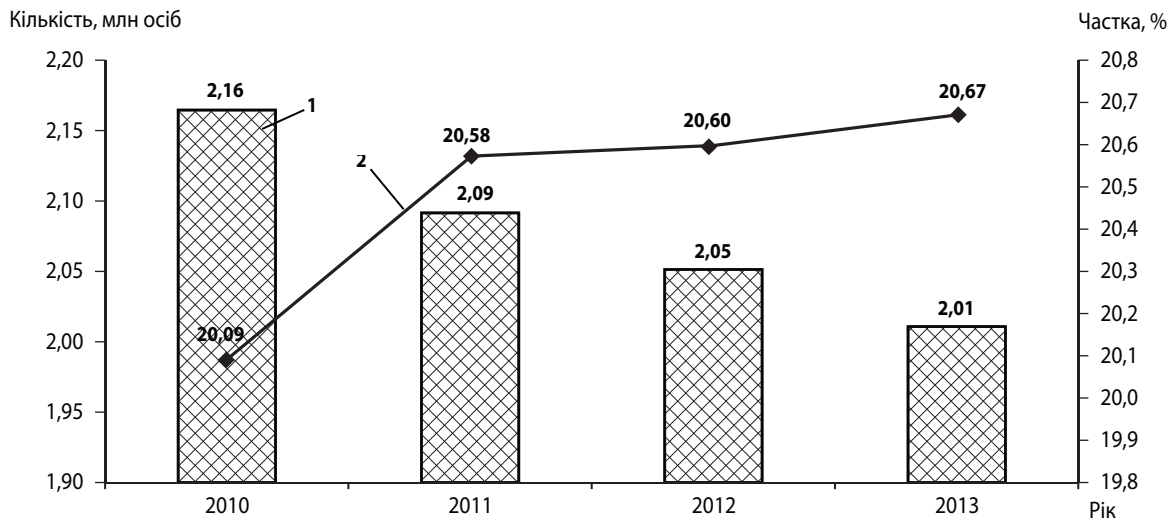


Рис. 2. Динаміка кількості працівників малих підприємств та їх частки у загальній кількості зайнятих в Україні:

1 – кількість працівників малих підприємств; 2 – частка у загальній кількості зайнятих в Україні

відсоткових пункти. Отримані результати дають підстави стверджувати про суттєве зростання значимості малих підприємств у забезпеченні зайнятості населення України.

Окрім оцінки рівня зайнятості, доцільним також є аналіз динаміки обсягу витрат на оплату праці робітників малих підприємств. Проведені на основі даних Державної служби статистики [8] розрахунки виявили наявність пози-

тивної тенденції цього показника протягом 2010 – 2013 рр. (рис. 3).

Наведені на рис. 3 результати свідчать, що обсяг витрат на оплату праці малих підприємств складав лише незначну частину загального обсягу витрат на оплату праці робітників усіх підприємств в Україні. При цьому, зростання витрат на оплату праці малих підприємств у 2013 р.

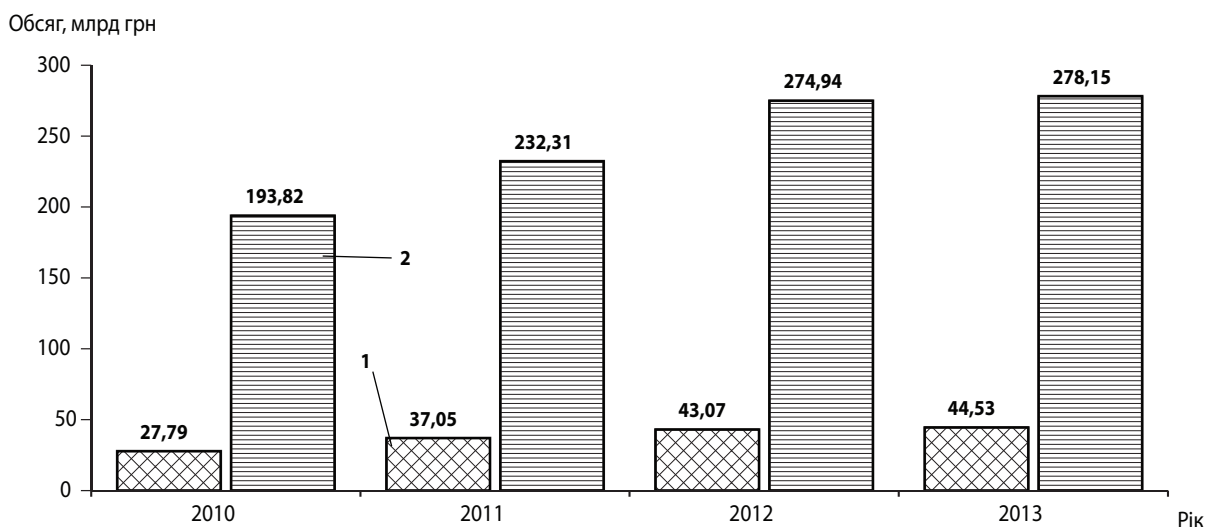


Рис. 3. Динаміка обсягу витрат на оплату праці малих підприємств:

1 – витрати на оплату праці працівників малих підприємств; 2 – витрати на оплату праці працівників усіх підприємств в Україні

порівняно із 2010 р. становило 16,74 млрд грн (60,22 %), а витрат на оплату праці усіх підприємств в Україні – на 84,32 млрд грн (43,50 %). Середньорічний темп зростання відповідного показника для малих підприємств склав 17,65 %, в той час як для усіх підприємств по Україні він зростав на 13,12 % щорічно.

З метою оцінки соціальної ролі малих підприємств доцільним також є аналіз обсягу відрахувань малих підприємств на соціальні заходи. Динаміка відповідного показника за 2010 – 2013 рр. наведена на рис. 4.

Темп зростання обсягу відрахувань малих підприємств на соціальні заходи є значно вищим, ніж загальний показник за усіма підприємствами в Україні. Найбільш суттєвим було зростання досліджуваного показника у малих підприємств у 2011 р. та у 2012 р. і становило 34,38 % та 25,20 % відповідно. При цьому середній темп зростання обсягу відрахувань малих підприємств на соціальні заходи протягом 2010 – 2013 рр. склав 20,21 %. Відповідний показник за усіма підприємствами в Україні збільшувався в середньому на 13,0 % щорічно.

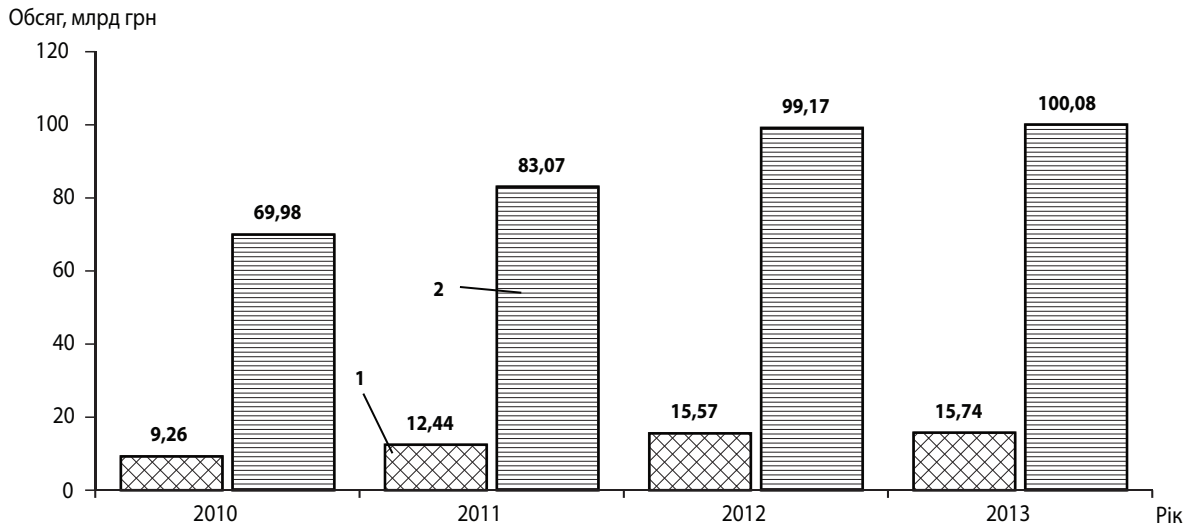


Рис. 4. Динаміка обсягу відрахувань підприємств на соціальні заходи:

1 – обсяг відрахувань малих підприємств; 2 – обсяг відрахувань усіх підприємств в Україні

Значимість діяльності малих підприємств у загально-економічному розвитку країни може оцінюватись через показник частки у загальному обсязі реалізації продукції (товарів, послуг). Проведені розрахунки дали можливість відтворити динаміку цього показника за період 2010 – 2013 рр. (рис. 5).

Зростання абсолютного показника обсягу реалізації продукції малих підприємств протягом 2010 – 2013 рр. становило 101,99 млрд грн (17,95 %). При цьому, варто відзначити незначне (0,36 %) скорочення цього показника у 2013 р.

Рівень показника частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) не мав стабільної тенденції. Після різкого скорочення у 2011 р. (на 1,65 відсоткових пункти) порівняно із 2010 р. простежувалось його поступове відновлення протягом 2012 – 2013 рр. У цілому можна стверджувати, що за досліджуваний період значимість малих підприємств у загальному обсязі реаліза-

ції продукції суттєво не змінилася і становила в середньому 16,2 %.

В рамках аналізу значимості малих підприємств в економічному розвитку України потребує також уваги їх інвестиційна спрямованість. Аналіз динаміки обсягу капітальних інвестицій малих підприємств та їх частки у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні наведено на рис. 6.

Протягом 2010 – 2013 рр. обсяг капітальних інвестицій малих підприємств суттєво збільшився (82,96 %). Суттєво збільшилася і частка малих підприємств у загальному обсязі капітальних інвестицій в Україні. Станом на 2013 р. значення відповідного показника, порівняно із 2010 р., збільшилося на 3,27 відсоткових пункти, що свідчить про зростання значимості малих підприємств в інвестиційній сфері.

Наступним показником, на основі якого проводиться аналіз значимості малих підприємств в економічному розвитку України, є показник фінансового результату до

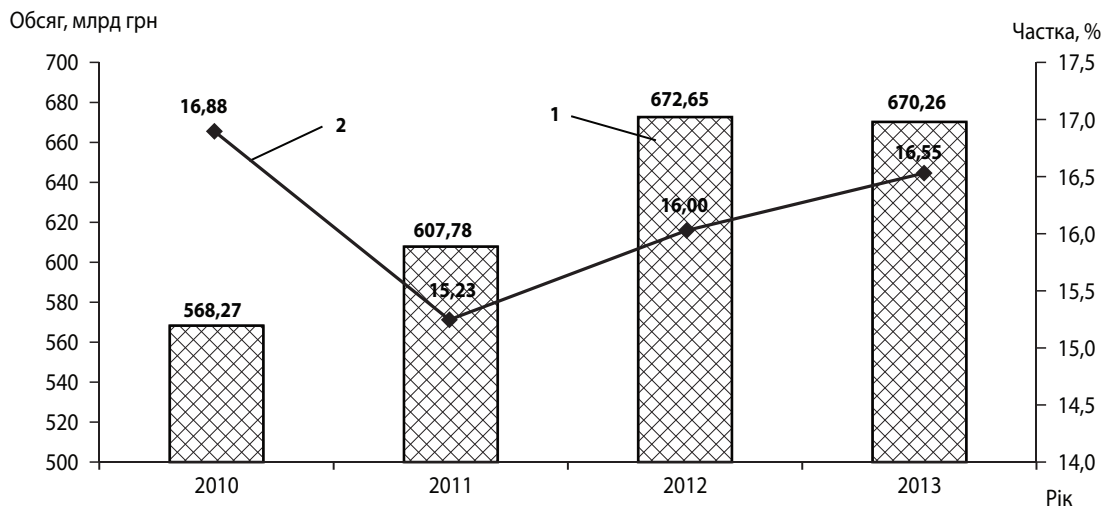


Рис. 5. Динаміка обсягу реалізації продукції (товарів, послуг) малих підприємств:

1 – обсяг реалізації; 2 – частка у загальному обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) усіх підприємств в Україні

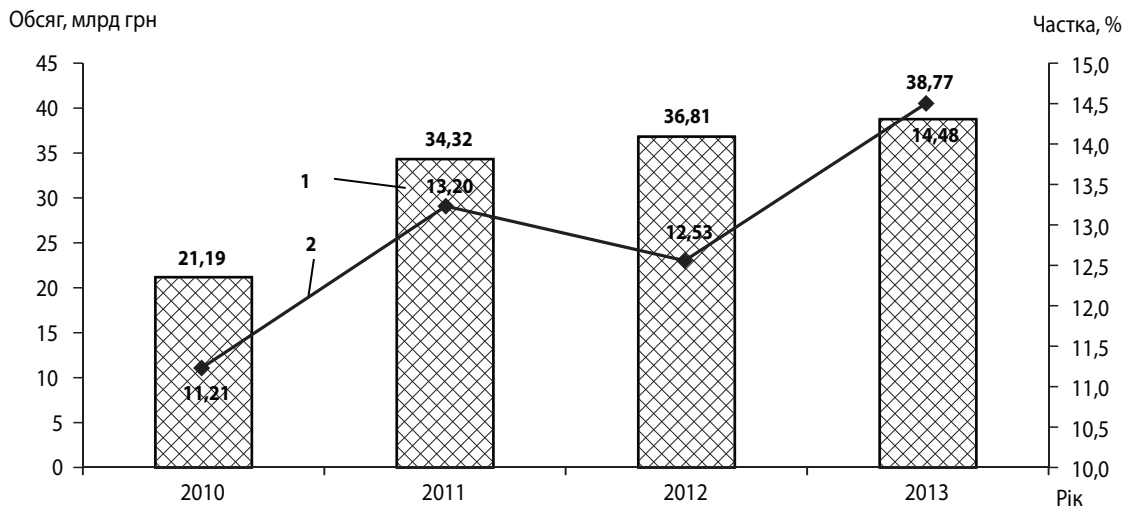


Рис. 6. Динаміка обсягу капітальних інвестицій малих підприємств:
1 – обсяг інвестицій малих підприємств; 2 – частка у загальному обсязі по Україні

оподаткування. Динаміка цього показника для малих підприємств за період з 2010 р. по 2013 р. наведена на рис. 7.

Як видно на рис. 7, зростання обсягу прибутку малих підприємств відбувалося надто низькими темпами (в середньому за 2010 – 2012 рр. – 20,38 % щороку), а у 2013 р. відбулося його скорочення на 0,38 %. Водночас розмір збитку малих підприємств у 2011 – 2013 рр. зростає на 24,3 % щорічно. Наслідком такої динаміки є постійне від’ємне значення фінансового результату діяльності малих підприємств в Україні протягом усього періоду, що досліджується.

Окрім, власне, фінансового результату до оподаткування, доцільно також проаналізувати показник прибутку малих підприємств та порівняти його із загальним показником для усіх підприємств в Україні.

Динаміку цього показника, а також співставлення із загальним показником по Україні за період 2010 – 2013 рр. наведено на рис. 8.

Аналіз представлених на рис. 8 даних виявив, що, незважаючи на стабільно від’ємне значення сальдо фінансового результату малих підприємств, їх частка у загальному обсязі прибутку стрімко зростала і збільшилася з 14,64 % у 2010 р. до 18,89 % у 2013 р.

Отримані в результаті проведеного аналізу результати дають підстави стверджувати про важливу роль малих підприємств в економіці України, що, у свою чергу, свідчить про доцільність використання засобів податкового регулювання, спрямованих на їх розвиток.

Основним засобом податкового регулювання діяльності малих підприємств в Україні є використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності малих підприємств, яку було запроваджено Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва» № 727/98 від 03.07.1998 р. [9]. Інші види спеціальних податкових режимів (фіксований податок з фізичних осіб, фіксований сіль-

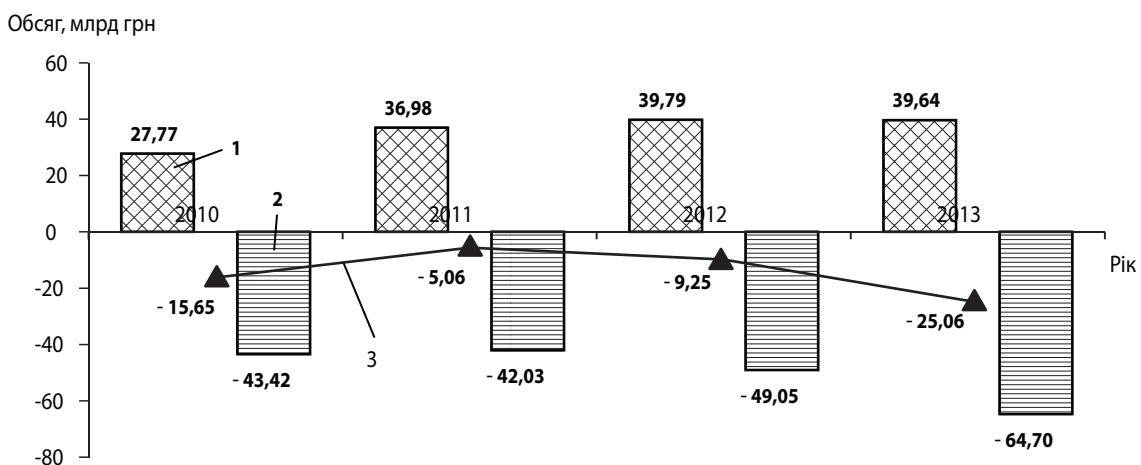


Рис. 7. Формування фінансового результату діяльності малих підприємств в Україні:
1 – прибуток; 2 – збиток; 3 – сальдо

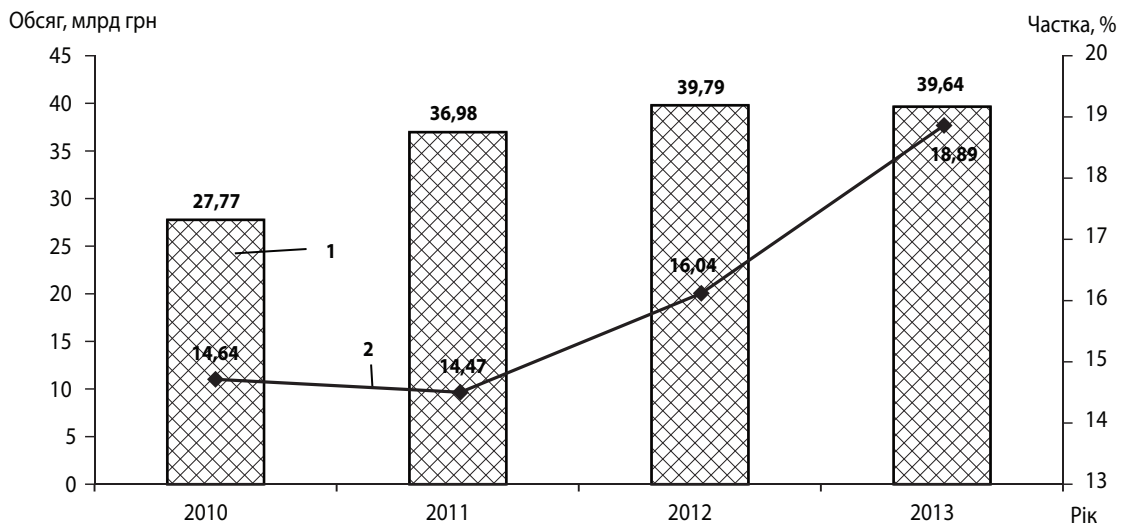


Рис. 8. Динаміка обсягу прибутку малих підприємств:

1 – обсяг прибутку малих підприємств; 2 – частка малих підприємств у формуванні прибутку усіх підприємств в Україні

ського господарського податку) призначені для регулювання діяльності фізичних осіб та сільгоспідприємств відповідно.

За час існування спеціального податкового режиму відбулися суттєві зміни. Характеристику основних етапів функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в частині регулювання діяльності малих підприємств (юридичних осіб) наведено у табл. 1. Використання спеціального податкового режиму дозволяє отримати низку переваг як для суб'єктів господарювання, так і для держави в цілому.

Дослідження досвіду зарубіжних країн [1; 3 – 5; 10] дозволило визначити основні засоби, які використовуються в рамках податкового регулювання функціонування малих підприємств. Сформована міжнародна практика оподаткування передбачає стосовно суб'єктів малого підприємництва два основних підходи. У більшості розвинених країн податкове стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва забезпечується шляхом застосування комплексу податкових пільг. Застосування спеціальних податкових режимів, які отримали назву альтернативних (спрощених) систем оподаткування, є більш характерним для країн, що розвиваються.

Результати оцінки, що здійснювались шляхом порівняння темпів зростання кількості малих підприємств (рис. 9) та темпів зростання обсягу річної виручки (рис. 10) суб'єктів господарювання, які здійснюють свою діяльність на спрощеній системі оподаткування із аналогічними показниками підприємств на загальній системі оподаткування, виявили недостатній рівень ефективності функціонування альтернативних систем оподаткування малих підприємств в Україні. Зазначені факти свідчать про необхідність використання додаткових засобів підтримки.

Розрахунок зазначених показників здійснювався на основі даних статистичних збірників Державної статистичної служби України [8], звітів Державної казначейської служби України про виконання бюджетів [2], а також окремих публікацій вітчизняних учених, зокрема О. Панасюк [6].

Для визначення пріоритетів використання інструментів податкового регулювання доцільно провести додатковий аналіз результативності функціонування малих підприємств за видами економічної діяльності. Перелік видів економічної діяльності визначено відповідно до класифікації Державної служби статистики України.

Як критерії результативності функціонування малих підприємств використано набір показників, які характеризують економічну та інвестиційну діяльність малих підприємств, а також їх фінансові результати та рентабельність. До них віднесено: обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг); додана вартість; капітальні інвестиції підприємств; чистий прибуток (збиток) підприємств; рентабельність діяльності підприємств.

Перелік показників, які враховують кількість підприємств за кожним видом економічної діяльності та відображають середній (в рамках кожного ВЕД) рівень результативності функціонування, представлено на рис. 11.

Враховуючи специфіку поставленої мети та необхідність порівняння видів економічної діяльності за всіма параметрами одночасно, найбільш доцільним визначено використання методу інтегральної оцінки. Результати розрахунків дозволили виявити диференціацію результативності функціонування малих підприємств різних видів економічної діяльності у 2013 р. Графічне зображення результатів ранжирування за інтегральним показником результативності функціонування малих підприємств наведено на рис. 12.

Таким чином, результати проведеного дослідження показали, що найбільший рівень результативності функціонування малих підприємств був характерний для ВЕД «Транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність», а найменший – «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок». Градація видів економічної діяльності може використовуватись для визначення пріоритетності податкового регулювання функціонування малих підприємств в Україні.

Основні етапи функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності в частині регулювання діяльності малих підприємств в Україні

Період	Підстава	Кількість найманих працівників	Обсяг діяльності	Види діяльності	Ставки оподаткування
1999 – 2011 рр.	Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [9]	Не більше 50 осіб	Виручка не більше 1 млн грн	Будь-які види, окрім заборонених для спрощеної системи	<ul style="list-style-type: none"> - 6 % виручки від реалізації у разі сплати ПДВ; - 10 % виручки від реалізації у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
2012 – 2014 рр.	Податковий кодекс України [7]	Не більше 50 осіб	Дохід не більше: 5 млн грн (4 група); 20 млн грн (6 група)	Будь-які види, окрім заборонених для спрощеної системи	<p>Для платників 4 групи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3 % від доходу у випадку окремої сплати ПДВ; - 5 % від доходу у випадку включення ПДВ до складу єдиного податку. <p>Для платників 6 групи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 7 % від доходу у випадку окремої сплати ПДВ; - 10 % від доходу у випадку включення ПДВ до складу єдиного податку
з 2015 р.	Податковий кодекс України [7]	Не обмежено	Дохід не більше 20 млн грн	Будь-які види, окрім заборонених для спрощеної системи	<ul style="list-style-type: none"> - 2 % доходу – у разі сплати ПДВ; - 4 % доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку.

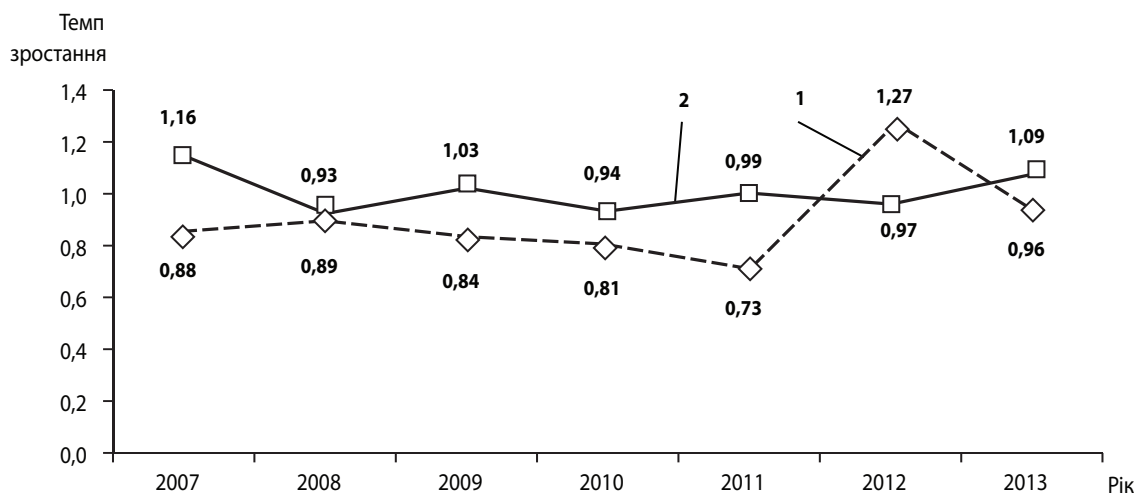


Рис. 9. Динаміка темпів зростання кількості малих підприємств:

1 – які здійснюють підприємницьку діяльність за спрощеною системою оподаткування;
2 – загальної кількості малих підприємств в Україні

Висновок. Отримані в ході проведеного аналізу динаміки кількісних показників функціонування малих підприємств результати підтвердили їх значимість для економічного розвитку України. Враховуючи позитивний досвід розвинутих країн, а також недостатній рівень ефективнос-

ті функціонування альтернативних систем оподаткування, податкова підтримка діяльності малих підприємств в Україні може бути доповнена додатковими інструментами з урахуванням визначених пріоритетів.

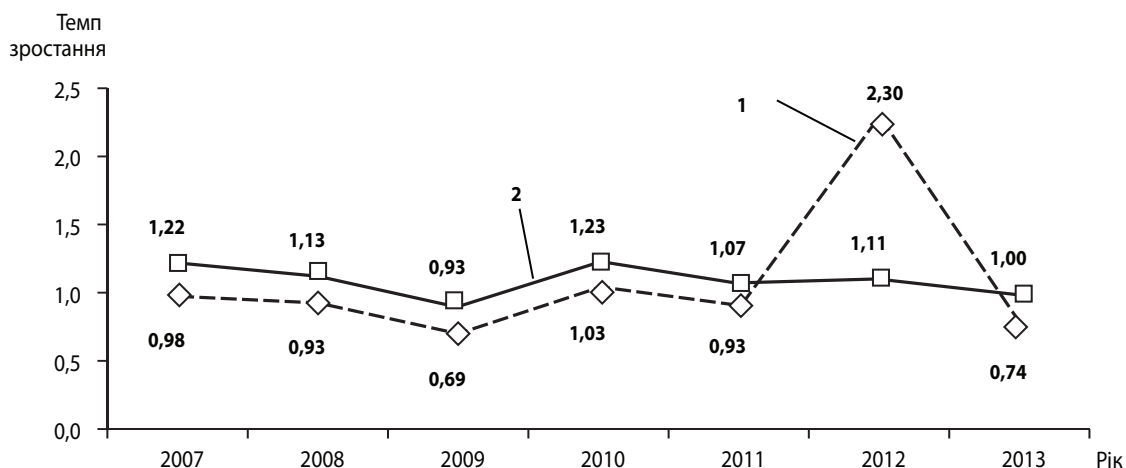


Рис. 10. Динаміка темпів зростання обсягу річної виручки малих підприємств:
1 – які здійснюють підприємницьку діяльність за спрощеною системою оподаткування;
2 – загальної кількості малих підприємств в Україні

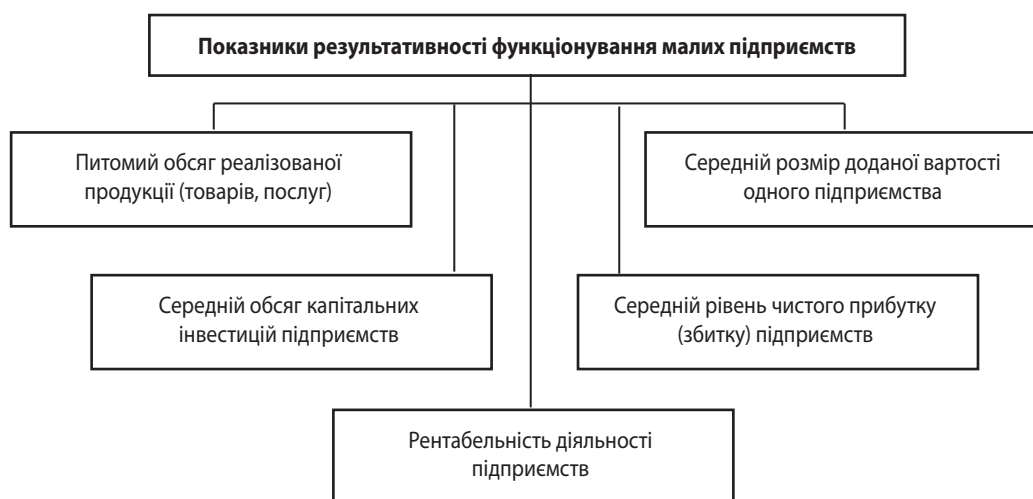


Рис. 11. Показники результативності функціонування малих підприємств

ЛІТЕРАТУРА

1. Десятнюк О. М. Суб'єкти малого підприємництва: деякі аспекти обліку і оподаткування / О. М. Десятнюк // Вісник технологічного університету Поділля. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1. – С. 210 – 212.

2. Звітність про виконання бюджетів // Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

3. Іванов Ю. Б. Малий бізнес: управління податками : монографія / Ю. Б. Іванов, К. В. Петросянц. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 272 с.

4. Іванов Ю. Б. Світовий досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу / Ю. Б. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.problecon.com/pdf/2009/3_0/64_68.pdf

5. Іванов Ю. Б. Системи налогообложення України та Росії: структура, проблеми, тенденції розвитку : монографія / Ю. Б. Іванов, І. А. Майбууров. – Х. : ФЛП Либуркина Л. М.; ІД «ІНЖЕК». – 2009. – 520 с.

6. Панасюк О. В. Особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / О. В. Панасюк. – Ірпінь, 2014. – 23 с.

7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

8. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2013 : статистичний збірник / За ред. М. С. Кузнєцова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 498 с.

9. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України № 727/98 від 03.07.1998 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98>

10. Taxation trends in the European Union 2014 – data for the EU member states and Norway // European commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/documents/full_text_en.pdf

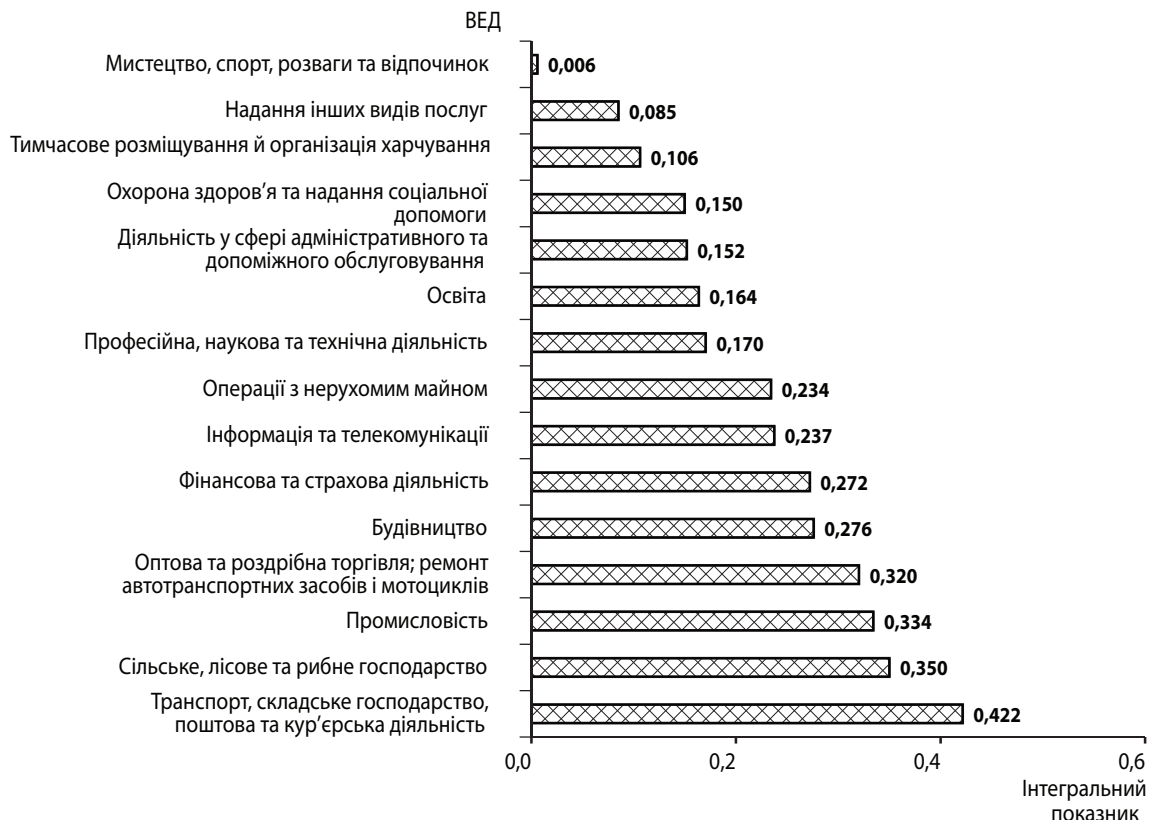


Рис. 12. Інтегральний показник результативності функціонування малих підприємств

REFERENCES

Desiatniuk, O. M. "Subiekty maloho pidpriemnytstva: deaki aspekty obliku i opodatkuвання" [Small business entities: some aspects of accounting and taxation]. *Visnyk tekhnolohichnoho universytetu Podillia. Seriya «Ekonomiczni nauky»*, no. 1 (2012): 210-212.

Dialnist subiektiv velykoho, serednyoho, maloho ta mikropidpriemnytstva 2013 [Business entities of large, medium, small and micro 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

Ivanov, Yu. B., and Petrosiants, K. V. *Malyi biznes: upravlinnia podatkamy* [Small Business: tax administration]. Kharkiv: INZhEK, 2009.

Ivanov, Yu. B. "Svitovyi dosvid podatkovoho stymulivannya rozvytku maloho biznesu" [International experience of tax incentives for small business development]. http://www.problecon.com/pdf/2009/3_0/64_68.pdf

Ivanov, Yu. B., and Maiburov, I. A. *Sistemy nalogooblozheniya Ukrainy i Rossii: struktura, problemy, tendentsii razvitiya* [Tax

systems of Ukraine and Russia: the structure, problems and trends]. Kharkiv: FLP Liburkina L. M.; INZhEK, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (1998). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98>

Panasniuk, O. V. "Osoblyvosti opodatkuвання subiektiv maloho pidpriemnytstva v Ukraini" [Features of the taxation of small businesses in Ukraine]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.08, 2014.

"Taxation trends in the European Union 2014 – data for the EU member states and Norway" European commission. http://ec.europa.eu/taxation_customs/documents/full_text_en.pdf

"Zvitnist pro vykonannya biudzheta" [Reporting on budget execution]. *Ofitsiynyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy*. <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

© 2015 СОКОЛЮК Г. О.

УДК 339.137.2:339.56(477)

Соколюк Г. О.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств у контексті євроінтеграційних процесів

У результаті дослідження було здійснено аргументацію потреби та визначено особливості умов виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки. Наведено оцінку України за міжнародними рейтингами, яка свідчить про низький рівень її конкурентоспроможності. Здійснено дослідження способів і форм виходу українських підприємств на зовнішні ринки. Проаналізовано структуру експорту в розрізі спрямування товарів і в динаміці останніх п'яти років. Узагальнено основні проблеми, які не дозволяють повною мірою реалізувати експортний потенціал України. Визначено вектори забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств при виході на зовнішні ринки в умовах євроінтеграції. Здійснено характеристику економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Аргументовано, що українським підприємствам важливо вчасно використати можливості, що забезпечує угода, для завоювання європейських ринків і відстоювання своїх позицій на національному. Перспективою подальших досліджень визначено дослідження можливостей реалізації інноваційно-активної моделі господарювання у машинобудуванні України.

Ключові слова: забезпечення конкурентоспроможності, євроінтеграція, зовнішній ринок, експорт, споживча цінність товару

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 20.

Соколюк Галина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: SokoliukG@ukr.net

УДК 339.137.2:339.56(477)

UDC 339.137.2:339.56(477)

Соколюк Г. А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности украинских предприятий в контексте евроинтеграционных процессов

Sokoliuk G. O. Problems of Ensuring Competitiveness of Ukrainian Enterprises in the Context of European Integration Processes

В результате исследования была осуществлена аргументация потребности и определены особенности условий выхода отечественных предприятий на внешние рынки. Приведена оценка Украины по международным рейтингам, которая свидетельствует о низком уровне ее конкурентоспособности. Осуществлено исследование способов и форм выхода украинских предприятий на внешние рынки. Проанализирована структура экспорта в разрезе направления товаров и в динамике последних пяти лет. Обобщены основные проблемы, которые не позволяют в полной мере реализовать экспортный потенциал Украины. Определены векторы обеспечения конкурентоспособности украинских предприятий при выходе на внешние рынки в условиях евроинтеграции. Осуществлена характеристика экономической части Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС. Аргументировано, что украинским предприятиям важно вовремя использовать возможности, которые обеспечивает соглашение, для завоевания европейских рынков и отстаивания своих позиций на национальном. Перспективой дальнейших исследований определено исследование возможностей реализации инновационно-активной модели хозяйствования в машиностроении Украины.

Ключевые слова: обеспечение конкурентоспособности, евроинтеграция, внешний рынок, экспорт, потребительская ценность товара

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 20.

Соколюк Галина Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: SokoliukG@ukr.net

As a result of the study the argumentation of the need for domestic enterprises' entering foreign markets has been provided and particularities of its conditions have been determined. The assessment of Ukraine on international ratings, which indicates a low level of its competitiveness, has been given. The investigation of ways and forms for Ukrainian enterprises' entering foreign markets has been performed. The structure of export in the context of goods trends and in dynamics of the past five years has been analyzed. The main issues, which do not allow to fully realize the export potential of Ukraine have been generalized. The vectors to ensure the competitiveness of Ukrainian enterprises at their entering foreign markets in the context of European integration have been determined. Characteristics of the economic part of the Association Agreement between Ukraine and the EU have been provided. It is argued that to conquer the European markets and defend their positions in the domestic ones it is important for Ukrainian enterprises to use the opportunity provided by the agreement timely. Prospects for further research are studying possibilities for implementation of an innovation-active model of management in the engineering industry.

Key words: ensuring competitiveness, European integration, international market, export, product utility

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 20.

Sokoliuk Galyna O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytutaska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: SokoliukG@ukr.net

Посилення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, має значний вплив на усі сфери суспільного життя. Ці процеси позначаються на діяльності національних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки. Вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталою економічного розвитку. Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів; при цьому важливо, щоб їх продукція користувалась попитом. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. За значного рівня глобалізації економічних процесів саме конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для його подальшого функціонування.

Особливості виходу компаній на зовнішній ринок у науковій літературі розглядаються в різних аспектах. Так, О. Канищенко [8], С. Тютюнникова, О. Кот, Р. Левін [17] розглядають маркетингове забезпечення як головне завдання при виході підприємств на зовнішні ринки. І. Калюжна та І. Гвоздецька [7] стверджують, що основою виходу на зовнішні ринки є конкурентоспроможний товар. А. Гайдук [4] та О. Ковтун [10] виділяють інноваційну складову конкурентоспроможності. С. Василюва [3], С. Плотніченко, І. Гаврилюк [12], В. Стадник [16] розглядають стратегію як головну можливість виходу підприємств на зовнішні ринки. Погоджуючись з викладеними вище підходами в цілому, доцільно зауважити, що лише їх поєднання надасть підприємству достатні для завоювання зовнішніх ринків конкурентні переваги.

Таким чином, проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств при їх виході на зовнішні ринки в науковій літературі розглядаються переважно у розрізі видів їх діяльності або за допомогою виділення різних складових, що формують таку конкурентоспроможність, однак комплексного підходу до вирішення цього питання в контексті інтеграційних векторів держави дотепер не запропоновано. Хоча, наприклад, Н. Коваленко у своїй роботі [9] намагалась узагальнити існуючі рекомендації, проте поза її увагою залишились деякі чинники макроекономічного характеру, зокрема, вплив інтеграційних векторів держави.

Варто враховувати, що ряд проблем, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, зумовлений потребою їх адаптації до мінливості не лише міжнародного бізнес-середовища, а й до зміни національних інтеграційних процесів, які обумовлені імплементацією угоди з Європейським Союзом. Саме динаміка зовнішнього середовища та поширення глобалізаційних процесів у сучасному світі спричиняє потребу детального вивчення питань, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, активізації їх зовнішньої діяльності, забезпечення ефективності функціонування та міжнародної конкурентоспроможності.

Метою статті є визначення основних проблем та можливостей забезпечення конкурентоспроможності

українських підприємств при виході на зовнішні ринки в умовах євроінтеграції.

Потреба виходу підприємств на зовнішні ринки може бути спричинена факторами виштовхування їх внутрішнім ринком та факторами втягування у світовий економічний простір [8, с. 56]. Фактори виштовхування обумовлюються неможливістю подальшої діяльності компанії на вітчизняному ринку через низькі ціни на продукцію, слідуванням за традиційними споживачами або ж обмеженнями з боку державної влади. Фактори втягування передбачають привабливість умов роботи на міжнародному ринку. Однак потрібно враховувати той факт, що при виході на зовнішні ринки діяльність підприємства не тільки ускладнюється під дією чинників нового середовища функціонування, які можуть бути загрозливими. За достатнього конкурентного потенціалу підприємства, наявності у нього необхідних ресурсів та здатності до швидкої адаптації можна цілком прогнозовано передбачити успішне входження підприємства на міжнародні ринки та утвердження на них.

Важливим аспектом того, як вітчизняні підприємства сприймаються іноземними контрагентами, є позиціонування України в міжнародних рейтингах. Так, за оцінкою всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum), індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) України на початку 2015 року склав 4,15 [20], у результаті чого вона посіла 69 місце із 146 країн. За простотою ведення бізнесу (World Bank Doing Business) у 2015 році Україна посіла 93 місце з 186 [13]. У 2014 році за глобальним інноваційним індексом – 63 місце серед 143 країн, за індексом глобалізації – 44 з 206 та 155 серед 178 за індексом економічної свободи [19]. Така оцінка України за міжнародними рейтингами свідчить про низький рівень конкурентоспроможності нашої держави на світових ринках, що спричиняє певну недовіру до вітчизняних підприємств з боку іноземних контрагентів. У свою чергу, така недовіра ускладнює співпрацю вітчизняних підприємств з іноземними партнерами при їх виході на ринки відповідних країн.

Дослідження способів і форм входження на зовнішні ринки українських підприємств показало, що переважно вітчизняні підприємства використовують експортно-імпорتنі операції, міжнародні фінансові операції, товарообмінні (бартерні) операції, тобто ті операції, які не потребують значних інвестицій, тоді як експансія ринку України іноземними компаніями відбувається не лише за рахунок експорту готових товарів та послуг, але і за усіма можливими напрямками: це і створення спільних підприємств, і купівля вітчизняних підприємств іноземними резидентами, і відкриття фінансових установ, зокрема банків, і орендні операції, і організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів.

Разом з тим, як вірно зазначає Т. Алексеєва, в умовах зміни інтеграційних процесів суб'єктам господарювання необхідно не лише шукати нові способи виходу на зовнішні ринки, використовуючи визначені законом можливості здійснення зовнішніх операцій, але і нові підходи до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств, орієнтованих на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, реалізацію довгострокових стратегій розвитку

з метою отримання переваг у конкурентній боротьбі [1]. Не підлягає сумніву, що усебічне і ґрунтовне дослідження напрямку і сили впливу факторів зовнішнього середовища (мікро- і макrorівня) на зовнішньоекономічну діяльність підприємств сприятиме їх кращій адаптації до нових умов. Очевидно й те, що відмінність у структурі й рівнях мінливості зовнішнього середовища на ринках інших країн потребує і розробки відповідної стратегії. Водночас, розробка та реалізація стратегії входження вітчизняних підприємств

на ринки європейських країн забезпечить їх перехід на новий рівень розвитку, який визначить структурні зрушення в усіх сферах діяльності, поліпшить здатність гнучко реагувати на потреби ринку.

Оскільки основним результатом виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки є експорт їх продукції і послуг, проаналізуємо його структуру в розрізі ринків спрямування та товарів і в динаміці останніх п'яти років (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Географічна структура експорту українських товарів та послуг*

	2010		2011		2012		2013		2014**	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Усього	63190	100,0	82186	100,0	82338	100,0	78148	100,0	65423	100,0
у т. ч. країни ЄС	16350	25,9	22074	26,9	21060	25,6	21733	27,8	20994	32,1
у т. ч. країни СНД	24354	38,5	32420	39,4	31314	38,0	28115	36,0	18916	28,9
Товари	51431	81,4	68394	83,2	68810	83,6	63312	81,0	53902	82,4
у т. ч. країни ЄС	13052	20,7	17970	21,9	17081	20,7	16759	21,4	17003	26,0
у т. ч. країни СНД	18744	29,7	26177	31,9	25303	30,7	22064	28,2	14882	22,7
Послуги	11759	18,6	13792	16,8	13528	16,4	14836	19,0	11521	17,6
у т. ч. країни ЄС	3298	5,2	4104	5,0	3979	4,8	4974	6,4	3991	6,1
у т. ч. країни СНД	5610	8,9	6243	7,6	6011	7,3	6051	7,7	4034	6,2

**Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя

* Розраховано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики України [6]

З табл. 1 видно, що під впливом євроінтеграційних процесів відбувається зміна географічної структури українського експорту. Так, до 2013 року частка експорту до країн СНД була більшою, ніж до країн ЄС, а у 2014 році – навпаки. Зміна векторів експортних операцій найбільш чітко проявилася у 2013 році, коли частка експорту вітчизняних підприємств до країн СНД почала скорочуватися, в той час як частка експорту до країн ЄС – зростати. При цьому суттєво зменшились і обсяги експорту, які у 2012 році склали 82338 млн дол. США, а вже у 2014 лише 65423 млн дол. США. Переважно це відбувається за рахунок скорочення експорту до країн СНД: у 2014 році порівняно із 2012 обсяги загального експорту з України скоротились на 16915 млн дол. США, при цьому експорт до країн СНД скоротився на 12398 млн дол. США.

Зменшення обсягів експорту відбувається під впливом складної політичної та економічної ситуації в Україні, а також проведенням бойових дій на сході країни та окупацією частини територій Російською Федерацією. Так, дані Державної служби статистики України за 2014 рік наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя. Проте в цілому це має незначний вплив на зменшення обсягів експорту, оскільки за офіційними даними Державної служби статистики України частка експорту Автономної Республіки Крим та м. Севастополя у 2011 році складала 1,2 %, у 2013 – 1,6 % [6].

Аналіз структури експорту українських товарів показав, що найбільша частка припадає на: недорогоцінні метали та вироби з них (28,3 % у 2014 році), продукти рослинного походження (16,2 % у 2014 році), мінеральні продукти (11,3 % у 2014 році), машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (10,5 % у 2014 році), жири та олії тваринного або рослинного походження (7,1 % у 2014 році), готові харчові продукти (5,7 % у 2014 році), продукцію хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (5,7 % у 2014 році), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (2,7 % у 2014 році), частка кожної із окремих груп інших товарів становить менше 2 % (табл. 2).

Отже, у структурі експорту підприємств України основним продуктом є недорогоцінні метали та вироби з них. Частка та обсяги експорту даних товарів протягом 2011 – 2014 років скорочуються; така ситуація склалась у зв'язку із проблемами підприємств чорної металургії, адже зменшився видобуток і транспортування вугілля (що спричинено захопленням сепаратистами українських територій), окрім того, до початку воєнних дій на сході основним споживачем продукції металургії була Російська Федерація.

Значна частка експорту сільськогосподарської продукції свідчить про те, що вона також користується попитом на зовнішніх ринках і є достатньо конкурентоспроможною. Вирощування продуктів рослинництва – найбільш прибуткова сфера АПК України, яка користується

Товарна структура експорту України*

	2010		2011		2012		2013		2014	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Усього	51431	100	68394	100	68810	100	63312	100	53902	100
Продукти рослинного походження	3976	7,7	5532	8,1	9214	13,4	8876	14,0	8736	16,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	2617	5,1	3396	5,0	4211	6,1	3507	5,5	3822	7,1
Готові харчові продукти	2571	5,0	2939	4,3	3494	5,1	3557	5,6	3096	5,7
Мінеральні продукти	6731	13,1	10260	15,0	7650	11,1	7495	11,8	6104	11,3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	3479	6,8	5390	7,9	5059	7,4	4327	6,8	3054	5,7
Недорогоцінні метали та вироби з них	17333	33,7	22101	32,3	18890	27,5	17571	27,8	15229	28,3
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	5670	11,0	6759	9,9	7027	10,2	6975	11,0	5657	10,5
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	3262	6,3	4855	7,1	5963	8,7	3344	5,3	1472	2,7
Інше	5790	11,3	7162	10,5	7301	10,6	7660	12,1	6731	12,5

* Розраховано автором на основі офіційних даних Державної служби статистики України [6]

значним попитом у інвесторів, адже (у зв'язку із значним рівнем ризиків ведення бізнесу в Україні) їх цікавлять саме такі види діяльності, де віддача від вкладеного капіталу є досить швидкою. Значний експортний потенціал сільськогосподарської продукції в Україні значною мірою сформувався за рахунок роботи агропромислових холдингів, які володіють значними ресурсами для обробітки землі і, як правило, займаються також переробкою продуктів рослинного походження. Проте їх діяльність має і певні негативні наслідки, адже в результаті порушення сівозміни, використання гібридного насіння та ядохімікатів відбувається виснаження земельних ресурсів, окрім того, вони витісняють дрібні фермерські господарства, при цьому абсолютно не цікавляться розбудовою інфраструктури села. Ці проблеми можуть поглибитися, якщо мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення, який діє в Україні до 1 січня 2016 року, не продовжать.

Протягом 2011 – 2014 років відбувається скорочення експорту мінеральних продуктів та продуктів хімічної промисловості. Це пояснюється зміною кон'юнктури світового ринку та зменшення поставок до Російської Федерації, яка до 2015 року була основним споживачем даних товарів.

Значною є частка експорту машинобудування, хоча через недостатню конкурентоспроможність та невідповідність розвитку світовим тенденціям дана продукція не дуже затребувана у країнах Європейського Союзу. Це пояснюється низьким інноваційним та ресурсним потенціалом машинобудування, що потребує значних вкладень для його підвищення. Як стверджує В. Стадник, ці проблеми можна було б вирішити за рахунок використання стратегії прямого інвестування, проте іноземні інвестори неохоче вкладають кошти у вітчизняне машинобудування, оскільки

це сфера діяльності із найбільшим інвестиційним ризиком через свою високу фондомісткість [16].

В цілому ж, аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю. І це свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено рядом проблем – як макро-, так і мікроекономічного характеру.

На рис. 1 узагальнено основні проблеми, які не дають змоги повною мірою реалізувати експортний потенціал України. Виділені проблеми мають комплексний характер та взаємопов'язані, окремі підприємства не можуть самостійно вплинути на їх вирішення, окрім того динамізм зовнішнього середовища не дозволяє їм розробити дієві механізми захисту від можливих ризиків.

Тому необхідним є втручання з боку держави – через розробку національної експортної політики, яка б забезпечила структурні зміни і сприяла виробництву товарів з високою споживчою цінністю. В. Ф. Савченко, Є. В. Редька підкреслюють, що для ефективного включення у світовий економічний простір українським підприємствам необхідна підтримка держави, відображена у структурі макроекономічної політики [14]. Однак загроза частих змін урядових рішень змушує підприємства обирати власні напрями розвитку, опираючись лише на наявні ресурси і не враховувати національні потреби.

Важливим є і той факт, що однією з особливостей євроінтеграційних процесів є посилення конкуренції, тому за умов відкриття вітчизняних ринків для європейських компаній актуалізується проблема конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і на внутрішніх ринках. Саме нарощування стійких міжнародних конкурентних переваг

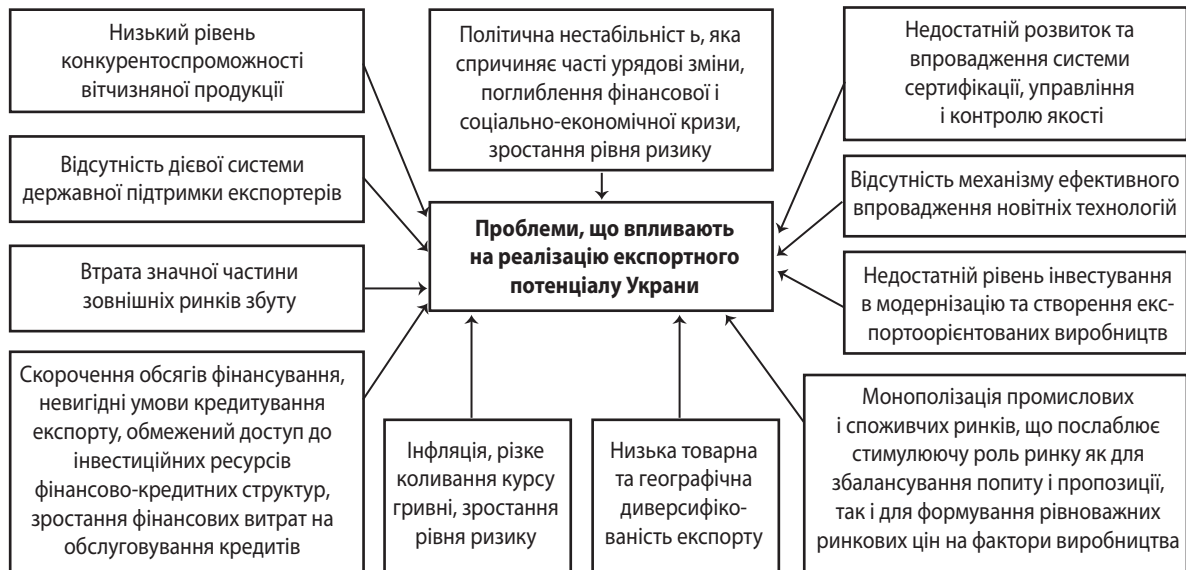


Рис. 1. Проблеми, що впливають на реалізацію експортного потенціалу України [узагальнено за 2; 5; 11]

українськими підприємствами забезпечити можливість захисту та протидії загрозам, що виникають перед ними у найближчому майбутньому.

Україні конче необхідно перейти до інноваційно-проривного або випереджального сценарію розвитку, за якого головною рушійною силою у боротьбі за ринки збуту визнаються інновації, а конкурентоспроможність економіки забезпечується здатністю основної маси суб'єктів господарювання створювати продукти із високою споживчою цінністю. За цих умов вона буде задовольняти потреби споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [15, с. 51 – 52].

Зростання споживчої цінності продукції та послуг підприємства є основою забезпечення його конкурентоспроможності, при цьому здатність підприємства сформувати конкурентні переваги залежить від його інноваційного та ресурсного потенціалу. Достатній рівень інноваційного потенціалу забезпечить створення нових споживчих цінностей, що дозволить завоювати нові ринкові ніші, а наявність ресурсного потенціалу забезпечить спроможність своєчасно реагувати на збільшення попиту споживачів.

Вітчизняним підприємствам необхідно приділяти належну увагу і нарощуванню інтелектуального капіталу, який забезпечив би потрібні знання, необхідні для створення і виведення на ринок технічних засобів з високою споживчою цінністю, інакше вони будуть вимушені шукати конкурентні переваги у дешевизні ресурсів (і переважно трудових), у кращому випадку будуть приречені на розвиток навздогін, залишаючись технологічно відсталими. У гіршому ж випадку ті підприємства, що не здатні реалізувати конкурентну стратегію, яка б забезпечувала їм стійкі конкурентні позиції не тільки на внутрішньому, а й на ринках інших країн, у глобалізованій економіці не зможуть вижити [15, с. 62].

Для забезпечення стійкості підприємства важливим є збір і систематизація даних про стан зовнішнього середовища. Це дозволить не лише будувати прогнози щодо зміни споживчих потреб та випереджати конкурентів у створенні

нової споживчої цінності, а й підвищить адаптивні можливості.

Економічна частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом має значний вплив на умови діяльності вітчизняних підприємств, тому варто розглянути її особливості. Угода передбачає поступове створення зони вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років [18, Ст. 25], важливим є те, що для України перехідний період триватиме до 10 років, тоді як зміна тарифного розкладу ЄС відбудеться одразу після набуття чинності Угодою [18, Ст. 29]. Це надасть можливість доступу вітчизняним підприємствам на об'ємний ринок ЄС на умовах нульового мита, тому їм варто нарощувати власну конкурентоспроможність на ринку ЄС, яка б забезпечила потрібний рівень споживчого попиту. Окрім того, свої ринки Україна відкриватиме поступово, тому вітчизняні підприємства матимуть час для посилення своїх конкурентних позицій і на внутрішньому ринку. Стаття 32 Угоди передбачає скасування експортних субсидій лише щодо сільськогосподарських товарів [18], тому Україна матиме змогу здійснювати державну підтримку експорту, що є досить важливим. Важливим також є те, що в Угоді прописано зобов'язання України здійснювати підтримку малого та середнього бізнесу, а також інноваційних компаній, які на даний момент на вітчизняному ринку майже не представлені. Українським підприємствам важливо вчасно використати перелічені вище можливості для завоювання європейських ринків та відстоювання своїх позицій на національному.

Висновки. Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки актуалізується під впливом євроінтеграційних процесів, які передбачають відкриття ринків та збільшення товарообігу між Україною та ЄС. Дослідження позиціонування України у світових рейтингах, форм виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, географічної та товарної структури експорту показало, що українські товаровиробники не готові конкурувати з європейськими –

ні на ринку ЄС, ні на власному. Це ускладнюється рядом проблем, що впливають на реалізацію експортного потенціалу України. Українським підприємствам, які бажають втримати існуючі позиції та сподіваються на ефективний розвиток, необхідно перейти до інноваційно-активної моделі господарювання, яка забезпечить нарощування їх інтелектуального капіталу і, як результат, випуск продуктів із високою споживчою цінністю, що і є основою конкурентоспроможності. Дослідження можливостей реалізації такої моделі у машинобудуванні України і стане темою подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексєєва Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ЗЕД підприємства / Т. І. Алексєєва // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7 (981). – С. 3 – 9.
2. Арапова О. Державне стимулювання експорту українських підприємств / О. Арапова, В. Песчанська, А. Смородінова // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – № 9. – С. 4 – 13.
3. Васильєва С. І. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки / С. І. Васильєва, І. С. Кочевих // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (1). – С. 73 – 75.
4. Гайдук Л. А. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. А. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 1. – С. 22 – 28.
5. Дмитренко Л. О. Посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування / Л. О. Дмитренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 3. – С. 31 – 36.
6. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Калюжна І. Ю. Конкурентоспроможний товар – основа успішного виходу на зовнішній ринок / І. Ю. Калюжна, І. В. Гвоздецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3 (2). – С. 146 – 149.
8. Канищенко О. Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації : навчальний посібник / О. Л. Канищенко. – 2-ге вид., перероб. – К. : Вид-во «Політехніка», 2004. – 152 с.
9. Коваленко Н. В. Забезпечення конкурентоспроможності національних підприємств у світовій економіці : монографія / Н. В. Коваленко; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донбас. держ. техн. ун-т. – Донецьк; Алчевськ : ДонДТУ, 2010. – 426 с.
10. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : монографія / О. І. Ковтун; Укоопспілка, Львів. комерц. акад. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2013. – 351 с.
11. Мних О. Б. Пошук нових векторів розвитку бізнесу для українських машинобудівних підприємств в умовах кризи / О. Б. Мних // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 54 – 60.
12. Плотніченко С. Р. Роль стратегічного планування при виході аграрних підприємств на зовнішній ринок / С. Р. Плотніченко, І. І. Гаврилюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 148 – 150.
13. Рейтинги України // 20 хвилин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.20khvilyn.com/life/spravki/help_15544.html
14. Савченко В. Ф. Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках / В. Ф. Савченко, Є. В. Редька // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 : Економіка. – 2014. – Вип. 3. – С. 70 – 77.
15. Стадник В. В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : монографія / В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк. – Хмельницький : ПП Гонта А. С., 2013. – 200 с.
16. Стадник В. Стратегія прямого інвестування як основа виходу на зовнішні ринки машинобудівних підприємств / В. Стадник, Г. Мала // Зб. праць міжнар. наук.-практ. конференції «Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки України і її регіонів». Ч. 2. – Ужгородський УНУ, 2015. – С. 83 – 86.
17. Тютюнникова С. В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / С. В. Тютюнникова, О. В. Кот, Р. В. Левін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 2. – С. 393 – 399.
18. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
19. Україна в світових рейтингах 2014 року (інфографіка) // Слово і діло [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slovoidilo.ua/articles/6798/2015-01-12/ukraina-v-mirovyh-rejtingah-2014-infografika.html>
20. Ukraine – Global Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://countryeconomy.com/government/global-competitiveness-index/ukraine>

REFERENCES

- Aleksieieva, T. I. "Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia ZED pidpriemstva" [Organizational-economic mechanism FEA software company]. *Visnyk NTU «KhPI»*, no. 7 (981) (2013): 3-9.
- Arapova, O., Peschanska, V., and Smorodinova, A. "Derzhavne stymulivannia eksportu ukrainskykh pidpriemstv" [State promotion of export of Ukrainian companies]. *Naukovyi visnyk ONEU*, no. 9 (2014): 4-13.
- Dmytrenko, L. O. "Posylennia konkurentnykh pozytsii ukrainskykh pidpriemstv na svitovomu rynku mashynobuduvannia" [Strengthening the competitive position of Ukrainian enterprises in the world market of engineering]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 3 (2011): 31-36.
- "Ekonomichna statystyka. Zovnishnyekonomichna diialnist" [The economic statistics. Foreign economic activity]. *Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Haiduk, L. A. "Innovatsii iak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy" [Innovation as a factor of competitiveness of enterprises in Ukraine]. *Naukovi pratsi NDFI*, no. 1 (2014): 22-28.
- Kaliuzhna, I. Yu., and Hvozdetzka, I. V. "Konkurentospromozhnyi tovar - osnova uspishnoho vykhodu na zovnishnii rynek" [Competitive products - the basis of successful entry to foreign markets]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 3 (2) (2014): 146-149.

Kanishchenko, O. L. Mizhnarodnyi marketynh: Teoriia i hospodarski sytuatsii [International Marketing: Theory and economic situation]. Kyiv: Politekhnik, 2004.

Kovalenko, N. V. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnykh pidpriemstv u svitovii ekonomitsi [Ensuring the competitiveness of domestic enterprises in the global economy]. Donetsk; Alchevsk: DonDTU, 2010.

Kovtun, O. I. Innovatsiini stratehii v systemi zabezpechennia konkurentospromozhnosti dlia vitchyznianykh pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia ta realizatsii [Innovative strategies in the system of competitiveness for domestic enterprises: theoretical and methodological principles of formation and implementation]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komertsii noi akademii, 2013.

Mnykh, O. B. "Poshuk novykh vektoriv rozvytku biznesu dlia ukrainskykh mashynobudivnykh pidpriemstv v umovakh kryzy" [Search for new vectors of business development for Ukrainian machine building enterprises in a crisis]. Upravlinnia rozvytkom, no. 2 (2015): 54-60.

Plotnichenko, S. R., and Havryliuk, I. I. "Rol stratehichnoho planuvannia pry vykhodi ahrarnykh pidpriemstv na zovnishnii rynok" [The role of strategic planning at the output of agricultural enterprises to foreign markets]. Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky), no. 4 (2014): 148-150.

"Reitynhy Ukrainy" [Ratings of Ukraine]. http://www.20khvylyn.com/life/spravki/help_15544.html

Savchenko, V. F., and Redka, Ye. V. "Konkurentospromozhnist ukrainskykh pidpriemstv na mizhnarodnykh rynkakh" [The competitiveness of Ukrainian enterprises in international markets]. Naukovi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. Serii 1 : Ekonomika, no. 3 (2014): 70-77.

Stadnyk, V. V., Yokhna, M. A., and Sokoliuk, H. O. Stratehiia dyversyfikatsii v upravlinni mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti pidpriemstva [The strategy of diversification in managing the international competitiveness of the enterprise]. Khmelnytskyi: PP Honta A. S., 2013.

Stadnyk, V., and Mala, H. "Stratehiia priamoho investuvannia iak osnova vykhodu na zovnishni rynky mashynobudivnykh pidpriemstv" [The strategy of direct investment as a basis for entering foreign markets engineering enterprises]. Perspektyvy stabilnoho ekonomichnoho rozvytku ta ekonomichnoi bezpeky Ukrainy i ii rehioniv. Uzhhorod: Uzhhorodskiyi UNU, 2015.83-86.

Tiutiunykova, S. V., Kot, O. V., and Levin, R. V. "Teoretychni osnovy formuvannia marketynhovoii stratehii vitchyznianykh pidpriemstv u razi vykhodu na zovnishnii rynok" [Theoretical Foundations of marketing strategy of domestic enterprises in the event of the external market]. Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh, no. 2 (2010): 393-399.

"Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta IEvropeiskym Soiuzom, IEvropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i ikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony" [The Association Agreement between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their Member States, on the other side]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011

"Ukraina v svitovykh reitynhakh 2014 roku (infografika)" [Ukraine in the world rankings in 2014 (infographics)]. Slovo i dilo. <http://www.slovoidilo.ua/articles/6798/2015-01-12/ukraina-v-mirovyh-rejtingah-2014-infografika.html>

"Ukraine - Global Competitiveness Index" <http://countryeconomy.com/government/global-competitiveness-index/ukraine>

Vasylieva, S. I., and Kochevykh, I. S. "Stratehiia vykhodu pidpriemstva na zovnishni rynky" [Exit strategy on foreign markets]. Molodyi vchenyi, no. 5 (1) (2014): 73-75.

ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ КОНЦЕПЦИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© 2015 ЯРЕМЕНКО О. Л., НАЗЫРОВ К. З.

УДК 339.137.2:330;341.1(043.3)

Яременко О. Л., Назыров К. З.

Предпосылки становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации

В статье предпринята попытка доказать, что в условиях глобализации созрели объективные и субъективные предпосылки становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики. Объективными предпосылками являются новейшие информационные и коммуникационные технологии, постиндустриальные тенденции, цивилизационные и рыночные трансформации, усиленные глобализацией. В таких условиях обнаруживаются неустойчивость и подвижность институциональной среды как внутри национальных экономик, так и на международном уровне. Обострение глобальной конкурентной борьбы между национальными экономиками актуализирует роль таких институциональных факторов, как политическая система, собственность, государственное управление, экономическая организация, культура и др. Субъективные предпосылки связаны с тем, что институциональная экономическая теория в настоящее время является одним из ведущих направлений в современной мировой и украинской экономической мысли. Интерес к ней объясняется не только тем, что преодолевает ограниченность ряда предпосылок мейнстрима, но и тем, что позволяет рассмотреть современные экономические процессы комплексно.

Ключевые слова: национальная конкурентоспособность, институциональные факторы, институциональная среда, конкурентные преимущества, глобализация

Библ.: 12.

Яременко Олег Леонидович – доктор экономических наук, профессор, руководитель Аппарата Совета Национального банка Украины, Национальный банк Украины (ул. Институтская, 9, Киев, 01601, Украина)

Назыров Карим Зарифович – преподаватель кафедры экономической теории и экономических методов управления, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: karimnazyrov@gmail.com

УДК 339.137.2:330;341.1(043.3)

UDC 339.137.2:330;341.1(043.3)

Яременко О. Л., Назыров К. З. Передумови становлення інституційної концепції конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації

Yaremenko O. L., Nasyrov K. Z. Prerequisites for Forming the Institutional Concept of the National Economy Competitiveness under Conditions of Globalization

У статті зроблено спробу довести, що в умовах глобалізації дозріли об'єктивні та суб'єктивні передумови становлення інституційної концепції конкурентоспроможності національної економіки. Об'єктивними передумовами є новітні інформаційні та комунікаційні технології, постіндустріальні тенденції, цивілізаційні та ринкові трансформації, які посилюються глобалізацією. У таких умовах виявляються нестійкість і рухливість інституційного середовища як усередині національних економік, так і на міжнародному рівні. Загострення глобальної конкурентної боротьби між національними економіками актуалізує роль таких інституційних факторів, як політична система, власність, державне управління, економічна організація, культура тощо. Суб'єктивні передумови пов'язані з тим, що інституціональна економічна теорія на даний час є одним із провідних напрямків у сучасній світовій та українській економічній думці. Інтерес до неї пояснюється не лише тим, що вона долає обмеженість ряду передумов мейнстріму, але й тим, що вона дозволяє розглянути сучасні економічні процеси комплексно.

The article attempts to prove that under conditions of globalization there have developed objective and subjective prerequisites for forming the institutional concept of the national economy. The objective prerequisites are the newest information and communication technologies, post-industrial trends and market transformation of civilization intensified by globalization. Under such conditions instability and volatility of the institutional environment both within national economies and at the international level are observed. The aggravation of the global competition between national economies actualizes the role of such institutional factors as political system, property, public administration, economic organization, culture, etc. The subjective prerequisites are related to the fact that the institutional economic theory is currently one of the leading trends in the modern world and Ukrainian economic thought. Interest in it is explained not only by the fact that it overcomes the limitations of a number of prerequisites for the mainstream, but also because it allows considering the modern economic processes in complex.

Key words: national competitiveness, institutional factors, institutional environment, competitive advantages, globalization

Bibl.: 12.

Yaremenko Oleh L. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Administration Council of the National Bank of Ukraine, National Bank of Ukraine (vul. Instytutska, 9, Kyiv, 01601, Ukraine)

Nasyrov Karim Z. – Lecturer, Department of Economic Theory and Economic Methods of Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: karimnazyrov@gmail.com

Ключові слова: національна конкурентоспроможність, інституційні чинники, інституційне середовище, конкурентні переваги, глобалізація

Бібл.: 12.

Яременко Олег Леонідович – доктор економічних наук, професор, керівник Апарата Ради Національного банку України, Національний банк України (вул. Інститутська, 9, Київ, 01601, Україна)

Назыров Карім Заріфович – викладач кафедри економічної теорії та економічних методів управління, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: karimnazyrov@gmail.com

Введение. Проблема конкурентоспособности национальной экономики постоянно находятся в центре внимания ученых. В силу того, что конкуренция как базовая основополагающая категория конкурентоспособности любого уровня постоянно наполняется новым содержанием и приобретает новые формы и механизмы реализации, существует несколько концепций конкурентоспособности национальной экономики. Основным критерием выделения концепций являются факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности. Зачастую в них неправомерно противопоставляются базовые, инновационные и институциональные факторы. Только их интеграция на базе грамотной институционализации может усилить конкурентоспособность стран в глобальном экономическом пространстве.

Анализ последних исследований и публикаций.

Среди последних публикаций, посвященных проблемам конкурентоспособности, следует выделить монографию З. Варналия [1] и статьи Н. Гражевской [2; 3]. В этих работах раскрываются институциональные основы национальной конкурентоспособности. Обобщая основные тенденции конкурентной борьбы, авторы говорят о возникновении гиперконкуренции как катализаторе новых идей в повышении конкурентоспособности национальной экономики [1, с. 47 – 48]; о новых приоритетах поиска конкурентных преимуществ национальной экономики в системе координат геополитических и геоэкономических интересов страны [3; 4].

Постановка проблемы. Институциональные факторы развития национальной конкурентоспособности, выделяющиеся в условиях глобализации на роль интегрирующего фактора формирования конкурентных стратегий, на сегодняшний день еще не получили должного освещения в научной литературе. На наш взгляд, именно институциональные факторы формирования и развития национальной конкурентоспособности способны в наибольшей степени благоприятствовать формированию целостной концепции национальной конкурентоспособности, которая в дальнейшем может стать основой конкурентной стратегии государства, содействующей его эффективному включению в систему глобальных мирохозяйственных связей.

Целью статьи является обоснование становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики как процесса актуализации и реализации институциональных ресурсов, вовлеченных в конкурентную борьбу.

Изложение основного материала. Среди ученых, изучающих категорию конкурентоспособности национальной экономики, есть расхождения в толковании ее содержания. Этому факту есть объяснение: во-первых, конкурентоспособность – сложная, многомерная категория, которая привлекает исследователей различных направлений экономической науки, что, в свою очередь, обусловило появлений нескольких различных концепций конкуренции. Еще большей сложностью отличается конкурентоспособность экономики в целом. Во-вторых, в настоящее время ускоряются процессы глобализации, приобретающие не только высокий динамизм, но и уси-

ливающие неопределенность. Она по-разному влияет на национальную экономику, порождает множество вызовов и рисков, которые существенно влияют на конкурентоспособность страны. В-третьих, сущностные изменения приобретает сама экономика: постиндустриальные тенденции, сетевые связи, новейшие технологии и др. При таких условиях конкурентные преимущества меняются и перемещаются от одного производства товаров и услуг к другому, с одного континента на другой, из одной страны в другую, что влияет на суммарный национальный результат.

Более того, отметим, что часто сама глобализация превращается в процесс создания конкурентных преимуществ. Основываясь на новых формах транснационализации экономической деятельности, нередко за счет подавления национальных социокультурных моделей поведения конкурентов, некоторые страны или ТНК, используя новейшие информационные, маркетинговые, финансовые технологии, агрессивно повышают свою конкурентную привлекательность. Таким образом, в конкуренцию интенсивно включаются институциональные ресурсы.

Наиболее употребляемое определение конкурентоспособности национальной экономики дано комиссией по промышленной конкурентоспособности при президенте США: конкурентоспособность экономики – мера возможности страны при условиях свободного и справедливого рынка производить товары и услуги, отвечающие требованиям мирового рынка при одновременном сохранении или повышении реальных доходов своих граждан (в долгосрочном периоде [5, с. 6]). Это базовое определение по-разному интерпретируется в зависимости от конкретных исследовательских задач, национально-исторических условий, актуализации тех или иных факторов конкурентоспособности, научных интересов автора. Обратим внимание на тот факт, что есть и авторы, придерживающиеся точки зрения о неправомерности выделения такого уровня конкурентоспособности как национальный [6 – 8].

Среди ученых, признающих категорию конкурентоспособности национальной экономики, тоже имеются расхождения как в ее определении, так и в трактовке ее содержания. Этот факт, по нашему мнению, имеет объяснение, как и в случае с категорией конкуренция, основанное на еще большей сложности, многомерности и комплексности данного явления.

Подходы западных и отечественных ученых к содержанию, факторам, механизмам, инструментам проведения конкурентной борьбы различаются, что находит свое отражение в основных концепциях конкурентоспособности национальной экономики. Т. Бергер рассматривает четыре концепции, которые по-разному раскрывают сущность этой категории, ее ключевые процессы и факторы [9, с. 95]. Более детально эти концепции анализирует украинский исследователь З. Варналий [1].

Для того чтобы выявить, какая концепция в наибольшей степени соответствует современным мировым тенденциям и на какую именно ориентироваться нашей стране в процессе повышения конкурентоспособности, рассмотрим эти концепции. Относительно первой кон-

цепции следует заметить, что своими корнями она восходит к классической политической экономии (теории абсолютных преимуществ А. Смита и относительных преимуществ Д. Рикардо). Ключевым моментом концепции международной торговли является определение конкурентоспособности в результате возможности продавать на местных и зарубежных рынках национальный продукт. Она имеет два направления – ценовое и неценовое, отражающие ценовые или неценовые факторы влияния на конкурентоспособность. Ценовая конкурентоспособность страны зависит от отношения экспортных и импортных цен и реального обменного курса валюты страны. Девальвация национальной валюты часто рассматривается как фактор роста конкурентоспособности, но она может одновременно представлять фактор снижения конкурентоспособности. Так, в 2015 году в Украине девальвация национальной валюты сопровождается ухудшением экономических показателей и никоим образом не способствует укреплению национальной конкурентоспособности. Вторым положением, на которое опираются сторонники этой концепции – низкие внутренние цены. К сожалению, этот фактор для нашей экономики является уязвимым с двух точек зрения: высокие затраты материального и энергетического характера и низкие – на оплату живого труда.

Наряду с торговой концепцией возникла и получила развитие другая концепция конкурентоспособности национальной экономики – производственная, центральными элементами которой являются сфера производства, производительность труда и личный доход. Эта концепция имеет более узкую и более расширенную трактовки. Если использовать только показатель производительности труда, то вне внимания исследователя остаются другие факторы производства. Доход на душу населения – более емкий показатель и зависит от совокупной производительности факторов производства. Поэтому сторонники этой концепции считают, что конкурентоспособность национальной экономики следует отождествлять с уровнем ВВП на душу населения, а некоторые экономисты – с темпом роста этого показателя в динамике. Несмотря на то, что в последнее время показатель ВВП ученые подвергают критике, он все еще широко используется в компаративистском анализе. Если оценивать его в качестве показателя конкурентоспособности национальной экономики, то он не всегда коррелируется с конкурентоспособностью национальной экономики. Например, период экономического роста в Украине в 2001 – 2004 годах не сопровождался ростом конкурентоспособности экономики страны. Для стран с экстенсивным типом воспроизводства, с отсталой структурой производства, с большими разрывами в распределении доходов использование только такого индикатора конкурентоспособности национальной экономики как ВВП на душу населения является проблематичным.

Производственная концепция лежит в основе расчета и определения рейтинга конкурентоспособности стран мира, ежегодно рассчитываемым Международным институтом менеджмента (ИМД) в Лозанне. Он освещает результаты анализа и рейтингования способности стран созда-

вать и поддерживать среду, обеспечивающую стабильную конкурентоспособность предприятий. Такой рейтинг рассчитывается на основе 312 критериев, объединенных в четыре группы: 1) внутренний экономический потенциал страны: макроэкономические показатели, макроэкономика, международная торговля, иностранные инвестиции, открытость рынка, цены; 2) инфраструктура: базовая инфраструктура, технологическая, научная, здоровье и окружающая среда, образование; 3) эффективность правительства: государственная политика, налоговая система, институциональная база, нормативная база предпринимательской деятельности, социальная база; 4) эффективность бизнеса: производительность, рынок труда, финансы, менеджмент, масштабность [10].

Этот способ измерения конкурентоспособности национальной экономики имеет как положительные моменты, так и некоторые недостатки. Выбор 20 «слабых» показателей страны дает возможность сосредоточить усилия на их исправлении и тем самым формирует направления деятельности страны на пути улучшения конкурентоспособности. Как недостаток этой концепции и средства измерения конкурентоспособности считаем не учет современных факторов развития, динамичности интернационализации мировой экономики, неопределенности глобальной институциональной среды.

В некоторой степени эти недостатки учтены в следующей концепции – инвестиционной, которая концентрирует внимание на способности страны привлекать мобильные факторы производства: инвестиции, человеческий капитал и тому подобное. Центром этой концепции является представление о конкурентоспособности как процессе, а не результате, поэтому, по мнению ее сторонников, важно найти факторы активизации хозяйственной деятельности. Во многом они опираются на постулаты кейнсианской теории, которая направлена на создание условий для экономического роста путем внедрения механизмов привлечения инвестиций. По этой концепции основным фактором конкурентоспособности становится уровень прямых иностранных инвестиций. Действительно между прямыми иностранными инвестициями и конкурентоспособностью национальной экономики существует тесная связь, но она не имеет прямого причинно-следственного характера, скорее является корреляционной. Не отрицая важность прямых иностранных инвестиций как индикатора качества рыночной среды и фактора экономического роста, все же считаем, что они не отражают целостную сложную картину конкурентоспособности национальной экономики. Чаще всего показатели прямых иностранных инвестиций используются в оценке комплексных рейтингов инвестиционной привлекательности стран, формирующихся экспертами зарубежных экономических изданий «Fortune», «Multinational Business Finance», «Euromoney», «Economist». Инвестиционная концепция конкурентоспособности национальной экономики преодолела недостаток производственной концепции в ее неспособности рассматривать конкурентоспособность в динамике, в процессе. Но и она не стала всеобъемлющей и не претендует на интегральную методику измерения национальной конкурентоспособности.

Следующая концепция конкурентоспособности национальной экономики – инновационная. Она основывается на том, что главными конкурентными преимуществами выступают инновации. Конкурентными становятся страны, которые быстро приспосабливаются к изменениям, разрабатывают инновации и внедряют нововведения. Эта концепция базируется на теории Й. Шумпетера, альтернативных теориях международной торговли: теории технологического разрыва, теории жизненного цикла продукта, модели наукоемкой специализации и др. Инновационная концепция национальной конкурентоспособности исходит из того, что конкурентной становится экономика, в которой новые знания воплощаются в готовые результаты, а средством ее развития является такая система экономических отношений, которая постоянно воспроизводит инновации. К доминирующим факторам инновационной экономики относятся конкуренция на основе инноваций, инновационная инфраструктура, развитая бизнес-среда, наукоемкий характер производства, высокий уровень образования и профессиональных компетенций работников, эффективная система институтов. Инновационная концепция наиболее распространена в современных условиях, наиболее полно отражает новейшие тренды социально-экономического развития. Ее используют исследователи Всемирного экономического форума в процессе формирования методики определения Глобального индекса конкурентоспособности стран.

Глобальный индекс конкурентоспособности – интегральный показатель конкурентоспособности национальной экономики был предложен профессором Колумбийского университета (США) Ксавье Сала-и-Мартинем. Начиная с 1979 года специалисты Всемирного Экономического Форума ежегодно публикуют доклады «Глобальная конкурентоспособность». В соответствии с методикой МЭФ для каждой страны определяется сводный индекс конкурентоспособности, который рассчитывается на основе макроэкономических показателей, считающихся наиболее выгодными для экономического роста. Главными комплексными факторами глобальной конкурентоспособности признаются следующие: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и обучение, эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, развитие финансовых рынков, технологическая готовность, размеры рынка, эффективность бизнеса, инновации [11].

Перечисленные факторы, в свою очередь, группируются в три крупных субиндекса. Институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование формируют субиндекс базовых условий. Высшее образование и обучение, эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, развитие финансовых рынков, технологическая готовность и размеры рынка составляют субиндекс эффективности. Эффективность бизнеса и инновации образуют третий инновационный субиндекс. 160 показателей лежат в основе 12 факторных индексов, на основе которых определяются три основных субиндекса, а также общий сводный индекс конкурентоспособности.

Несмотря на то, что глобальный индекс конкурентоспособности относят к инновационной концепции конкурентоспособности национальной экономики, по мнению некоторых авторов, он не в полной мере вбирает в себя оценку роста инновационной составляющей, а часть инновационных факторов, представленных в индексе, не превышает 30 % [1, с. 67]. Вместе с тем обратим внимание на тот факт, что среди основных показателей и субиндексов доминирующее число прямо или косвенно связано с институциональными факторами.

Но следует отметить, что окружающий мир меняется и усложняется очень быстро, в нем появляются новые тренды, тенденции, противоречия. Каждая из рассмотренных концепций конкурентоспособности национальной экономики соответствует конкретным социально-экономическим условиям. В каждой из них предметом анализа стали факторы влияния, конкурентные преимущества, которые наиболее адекватно отражали новые тенденции развития. На современном этапе особую роль начинают играть институциональные ресурсы, которые наиболее адекватно отвечают глобальным тенденциям. Включение институциональных ресурсов в конкурентную борьбу дает конкурентные преимущества странам, которые создают устойчивую конкурентоспособность национальной экономики.

Современная мировая экономика имеет существенные особенности: ускорение изменений, подвижность соглашений между странами на мировых рынках, быстрая смена лидеров, углубление внутриотраслевой и межотраслевой специализации, опережающий рост международной торговли. Это находит отражение и в главном направлении экономической политики – содействие росту эффективности посредством поддержки и развития международной конкурентоспособности, способствующей устойчивому экономическому развитию. В условиях глобализации актуализировался переход многих стран к стратегии открытости экономики и ориентированности на мировой рынок, а также либерализации торговых и инвестиционных режимов. Мировая экономика постепенно превращается в геоэкономическое пространство, в котором государственные границы становятся все более прозрачными, а национально государственные интересы размываются интересами фирм, часто транснациональных.

Международная конкуренция в экономической сфере остается тесным образом связанной с геополитическими проблемами. В немалой степени макроконкурентоспособность зависит от общей экономической и военной мощи страны, обеспечивающих политическое влияние, а также от политической стабильности как внутри страны, так и в ее взаимоотношениях с партнерами по международному сообществу. Несмотря на радикальные изменения современной политической карты мира, процесс формирования ее новой геополитической структуры только начался, и геополитический фактор в ближайшие годы будет оказывать огромное влияние на конкурентоспособность национальных экономик. В настоящее время, когда ушла в прошлое прежняя биполярная система мира и происходит формирование его нового полицентричного вида, большое значение для оценки конкурентоспособ-

ности приобретает новая геополитическая роль того или иного государства. Она во многом зависит от участия страны в экономических союзах, от характера принятых новых условий национальной экономической стратегии и от ряда факторов, которые не фигурировали прежде, когда государству отводилась пассивная роль в национальной экономике. Исходя из совокупности перечисленных факторов предполагается, что макроконкурентоспособность – это способность страны быстро учитывать и институционализировать новые факторы конкурентоспособности. Особое значение имеют те особенности, которые отсутствуют у конкурентов и дают возможность конкурировать в определенной области на высоком уровне, так как аналогичных особенностей нет в наличии у других стран и геополитических субъектов. Эти особенности позволяют конкурировать данной стране на мировом рынке или сегменте мирового рынка в соответствии со своей специализацией, или в комбинациях специализаций, или в совокупности по всем показателям на мегауровне. Их наличие способствует устойчивому положению страны в мире и дает источник развития нации.

Превращение институциональных ресурсов в ведущий фактор конкурентоспособности национальной экономики становится возможным при условии выхода институциональной системы на такую траекторию развития национальной модели преобразований, которая способна стимулировать продуктивность экономики при одновременном обеспечении экономической и социальной устойчивости. Конкурентоспособность национальной экономики становится оценкой эффективности социально-экономической системы, интегрирующей интересы субъектов хозяйствования и направляющей их в русло успешного динамичного развития в глобальной среде на ценностных основаниях национальной культуры. Конкурентоспособность и благополучие нации сегодня зависят от культуры, от качества институтов, способствующих инновациям и расцвету предпринимательства, от качества управления и политики» [12, с. 388].

Именно в переходных экономиках в процессе институциональных изменений возникает и актуализируется проблема институционального выбора. Главная проблема переходных экономик заключается в том, что все общество, все его системы находятся в состоянии неопределенности. Прежде всего, на особенности институциональных изменений влияет тот факт, что они происходят в условиях неопределенности не только институциональной, но и всей системы общественных отношений.

Институциональные факторы становятся ведущим ресурсом конкурентоспособности экономики благодаря способности минимизировать риски и снимать неопределенность. Они играют важную роль в инновационной экономике, когда большинство материальных источников повышения производительности исчерпаны. Институциональные изменения должны в ответ на вызовы глобализации принуждать государства строить свою тактику и стратегию на основе системного видения мирохозяйственных тенденций и процессов, поддерживать свои компании и фирмы. Речь идет о том, что эффективные институциональные изменения, благоприятствующие национальной

конкурентоспособности, возможны только тогда, когда частные бизнес-интересы как минимум не противоречат национальным, а еще лучше – совпадают. Государства, которые не создают соответствующие институциональные условия оказываются не в состоянии сопротивляться давлению со стороны глобальных игроков.

Процессы глобализации актуализируют вопросы экономического развития и повышения конкурентоспособности Украины на мировой арене, поскольку развитие и конкурентоспособность – ведущие составляющие, влияющие на состояние экономики, повышение уровня и качества жизни. Внутренняя стратегия Украины должна быть, с одной стороны, глобальноориентированной и эффективной с целью противостояния новым разрушительным веяниям глобализации, а с другой, прагматичной с точки зрения использования новых возможностей и преимуществ, которые она привносит. Именно от этого зависит станет ли Украина полноценным игроком на международной арене, займет ли достойное место среди наиболее конкурентоспособных экономических систем.

Выводы. Институциональные ресурсы в условиях глобализации актуализируются и превращаются в ведущие в процессе повышения конкурентоспособности национальной экономики. Роль их сводится, прежде всего, к снятию неопределенности и конструктивному институциональному обустройству взаимоотношений субъектов хозяйствования на внутренних и внешних рынках. Институциональные ресурсы способны также реанимировать и усилить все фундаментальные факторы конкурентоспособности за счет умелого их объединения и направления их в русло создания конкурентных преимуществ. На этом основании считаем необходимым разработку новой концепции конкурентоспособности национальной экономики – институциональной. Вариативность и сложность конкурентной борьбы в современных условиях определяет необходимость целостного комплексного исследования этого сложного феномена. В связи с тем, что особое место в современной конкурентоспособности национальной экономики занимают конкуренция норм, правил, моделей поведения экономических агентов, актов сознания, актуализируется необходимость широкого использования методологии институционального анализа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З. С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
2. Гражевська Н. І. Конкурентоспроможність національних економік за умов посилення глобальної нестійкості / Н. І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2013. – Т. 1, вип. 28. – С. 29 – 36.
3. Гражевська Н. І. Компаративний підхід до аналізу глобальної конкурентоспроможності національних економік / Н. І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – 2014. – Т. 2, вип. 1 (28). – С. 15 – 20.
4. Гражевська К. І. Еволюція сучасних економічних систем: навчальний посібник / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2011. – 286 с.

5. Global Competition the Reality Report of the Presidents Commission of Industrial Competitiveness. – Washington D. C. government printing office, 1985. – Vol. 2.

6. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession / P. Krugman // Foreign Affairs. – 1994. – No. 73 (2). – P. 28 – 44.

7. Цибульська Е. І. Інституційна традиція у контексті завдань підвищення національної конкурентоспроможності країн з трансформаційною економікою / Е. І. Цибульська // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 2 (13). – 592 с.

8. Бодров В. Г. Основи конкурентоспроможності економіки України / В. Г. Бодров // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 67 – 74.

9. Berger T. Concepts of National Competitiveness / T. Berger // Journal of international business and economy. – 2008. – No. 9 (1). – P. 91 – 111.

10. IMD World Competitiveness Yearbook 2015 // IMD World Competitiveness Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>

11. The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity // World Economic Forum. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.weforum.org/pdf/...Competitiveness_Reports/Reports/Ukraine.pdf

12. Колодко Г. В. Куда идет мир: политическая экономия будущего / Г. В. Колодко ; [пер. с польск. Ю. Чайникова]. – М. : Магистр, 2014. – 528 с.

REFERENCES

Varnalii, Z. S. <i>Konkurentsia i pidpriemnytstvo</i> [Competition and entrepreneurship]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2015.

Hrazhevska, N. I. "Konkurentospromozhnist natsionalnykh ekonomik za umov posylennia hlobalnoi nestiikosti" [The competitiveness of national economies by strengthening the conditions of global instability]. <i>Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky</i> vol. 1, no. 28 (2013): 29-36.

Hrazhevska, N. I. "Komparatyvnyi pidkhid do analizu hlobalnoi konkurentospromozhnosti natsionalnykh ekonomik" [Comparative approach to analyzing the global competitiveness of national economies]. <i>Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky</i> vol. 2, no. 1 (28) (2014): 15-20.

Hrazhevska, K. I. <i>Evolutsiia suchasnykh ekonomichnykh system</i> [The evolution of modern economies]. Kyiv: Znannia, 2011.

<i>Global Competition the Reality Report of the Presidents Commission of Industrial Competitiveness</i>: Washington D. C. government printing office, 1985.

Krugman, P. "Competitiveness: A Dangerous Obsession" <i>Foreign Affairs</i>, no. 73 (2) (1994): 28-44.

Tsybul'ska, E. I. "Instytutsiina tradytsiia u konteksti zavdan pidvyshchennia natsionalnoi konkurentospromozhnosti krain z transformatsiinoiu ekonomikoiu" [The institutional tradition in the context of increasing national competitiveness problems of countries with economies in transition]. <i>Evropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku</i>, no. 2 (13) (2012).

Bodrov, V. H. "Osnovy konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy" [Fundamentals of Ukraine's economic competitiveness]. <i>Finansy Ukrainy</i>, no. 9 (2007): 67-74.

Berger, T. "Concepts of National Competitiveness" <i>Journal of international business and economy</i>, no. 9 (1) (2008): 91-111.

"IMD World Competitiveness Yearbook 2015". IMD World Competitiveness Center. <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>

"The Ukraine Competitiveness Report 2008. Towards Sustained Growth and Prosperity". www.weforum.org/pdf/...Competitiveness_Reports/Reports/Ukraine.pdf

Kolodko, G. V. <i>Kuda idet mir: politicheskaia ekonomia budushchego</i> [Where is the world: the political economy of the future]. Moscow: Magistr, 2014.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ ПІДХОДІВ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В КРАЇНАХ ЄС ТА УКРАЇНІ

© 2015 ЯРОШЕНКО І. В., СЕМИГУЛІНА І. В.

УДК 332.145

Ярошенко І. В., Семигуліна І. В.

Аналіз стратегічних підходів та проблемні питання щодо організації прогнозування соціально-економічного розвитку в країнах ЄС та Україні

У роботі розглянуто стратегічні підходи щодо організації та функціонування системи прогнозування соціально-економічного розвитку в країнах ЄС та в Україні та її регіонах, а також здійснено аналіз наявних проблемних питань в Україні у цій сфері діяльності та запропоновано пропозиції щодо їх вирішення. Соціально-економічний розвиток держави та її регіонів нерозривно пов'язаний із забезпеченням функції економічної безпеки суспільства. Механізм реалізації цього завдання вимагає об'єктивного і комплексного аналізу економіки регіонів України в межах відповідних індикаторів, який включає в себе фактичне спостереження, моніторинг, аналіз і прогнозування важливих соціально-економічних показників. Країни Європейського Союзу мають багаторічний досвід ефективного механізму системи управління територіальним розвитком, виконання загальноєвропейської економічної політики здійснюється комплексно, за участю всіх рівнів державної влади та громадянського суспільства, що знаходить відображення у зростанні їхніх економік і наближенні до цілей сталого розвитку. На рівні регіонів та окремих територій в Україні прогностичні розробки є несистемними і поодинокими, відсутній взаємозв'язок з загальнодержавними стратегічними документами регіонального і галузевого розвитку, практично відсутня увага до прогнозування критичних подій та кризових явищ на рівні окремих регіонів усередині країни. Отже, на сьогодні залишається актуальним і доцільним питання створення й упровадження ефективної системи стратегічного прогнозування та планування соціально-економічного розвитку регіонів і окремих територій. Однією з складових такої системи обов'язково повинна стати система раннього виявлення і попередження виникнення негативних тенденцій і факторів, що полягає у завчасному передбаченні зародження чи початку кризових процесів у будь-якому регіоні, яке, у свою чергу, є сигналом щодо посилення антикризових заходів і розробки короткострокових планів попередження негативного розвитку подій з метою подальшого ефективного функціонування соціально-економічної системи і досягнення цілей сталого розвитку в країні, регіонах та окремих територіях.

Ключові слова: система прогнозування, соціально-економічний розвиток, стратегічне прогнозування, планування, соціально-економічне прогнозування, регіональний розвиток, проблемні питання в прогнозуванні

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 18.

Ярошенко Ігор Васильович – кандидат економічних наук, завідувач відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: iyaroshenko@i.ua

Семигуліна Ірина Борисівна – молодший науковий співробітник відділу проблем розвитку регіональної економіки, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

УДК 332.145

UDC 332.145

Ярошенко И. В., Семигулина И. В. Анализ стратегических подходов и проблемные вопросы в организации прогнозирования социально-экономического развития в странах ЕС и Украины

В работе рассмотрены стратегические подходы к организации и функционированию системы прогнозирования социально-экономического развития в странах ЕС, в Украине и ее регионах, осуществлен анализ существующих проблемных вопросов в Украине в этой сфере деятельности, а также представлены предложения по их решению. Социально-экономическое развитие государства и его регионов неразрывно связано с обеспечением функции экономической безопасности общества. Механизм реализации этой задачи требует объективного и комплексного анализа экономики регионов Украины в пределах соответствующих индикаторов, который включает в себя фактическое наблюдение, мониторинг, анализ и прогнозирование ключевых социально-экономических показателей. Страны Европейского Союза имеют многолетний опыт функционирования эффективного механизма системы управления территориальным развитием, выполнение общеєвропейской экономической политики осуществляется комплексно, при участии всех уровней государственной власти и гражданского общества, что находит отражение в увеличении их экономик и приближении к целям устойчивого развития. На уровне регионов и отдельных территорий в Украине прогностические разработки являются несистемными и единичными, отсутствует взаимосвязь с общегосударственными стратегическими документами регионального и отраслевого развития, практически отсутствует внимание

Yaroshenko I. V., Semigulina I. V. Analysis of Strategic Approaches and Problematic Issues in Organization of Forecasting the Socio-Economic Development in the EU Countries and Ukraine

In the work strategic approaches to the organization and functioning of the system for forecasting the socio-economic development in the EU countries, Ukraine and its regions have been considered, the existing problematic issues in Ukraine in this field analyzed, suggestions for their solving presented. Socio-economic development of the state and its regions is inextricably linked to providing the economic function of public safety. The mechanism for implementation of this task requires an objective and comprehensive analysis of the economy of Ukraine's regions within the relevant indicators, which includes actual observation, monitoring, analysis and forecasting of key socio-economic indicators. The EU countries have a long experience of the functioning of an effective mechanism for territorial development management, the implementation of European economic policy is carried out in complex, involving all levels of the governmental authorities and civil society, which is reflected in the increase of their economies and approaching the goals of sustainable development. At the level of regions and individual territories in Ukraine the forecasting developments are non-systemic and isolated, there is no relationship with the national strategic documents of regional and sectoral development, practically no attention is paid to forecasting critical events and crises phenomena in individual regions of the country. Thus, for today the issue of creating and implementing an effective system for the strategic forecasting and planning of socio-economic development of the regions and individual territories remains relevant and appropriate.

к прогнозированию критических событий и кризисных явлений на уровне отдельных регионов внутри страны. Таким образом, на сегодня остается актуальным и целесообразным вопрос создания и внедрения эффективной системы стратегического прогнозирования и планирования социально-экономического развития регионов и отдельных территорий. Одной из составляющих такой системы обязательно должна быть система раннего выявления и предупреждения возникновения негативных тенденций и факторов, что подразумевает своевременное предупреждение о зарождении или начале кризисных процессов в любом регионе, которое, в свою очередь, будет сигналом для усиления антикризисных мероприятий и разработки краткосрочных планов упреждения негативного развития событий с целью дальнейшего эффективного функционирования социально-экономической системы и достижения целей устойчивого развития в стране, регионах и отдельных территориях.

Ключевые слова: система прогнозирования, социально-экономическое развитие, стратегическое прогнозирование, планирование, социально-экономическое прогнозирование, региональное развитие, проблемные вопросы в прогнозировании

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 18.

Ярошенко Игорь Васильевич – кандидат экономических наук, заведующий отделом проблем развития региональной экономики, Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: iaroshenko@i.ua

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

One of the components of such a system has to be a system for early detecting and preventing emergence of negative trends and factors, which implies a timely warning about the birth or beginning of crisis processes in every region, which, in turn, will be a signal to tighten anti-crisis measures and develop short-term plans of forestalling negative course of events with the purpose of the further effective functioning of the socio-economic system and achieving the goals of sustainable development of the country, regions and separate territories.

Key words: system of forecasting, socio-economic development, strategic forecasting, planning, socio-economic forecasting, regional development, problematic issues in forecasting

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 18.

Yaroshenko Igor V. – Candidate of Sciences (Economics), Head of, Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: iaroshenko@i.ua

Semigulina Irina B. – Junior Researcher, Department of Regional Economic Problems, Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine (pl. Svobody, 5, Derzhprom, 7 pidyizd, 8 poverkh, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Вступ. Соціально-економічний розвиток держави та її регіонів нерозривно пов'язаний із забезпеченням функції економічної безпеки суспільства. Механізм реалізації цього завдання вимагає об'єктивного і комплексного аналізу економіки регіонів України в межах відповідних індикаторів, який включає до себе фактичне спостереження, моніторинг, аналіз та прогнозування важливих соціально-економічних показників.

Зіставлення визначених показників з пороговими значеннями дозволяє визначити ступінь кризових тенденцій по основних напрямках життєдіяльності, сигналізувати щодо майбутніх загроз і сприяє реалізації комплексу програмно-цільових заходів для стабілізації ситуації у регіонах і країні в цілому.

Багаторічний досвід ефективного механізму системи управління територіальним розвитком демонструє Європейський Союз, що виражається в розширенні членства країн, зростанні їх економік та наближення до цілей сталого розвитку.

Основні результати. Сучасну Європейську політику економічного розвитку на найближче десятиліття визначає прийнята у 2010 році Стратегія «Європа 2020», основні пріоритети якої – розумне, стійке й інклюзивне зростання, спрямовані на підвищення добробуту в Європі, створення робочих місць і підтримку економічного зростання шляхом проведення економічних і соціальних реформ із врахуванням екологічних обмежень. Визначені ключові стратегічні цілі в області зайнятості, інновацій, освіти, боротьби з бідністю та екології [17]:

- досягнення 75 % зайнятості для населення віком 20 – 64 роки;
- підвищення до 3 % сукупного ВВП Євросоюзу державних і приватних інвестицій у наукові дослідження, розробки та інновації;
- зниження викидів парникових газів на 20 % (або на 30 % за сприятливих умов) від рівня 1990 року; доведення до 20 % частки поновлюваних джерел в енергоспоживанні; 20 % підвищення енергоефективності;
- зменшення менше ніж до 10 % школярів, що покидають школу з неповною середньою освітою; підвищення не менше ніж до 40 % кількості жителів віком 30 – 34 років, що мають вищу освіту;
- скорочення на 20 млн кількості осіб, що знаходяться на межі або за межею бідності і соціальної знедоленості.

В рамках цілей загальноєвропейської економічної політики державами – членами Євросоюзу встановлені власні орієнтири, що відповідають національним позиціям і потенціалам зростання кожної країни (додаток 2 до Стратегії «Європа 2020» [15]) і трансформовані у власні національні стратегії розвитку.

Основні завдання Стратегії «Європа 2020», поставлені для виконання перед країнами Євросоюзу, окреслені в семи пріоритетних напрямках розвитку (табл. 1).

Моніторинг досягнення цілей Стратегії «Європа 2020» на європейському і національних рівнях здійсню-

Пріоритетні напрями розвитку країн Євросоюзу в рамках Стратегії «Європа 2020»

Напрямок розвитку	Завдання, що вирішуються
«Інноваційний Союз»	Покращення умов і можливостей фінансування досліджень і інновацій, що гарантує використання інноваційних ідей у товарах і послугах і буде сприяти економічному зростанню і створенню робочих місць
«Рух Молоді»	Посилення результативності системи освіти і заохочення молоді на ринку праці
«План розвитку цифрових технологій в Європі»	Прискорення розповсюдження розвитку швидкісного Інтернету і розширення можливості участі в загальному цифровому комерційному просторі приватних фізичних і юридичних осіб
«Доцільне використання ресурсів в Європі»	Можливість зробити економічне зростання незалежним від ресурсів за рахунок сприяння переходу економіки на низький рівень вмісту вуглецю, збільшення використання джерел поновлюваної енергії, проведення модернізації транспортного сектора і забезпечення розумного використання джерел енергії
«Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію»	Покращення підприємницької середовища, особливо для середнього і малого бізнесу, підтримки розвитку потужної і стійкої промислової бази
«План розвитку нових можливостей і збільшення кількості робочих місць»	Модернізація ринку праці, надання населенню можливості отримання нових знань і навичок з метою збільшення можливості працевлаштування, збільшення попиту і пропозиції на ринку праці, включаючи трудову мобільність
«Європейська політика проти бідності»	Поєднання і розповсюдження соціальної і територіальної взаємодії у сфері економічного розвитку і зайнятості населення з метою зниження рівня бідності на всій території Євросоюзу

ється за допомогою системи із десяти основних індикаторів і додаткових показників [15].

Ефективність виконання стратегії забезпечується кооперацією всіх органів влади Євросоюзу: Рада ЄС є її центральним вузлом, Європейська Комісія у взаємодії із Євростатом проводить моніторинг досягнення цілей, координацію політики держав – членів ЄС, вносить необхідні пропозиції щодо управління процесом і постановки першочергових завдань, Європейський Парламент є рушійною силою в якості як законотвора по основних пріоритетних напрямках діяльності, так і в якості сили, що поєднує думку громадян щодо напрямів проведеної політики.

Отже, виконання загальноєвропейської економічної політики здійснюється комплексно, в ході реалізації стратегії задіяні всі сили Європи від комітетів, національних парламентів, національних, регіональних і місцевих органів влади до представників всіх соціальних і зацікавлених сил громадянського суспільства.

На фоні багаторічного європейського досвіду державного і регіонального управління, молодий вік інституційного становлення державності в Україні свідчить про те, що практичні спроби нашої країни в питаннях прогнозування і планування соціально-економічного розвитку на сьогодні є незначними і недосконалими.

Законодавчою базою для соціально-економічного прогнозування в Україні є Конституція України, Закони України та підзаконні нормативно-правові акти.

Становлення цілісної системи прогнозування та планування в Україні на державному рівні розпочалося з прийняттям Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 № 1602-III, який визначає основні форми державного планування, порядок їх розробки та реалізації [1].

Законодавчо державне прогнозування економічного і соціального розвитку визначено як науково обґрунтоване передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку. Прогноз економічного і соціального розвитку є засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень державними органами, органами місцевого самоврядування щодо регулювання соціально-економічних процесів.

Система прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку включає: прогнози економічного і соціального розвитку України на середньо (до 5 років) та короткостроковий (на поточний рік) періоди; Державні програми економічного і соціального розвитку України на короткостроковий період; прогнози економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст на середньостроковий період; програми економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, районів та міст на короткостроковий період; прогнози розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період; програми розвитку окремих галузей економіки. У разі необхідності прогнозні і програмні документи економічного і соціального розвитку можуть розроблятися на більш тривалий період.

Постанова Кабінету Міністрів України «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету» від 26.04.2003 № 621 (зі змінами) [6] визначає порядок розробки та типову структуру основних програмних документів.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.10.2006 № 504-р. «Про схвалення Концепції вдоскона-

лення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» [10] на вимоги сучасного стану національної економіки було продовжено вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку та запровадження стратегічного планування роботи в органах виконавчої влади, яке передбачає планування заходів з розроблення прогнозних документів, розроблення, реалізації та контролю за виконанням програмних документів, що визначають цілі соціально-економічного розвитку держави та шляхи їх досягнення.

Відповідно до Розпорядження систему прогнозних і програмних документів становлять довготермінові (понад п'ять років), середньотермінові (до п'яти років) та короткотермінові (поточний рік) прогнозні і програмні документи, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, з урахуванням впливу зовнішньоекономічних та інших факторів і очікуваних тенденцій визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які потрібно здійснити для їх досягнення.

На довготерміновий період розробляється стратегія економічного та соціального розвитку України – визначаються пріоритети, стратегічні цілі, структурні пропорції економіки і соціальної сфери та напрями державної політики; стратегія розвитку галузі економіки (сфери діяльності) – на основі прогнозу тенденцій розвитку відповідних ринків і напрямів науково-технічного прогресу визначаються довгострокові цілі та пріоритети розвитку галузі економіки, спрямовані на їх досягнення заходи та потрібні для здійснення таких заходів ресурси. Також розробляються проекти стратегії економічного та соціального розвитку України; державної стратегії регіонального розвитку; регіональних стратегій розвитку; стратегій розвитку галузей економіки.

Середньотермінові прогнозні та програмні документи розробляються на основі довготермінових документів і визначають умови соціально-економічного розвитку, напрями дій та заходи з метою досягнення стратегічних цілей. Це програми діяльності Кабінету Міністрів України; прогнози економічного та соціального розвитку України; прогнози економічного та соціального розвитку Автономної Республіки Крим, областей, Києва і Севастополя (за рішенням місцевих органів влади); основні напрями бюджетної політики і прогнозу показників зведеного та державного бюджетів України; державні цільові програми; стратегічні плани роботи центральних органів виконавчої влади.

Короткотермінові прогнозні і програмні документи розробляються на основі середньострокових документів і визначають цілі, умови розвитку та відповідні заходи на наступний рік.

Взагалі українське законодавство щодо стратегічного планування і соціально-економічного прогнозування регламентоване великою кількістю законодавчих документів загальнодержавного, регіонального і галузевого рівнів. В той же час намагання створити ефективну систему стратегічного планування розвитку економіки в Україні показало існування значних недоліків у сфері державного планування і прогнозування.

Основні проблеми було відображено в рішенні Ради національної безпеки і оборони України «Про роботу центральних органів виконавчої влади з планування та виконання державних цільових програм» від 27.03.2009, яке було введено в дію Указом Президента від 22.06.2009 № 474/2009, а саме [12]: невідповідність деяких державних цільових програм вимогам законодавства України; відсутність системності та пропорційності, а також послідовності та рівномірності у фінансуванні; недосконалість процесу звітування про виконання державних цільових програм та відсутність відповідальності за невиконання запланованих результатів, на досягнення яких були виділені кошти; наявність значної кількості державних цільових програм, що не виконуються через брак фінансування.

Потребують вирішення проблеми взаємоузгодженості нормативно-правових актів, що регулюють плановий процес в Україні; якості та достовірності статистичних даних, що використовуються в процесі планування та прогнозування; сутності державних цільових програм, що часто розроблені на виконання безпосередніх функцій головних розпорядників бюджетних коштів з метою отримання додаткового фінансування; великої кількості державних цільових програм, що не відповідають державним інтересам України, просування яких здійснюється з метою отримання бюджетного фінансування; відсутності механізмів стратегічного планування діяльності центральних органів влади, головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних установ та організацій тощо.

Вищесказане свідчить про актуальність та необхідність реформування прогнозно-планової системи України, враховуючи світовий досвід управління і сучасні тенденції розвитку соціально-економічних систем, з метою ефективного витрачання коштів державного бюджету і сприяння інвестиційної привабливості України у довгостроковій перспективі.

Розвиток країни в цілому безпосередньо пов'язаний із рівнем розвитку її територій, тому окремо розглянемо значення, актуальність і наслідки державного регулювання питання прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів в Україні.

З метою забезпечення реалізації державної політики щодо стимулювання розвитку регіонів, проведення комплексу правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіонів на основі поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів на загальнодержавному та регіональному рівнях, максимально ефективного використання потенціалу регіонів в інтересах їх жителів та держави в цілому, на виконання Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV [2] Кабінетом Міністрів України затверджується Державна стратегія регіонального розвитку.

Перша Державна стратегія регіонального розвитку на період 2006-2015 роки була розроблена на виконання статті 3 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV і затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [4].

Повнота стратегічного плану як документа визначається його значенням в системі регіонального управління, глибиною врахування внутрішніх і зовнішніх умов та факторів розвитку регіону, чіткістю формулювання мети і завдань розвитку, підкріпленням стратегічних напрямків розвитку конкретними програмами дій або проектами, визначенням механізму реалізації стратегічного плану і системи управління, потенційними результатами реалізації обраної стратегії [16].

З врахуванням вищесказаного, недоліком Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року можна вважати відсутність конкретно-визначених розрахованих прогнозних індикаторів для оцінки результатів досягнення цілей і завдань Стратегії, як в цілому по Україні, так і в регіональному розрізі; пріоритетні напрямки розвитку регіонів до 2015 року (додаток 1 до Стратегії [4]) і показники оцінки реалізації Стратегії (додаток 2 до Стратегії [4]) були визначені узагальнено і розмито, що не дає можливості оцінити фактично результати її виконання.

У зв'язку із завершенням строку реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, зміною зовнішніх та внутрішніх умов для розвитку регіонів протягом останніх семи років, доцільністю підготовки нового стратегічного документа, розробленого відповідно до європейських стандартів, на період, що синхронізується з плановими та бюджетними циклами ЄС, з урахуванням впливу світових тенденцій просторового розвитку таких як урбанізація і депопуляція села, загальна відкритість світу щодо руху робочої сили, фінансово-економічна криза, обмеженість ресурсів, зростання світової потреби у продовольстві, була розроблена Державна стратегія регіонального розвитку на період 2014–2020 рр., яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» (далі Стратегія) [5].

Стратегія спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

Стратегія визначає цілі державної регіональної політики та основні завдання центральних та місцевих органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, спрямовані на досягнення зазначених цілей, а також передбачає узгодженість державної регіональної політики з іншими державними політиками, які спрямовані на територіальний розвиток.

Цілями державної стратегії регіонального розвитку України на період 2014 – 2020 рр. визначені такі:

Ціль 1 – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів – полягає у створенні оптимальних умов для розвитку регіонами власного потенціалу та ефективного використання конкурентних переваг регіональної економіки.

Ціль 2 – територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток – передбачають: виконання насамперед завдань і здійснення заходів, спрямованих на вирішення актуальних проблемних питань Донецької та Луганської областей, Автономної Республіки Крим та

м. Севастополя; недопущення поглиблення регіональних диспропорцій у доступі населення насамперед до базових соціальних, комунальних, адміністративних, транспортних, інформаційних та інших послуг; створення умов для співробітництва регіонів.

Ціль 3 – ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку – передбачає створення бази для реалізації ефективної державної регіональної політики – механізму та інструменту державного управління регіональним розвитком, що сприятиме розв'язанню проблем регіонів, вимагає насамперед децентралізації державних повноважень шляхом їх передачі на місцевий рівень з одночасною передачею відповідних фінансових ресурсів, удосконалення процесів стратегічного планування та виконання поставлених завдань на всіх рівнях, запровадження ефективного механізму координації дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування під час реалізації галузевих пріоритетів і завдань на різних територіальних рівнях.

Основні принципи державної регіональної політики, визначені в Стратегії, це конституційність, законність, співробітництво, паритетність, відкритість, субсидіарність, координація, єдність, історична спадкоємність, сталий розвиток.

Стратегічною метою реалізації державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.

Стратегічне бачення регіонального розвитку та країни в цілому полягає в розв'язанні існуючих проблем шляхом використання внутрішніх та зовнішніх можливостей регіонів та територій і є результатом стратегічного спрямування державної регіональної політики, метою якої є: розвиток та єдність, орієнтовані на людину; досягнення економічного зростання регіонів шляхом використання власного потенціалу та реалізації ефективної державної регіональної політики і, як наслідок, підвищення рівня життя населення; інтеграція регіонального економічного, інформаційного, освітнього, культурного простору до загальноукраїнського простору, в якому особа має змогу для самореалізації та підвищення якості життя незалежно від місця проживання (єдність загальноукраїнського простору).

Досягнення зазначеної мети дасть можливість регіонам до 2020 року стати економічно сильнішими, взаємно інтегрованими, а також більш самостійними у результаті запровадження ефективної моделі управління на основі децентралізації, деконцентрації та субсидіарності. Стандарти і якість життя людей досягнуть вищого рівня, зростуть можливості для створення та ефективного функціонування партнерських відносин між суспільством, державою і бізнесом.

Стратегія базується на системі координації процесів стратегічного планування на центральному, регіональному та місцевому рівнях, що передбачає [5]:

- синхронізацію процесів державного стратегічного планування розвитку окремих секторів еконо-

міки держави та її регіонів з урахуванням потреби їх розвитку і необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів. Особливо це стосується діяльності центральних органів виконавчої влади, що розробляють довгострокові цільові програми, спрямовані на розв'язання проблем розвитку окремих галузей економіки і суспільства, виконання яких суттєво впливає на розвиток територій. З цією метою на державному рівні буде запроваджено проведення обов'язкової оцінки впливу реалізації стратегій та виконання програм розвитку окремих секторів економіки на розвиток регіонів;

- узгодження регіональних стратегій розвитку із Стратегією у частині визначення завдань і заходів, що передбачають спільні дії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування;
- узгодження територіального планування розвитку держави відповідно до Генеральної схеми планування території України, схем планування адміністративно-територіальних одиниць різного рівня та населених пунктів, а також регіональних стратегій розвитку;
- скоординоване середньострокове і короткострокове державне програмування регіонального розвитку та програмування розвитку регіонів та міст на основі прийнятих стратегічних документів;
- скоординовану реалізацію Стратегії шляхом виконання плану заходів щодо її реалізації відповідно до визначених етапів та планів заходів щодо реалізації регіональних стратегій розвитку.

Очікувані результати реалізації Стратегії відображені переліком із 28 основних індикаторів і додаткових показників державного і регіонального рівнів, на досягнення прогнозованих значень яких спрямована Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [5].

Ознайомлення із Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 року показало наступне.

Враховуючи терміни підготовки і затвердження документу (кінцевий термін серпень 2014 року) прогнозні індикатори на досягнення цілей і завдань розвитку регіонів України (додаток 5 до Стратегії [5]) розраховані на основі фактичних статистичних даних 2012 – 2013 років; прогнозу макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України на 2014 р., затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 25.03.2014 № 82 «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 18 грудня 2013 р. № 978» [3] (наприклад, прогноз темпу росту ВВП до попереднього року – 97%); розрахованого Міністерством економічного розвитку і торгівлі України консенсус-прогнозу на 2015 – 2017 рр. (середній прогноз темпу росту ВВП на 2015 рік – 102,2%, на 2016 – 2017 рр. – 103,9%) [18]. В той же час, наприклад, Міжнародний валютний фонд в травні 2014 р. прогнозував для розвитку економіки України падіння реального ВВП в 2014 р. на 5%, поновлення до 2% в 2015 р. і середньострокової перспективі до 4 – 4,5% [14]. Крім цього, протягом 2014 – 2015 рр. (після затвердження Постанови КМУ) Урядом, з урахуванням змін в соціально-економічному та політичному становищі України, прийма-

лися інші прогнози соціально-економічного розвитку України, які значно відрізнялися від врахованих в Стратегії, що ставить під сумнів реальність її реалізації в майбутньому.

Так, наприклад, згідно з затвердженим макроекономічним прогнозом України відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 № 404 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 рр. та визнання такими, що втратили чинність, деяких Постанов Кабінету Міністрів України» [7] прогноз темпу росту ВВП до попереднього року в 2015 р. становить 100,3% (сценарій 1) і 102% (сценарій 2); в 2016 р. – 102,5% і 104,5% відповідно; в 2017 р. 103% і 106,5% відповідно. Проте відмічається стрімке падіння економічних прогнозів для України від світових організацій (МВФ (за інформацією в вересні 2014 р.) погіршив прогноз зниження ВВП України в 2014 р. з 6,5% до 7,25%, прогнозує зниження ВВП в 2015 р. на 4,25% при попередньому прогнозованому рості на рівні 1%) [13].

Також, протягом 2015 р. Кабінетом Міністрів України декілька разів Постановами були затверджені нові прогнозні показники соціально-економічного розвитку України [8, 9], крім цього авторитетні міжнародні організації (МВФ, Світовий банк та інші) не одноразово значно змінювали свої прогнозні показники соціального та економічного розвитку в Україні і світі.

Таким чином, зростання напруженості економічної і політичної ситуації в країні в другій половині 2014 р. та у 2015 р., фінансово-економічна нестабільність, кризові явища в світовій економіці, відсутність повної інформації щодо обсягів економічних і фінансових збитків в Донецькій та Луганській областях, роблять розраховані індикатори в регіонах і в цілому в Україні на 2016 р. і 2020 р. завідома необ'єктивними і потребують перегляду уже на початку прийняття Стратегії.

Враховуючи вищесказане, доцільним є необхідність надання детальних розрахунків (застосовані макроекономічні показники, прогнозні темпи росту економічного і соціального розвитку тощо) визначених прогнозних значень індикаторів на досягнення цілей Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (регіональний розріз), що надасть реальну можливість оцінити пріоритети для розвитку територій і забезпечити прийняття ефективних управлінських рішень керівництву регіону для досягнення поставлених завдань.

На відміну від центрального державного рівня регіонального планування і прогнозування, який представлений Державною стратегією регіонального розвитку, безпосередньо місцевий рівень такої роботи в регіонах є новаторський, різноплановий і не системний.

На сьогодні в Україні склався досить розрізнений практичний та науковий досвід стратегічного прогнозування і планування в окремих сферах діяльності та на різних територіях. Це має як позитивні ознаки, наприклад, можливість впровадження кращих практик для всіх регіонів, так і негативні, відсутність єдиної інтерпретації прогнозної і планової діяльності, яка регламентується регіональними нормативно-правовими актами, розрізненість в методологічних і методичних процедурах розробки регіональних прогнозів та стратегій.

Існуюча в Україні система прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів, має низку негативних факторів, які суттєво ускладнюють та знижують якість прогнозів. Це відсутність єдиної методологічної бази та методичного забезпечення регіонального прогнозування та планування, програмного забезпечення та інформаційного простору, обмеженість у використанні методів економіко-математичного моделювання, незадовільна або недостатня якість та повнота первинних даних для процесу прогно-

зування, незначний період прогнозу, відсутність системи моніторингу, аналізу і оцінки фактичного виконання прогнозних індикаторів і параметрів тощо.

Забезпечити високу якість прогнозів та ефективне використання прогнозних розрахунків регіональними органами влади в управлінській діяльності можливо за рахунок впровадження і реалізації пропозицій по вирішенню проблемних питань представлених на рис. 1.

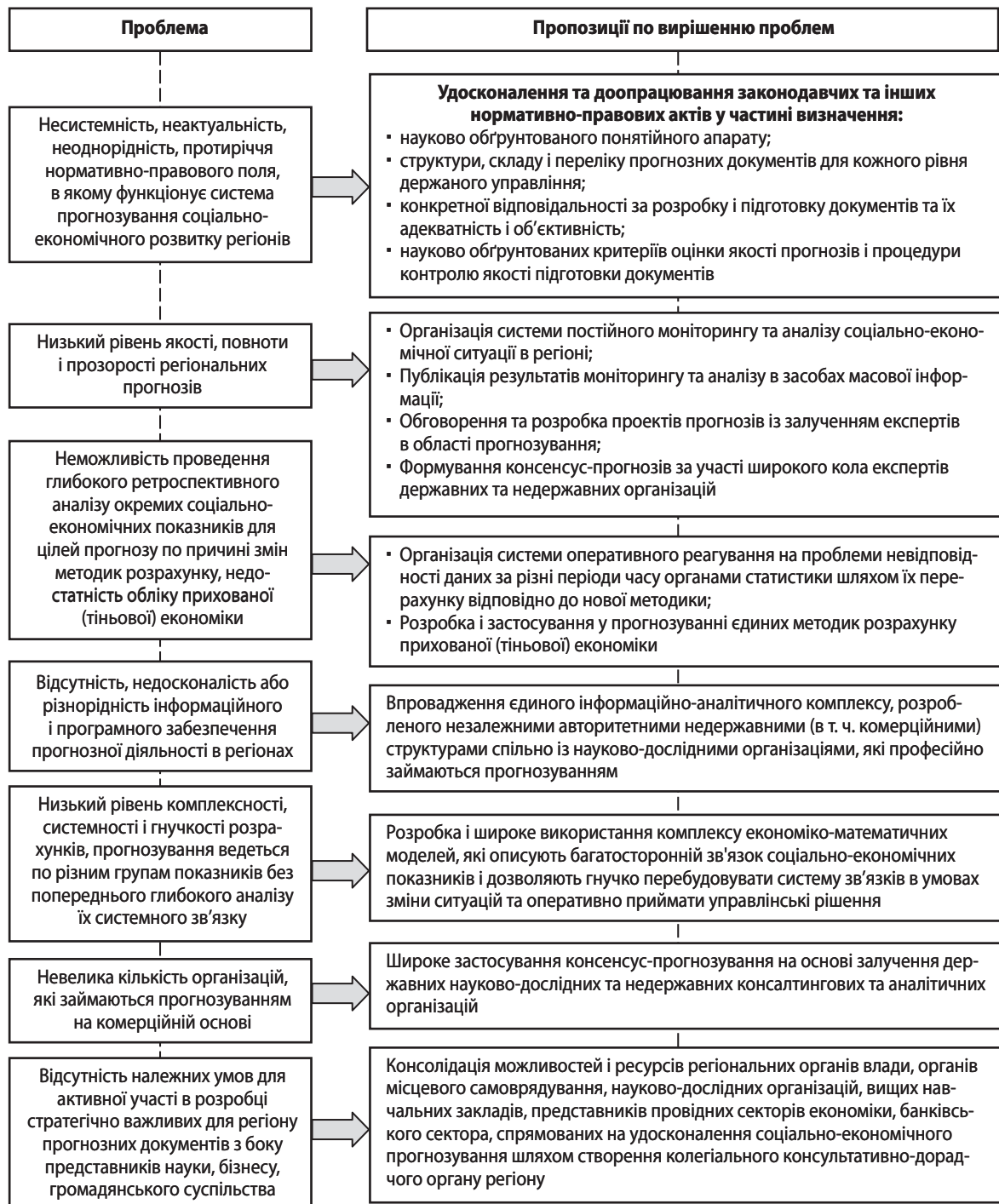


Рис. 1. Основні проблеми прогнозування регіонального розвитку та пропозиції по їх вирішенню

Підсумовуючи вище наведене можна зробити наступні висновки.

Країни Європейського Союзу мають багаторічний досвід ефективного механізму системи управління територіальним розвитком, виконання загальноєвропейської економічної політики здійснюється комплексно, за участі всіх рівнів державної влади та громадянського суспільства, що знаходить відображення у зростанні їх економік та наближення до цілей сталого розвитку.

Аналіз вітчизняної практики застосування прогнозів для управління соціально-економічним розвитком регіонів показав спрямованість і акцентування в першу чергу на макроекономічне прогнозування та планування. На рівні регіонів та окремих територій в Україні прогнозні розробки є не системними і поодинокими, відсутній взаємозв'язок з загальнодержавними стратегічними документами регіонального і галузевого розвитку, практично відсутня увага до прогнозування критичних подій та кризових явищ на рівні окремих регіонів всередині країни.

Отже на сьогодні залишається актуальним і доцільним питання створення та впровадження ефективної системи стратегічного прогнозування та планування соціально-економічного розвитку регіонів і окремих територій. Однією з складових такої системи обов'язково повинна стати система раннього виявлення і попередження виникнення негативних тенденцій та факторів, що полягає у завчасному передбаченні зародження чи початку кризових процесів у будь-якому регіоні, яке, в свою чергу, є сигналом щодо посилення антикризових заходів та розробки короткострокових планів попередження негативного розвитку подій з метою подальшого ефективного функціонування соціально-економічної системи і досягнення цілей сталого розвитку в країні, регіонах та окремих територіях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
2. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 08.09.2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
3. Про внесення змін у додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 18.12.2013 р. № 978 : Постанова Кабінету Міністрів України від 25.03.2014 р. № 82 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua
6. Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету : Постанова Кабінету Міністрів України

від 26.04.2003 р. № 621 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

7. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 р. та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 рр. та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 р. № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

8. Про внесення змін у додатки 1 і 2 до Постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.2014 р. № 404 : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.02.2015 р. № 76 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

9. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 р. та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017 – 2019 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2015 р. № 558 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

10. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 04.10.2006 р. № 504-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua

11. Арабей Е. Новая европейская стратегия «Европа 2020» / Е. Арабей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eulaw.ru/content/307>

12. Барицька В. Г. Проблеми реформування системи прогнозування та планування соціально-економічного розвитку держави / В. Г. Барицька // Фінансовий простір. – 2011. – № 2 (2). – С. 80 – 84 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ck.ua/files/1102/11bvgpr.pdf>

13. Business information network [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bin.ua/news/economics/economic/161375-mvf-uxudshil-prognoz-snizheniya-vvp-ukrainy-s-65.html>

14. Прогноз МВФ для розвитку української економіки // Ліга Бізнес Інформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net

15. Сайт Євростат [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators

16. Берданова О. Стратегічне планування : навчальний посібник / О. Берданова, В. Вакулєнко, В. Тертичка. – Львів : ЗУКЦ, 2008. – 138 с.

17. Стриженова М. В. Управление экономикой в Европейском Союзе: институционные и политические аспекты / М. В. Стриженова, И. Л. Прохоренко. – М. : ИМЭМО РАН, 2013. – 155 с.

18. Україна: перспективи розвитку (Консенсус-прогноз) : періодичне видання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2014. – Вип. 35 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

REFERENCES

Arabey, E. "Novaia evropeyskaia strategiiia «Evropa 2020»" [The new European strategy «Europe 2020»]. <http://eulaw.ru/content/307>

Barytska, V. H. "Problemy reformuvannia systemy prohnozuvannia ta planuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku derzhavy" [The problems of reforming the system of forecasting

and planning of social and economic development]. <http://fp.cibs.ck.ua/files/1102/11bvgprs.pdf>

"Business information network" <http://bin.ua/news/economics/economic/161375-mvf-uxudshil-prognoz-snizheniya-vvp-ukrainy-s-65.html>

Berdanova, O., Vakulenko, V., and Tertychka, V. *Stratehichne planuvannia* [Strategic Planning]. Lviv: ZUKTs, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2014). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2003). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2014). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2015). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2015). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2006). www.rada.gov.ua

Legal Act of Ukraine] (2000). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2005). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2014). www.rada.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2006). www.rada.gov.ua

"Prohnoz MVF dlia rozvytku ukraïnskoi ekonomiky" [IMF forecasts for the Ukrainian economy]. *Liha Biznes Inform.* www.liga.net

Sait Yevrostat. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators

Strizhenova, M. V., and Prokhorenko, I. L. *Upravlenie ekonomikoy v Evropeyskom Soiuzie: institutsionnye i politicheskie aspekty* [Economic governance in the European Union: institutional and political aspects]. Moscow: IMEMO RAN, 2013.

"Ukraina: perspektyvy rozvytku (Konsensus-prohnoz)" [Ukraine: Prospects for Development (Consensus Forecast)]. <http://www.me.gov.ua>

СТРУКТУРНІ СТАТИКА ТА ДИНАМІКА ЕКОНОМІКИ ЗАКАРПАТТЯ В ДОКРИЗОВИХ І КРИЗОВИХ УМОВАХ

© 2015 СЛАВА С. С., СЕМБЕР С. В., МАШИКО К. С.А, ГАПАК Н. М.

УДК 332.05

Слава С. С., Сембер С. В., Машіко К. С., Гапак Н. М.

Структурні статика та динаміка економіки Закарпаття в докризових і кризових умовах

У сучасних умовах України, коли вектор поставлено на підвищення самодостатності регіонів, діагностика структурних трансформацій в їх господарських системах є обов'язковою і необхідною складовою виявлення потенційних точок розвитку регіону. Відповідно до цього, метою статті є дослідження структурних тенденцій економіки Закарпатської області та виявлення її лідируючих секторів у докризових і кризових умовах, гармонійності динаміки основних показників – обсягів реалізації продукції, регіональної доданої вартості, капітальних вкладень і кількості найнятих працівників, а також формування основних напрямків розвитку економіки регіону. Виявлено, що впродовж останніх десяти років структурна перебудова економіки області відбувалася не надто стрімко, і наразі важко говорити про чітку тенденцію переходу до постіндустріальної системи. З огляду на сучасні особливості економіки Закарпаття, в статті встановлено основні проблемні аспекти її структурних трансформацій. Це дозволило окреслити перспективні, на думку авторів, шляхи «модернізації» економічних процесів, що лежать у площинах залучення інвестицій, інноваційності, підвищенні ділової активності, формуванні повних циклів виробництва, використанні альтернативних джерел енергії, імплементації вимог ЄС.

Ключові слова: структура економіки, регіон, вид економічної діяльності, сектор економіки

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 17.

Слава Світлана Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: svitlanaslv@gmail.com

Сембер Степан Васильович – кандидат економічних наук, доцент, директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (вул. Університетська, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна)

Email: olga.stepan53@gmail.com

Машіко Катерина Сергіївна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (вул. Університетська, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна)

Email: ekaterinna333@gmail.com

Гапак Наталія Мирославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

УДК 332.05

UDC 332.05

Слава С. С., Сембер С. В., Машіко Е. С., Гапак Н. М. Структурные статика и динамика экономики Закарпатья в докризисных и кризисных условиях

В современных условиях Украины, когда вектор поставлен на повышение самодостаточности регионов, диагностика структурных трансформаций в их хозяйственных системах является обязательной и необходимой составляющей выявления потенциальных точек развития региона. В соответствии с этим, целью статьи является исследование структурных тенденций в экономике Закарпатской области и выявление ее лидирующих секторов в докризисных и кризисных условиях, гармоничности динамики основных показателей – объемов реализации продукции, региональной добавленной стоимости, капитальных вложений и количества нанятых работников, а также формирование основных направлений развития экономики региона. Выявлено, что на протяжении последних десяти лет структурная перестройка экономики области происходила не слишком стремительно, и пока трудно говорить о четкой тенденции перехода к постиндустриальной системе. Учитывая современные особенности экономики Закарпатья, в статье установлены основные проблемные аспекты ее структурных трансформаций. Это позволило определить перспективные, по мнению авторов, пути «модернизации» экономических процессов, лежащих в плоскостях привлечения инвестиций, повышения инновационности, деловой активности, формирования полных циклов производства, использования альтернативных источников энергии, имплементации требований ЕС.

Slava S. S., Sember S. V., Mashiko K. S., Gapak N. M. Structural Statics and Dynamics of the Economy of Transcarpathia under Pre-Crisis and Crisis Conditions

Under current conditions in Ukraine, when the vector is directed at increasing self-sufficiency of the regions, diagnostics of structural transformations in their economic systems is a mandatory and necessary component to identify potential points of the region development. Accordingly, the purpose of the article is to study the structural trends in the economy of the Transcarpathian region and identify its leading sectors under the pre-crisis and crisis conditions, balance in dynamics of the main indicators – the volume of sales, regional value added, capital investment and the number of employees, as well as formation of the main directions in development of the regional economy. It has been revealed that for the past ten years the restructuring of the region economic did not go on too rapidly and it is still difficult to speak about a clear trend of transition to a post-industrial system. Given the current characteristics of the economy of Transcarpathia, the article defined the basic problematic aspects of its structural transformation. It allowed to determine the long-term, according to the authors, ways of “modernization” of economic processes in terms of attracting investments, increasing innovation, business activity, formation of a complete production cycle, use of alternative energy sources, implementation of the EU requirements.

Key words: economic structure, region, type of economic activity, economic sector

Ключевые слова: структура економіки, регіон, вид економічної діяльності, сектор економіки

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 17.

Слава Светлана Степановна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства, Ужгородський національний університет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: svitlanasl@gmail.com

Сембер Степан Васильевич – кандидат економічних наук, доцент, директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (ул. Университетская, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна)

Email: olga.stepan53@gmail.com

Машико Екатерина Сергеевна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України (ул. Университетская, 21, Ужгород, Закарпатська обл., 88017, Україна)

Email: ekaterinna333@gmail.com

Гапак Наталья Мирославовна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Ужгородський національний університет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 17.

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

Email: svitlanasl@gmail.com

Sember Stepan V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director, Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (vul. Universytetska, 21, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88017, Ukraine)

Email: olga.stepan53@gmail.com

Mashiko Kateryna S. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Research Fellow, Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine (vul. Universytetska, 21, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88017, Ukraine)

Email: ekaterinna333@gmail.com

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

Вступ. Структура є важливим показником для економіки, вона визначає якість системи, це не лише результат, але й передумова розвитку соціально-економічної макросистеми країни [1].

«Структурними зрушеннями або структурною перебудовою в економіці називають структурні зміни, які обумовлюють якісне перетворення характеристик економічної системи, що відображені в кількісних показниках» [2, с. 34].

Б. Галінієне, А. Вітас, розглядаючи стадії еволюції структур економіки, приходять до висновку що «у стадії зрілості формується ядро деформаційних процесів. У період структурних змін (у т. ч. кризи) у структурі економіки один елемент поступається місцем іншому елементу. Під час колапсу (перетворення) стара структура економіки деформується і формується нова, не схожа на стару» [3, с. 364]. Подібний підхід вказує на важливість дослідження динамічних процесів у структурі економіки, з метою виявлення цих стадій та розробки заходів адаптації соціального середовища до змін. Особливо це є актуальним для країни з великою площею та значним населенням, де спостерігається суттєва регіональна диференціація економічної структури.

Структурні зміни в економіці є невід'ємною частиною не лише зміни технологічних укладів, а й переходу країн до вищих груп за рівнем розвитку. У сучасних умовах України, коли вектор поставлено на підвищення самодостатності регіонів, діагностика структурних трансформацій в їх господарських системах є обов'язковою і необхідною складовою виявлення потенційних точок розвитку регіону.

Проблеми взаємозв'язку структурних трансформацій в економіці з іншими соціоекономічними процесами і явищами були предметом дослідження багатьох всесвітньовідомих вчених. Так, заслуговують на увагу: моделі економічного розвитку Е. Домара [4] та Р. Харрода [5]; теорія три-

фазного розвитку слабозвинених економіки Х. Ченері, А. Страута [6]; модель світової динаміки Дж. Форрестера [7] та модель меж росту його учня Д. Медоуза [8]; теорія Й. Шумпетера [9], що пояснює економічний розвиток і структурні зміни; дослідження Д. Норта [10] щодо взаємозв'язку інституціональних змін та процесів функціонування економіки; теорія трьох хвиль цивілізація, що розроблялася Е. Тоффлером [11], Д. Беллом [12] та В. Росту [13].

Серед сучасних науковців структурні зміни та методи цілеспрямованого впливу на них також залишаються актуальними. Вчені Національного інституту стратегічних досліджень описують два стратегічні напрями структурної адаптації економіки до викликів глобалізації: «1) лібералізація торгівлі, усунення бар'єрів на шляху вільного руху товарів та послуги; 2) вплив фінансової глобалізації на структурні зміни національної економіки внаслідок руху та «вдпливу» національного та іноземного капіталу» [14, с. 220]. Ідея інновацій як основної перспективи економічного зростання прослідковується у працях В. М. Гейця.

Притула Я. Я. та Кузенко Н. В., розглядаючи питання зв'язку інфляції та регіональної нерівності, припускають, що ці «збурення виникають через структурні диспропорції в економіці України, що, перш за все, проявляються у зростанні у структурі виробництва та експорту частки сировинної і проміжної продукції та підсилюються зовнішніми кон'юнктурними чинниками, а також через невизначеність стратегії довгострокового розвитку» [15, с. 8]. Науковцями Інституту економіки та прогнозування [16] досліджено структурні зміни в економіці України за період розбудови її державності і формування сучасної економічної моделі. Колективом авторів на чолі із М. І. Скрипниченко [17] досліджено підходи до оцінки макроекономічних дисбалансів, проаналізовано стан незбалансованості в Україні.

Загалом, аналіз сучасних праць показує, що науковці звертають суттєву увагу на зміни у структурі економіки на загальнодержавному рівні. Разом з тим, нові умови функціонування, кризові зміни у світовій та національній економіках формують постійну затребуваність розуміння економічних змін та передумов формування прогресивних структурних зрушень в економіках регіонального рівня, що і визначає актуальність даного дослідження.

Таким чином, мета цієї статті полягає у дослідженні структурних тенденцій економіки Закарпатської області та виявлення її лідируючих секторів в докризових та кризових умовах, гармонійності динаміки основних показників – обсягів реалізації продукції, регіональної доданої вартості, капітальних вкладень та кількості найнятих працівників, а також формування основних напрямів розвитку економіки регіону.

Основні результати дослідження. У Закарпатській області за період з 2006 по 2013 рр. відбулося зростання обсягів реалізованої продукції на 153,42% (з 11848,37 млн грн до 30026,27 млн грн). Найбільш інтенсивно впродовж вказаного періоду обсяги реалізованої продукції зростали у: діяльності готелів і ресторанів (708,56%), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (346,64%), освіті (344,84%). Суттєвих змін у структурі обсягів реалізації у розрізі видів діяльності не відбулося, крім торгівлі і ремонту (зростання частки складає близько 8%) та промисловості (зменшення частки становить 7%). Разом із цим, найбільші частки реалізованої продукції у 2013 році припадають на ті ж самі сектори, що і в 2006 р. – торгівлю і ремонт та на промисловість, відповідно 52,5% та 33,47% (табл. 1).

Таблиця 1

Структурні частки в економіці Закарпатської області, 2006 і 2013 рр.
(за видами економічної діяльності), %*

Показник	Рік	Одиниця виміру	Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Торгівля; ремонт	Діяльність готелів і ресторанів	Діяльність транспорту та зв'язку	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	Освіта	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Інші ВЕД	Усього
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	2006	Млн грн	208,21	4806,48	681,88	5272,76	96,08	321,93	283,25	4,29	95,00	78,49	11848,37
		%	1,76	40,57	5,76	44,50	0,81	2,72	2,39	0,04	0,80	0,66	100
	2013	Млн грн	721,74	10050,73	889,79	15762,58	680,78	907,15	558,91	14,79	297,42	142,38	30026,27
		%	2,40	33,47	2,96	52,50	2,27	3,02	1,86	0,05	0,99	0,47	100
Капітальні інвестиції, %	2006	Млн грн	27,91	573,49	134,01	238,55	33,71	270,78	547,80	40,79	88,13	63,35	2018,52
		%	1,38	28,41	6,64	11,82	1,67	13,41	27,14	2,02	4,37	3,14	100
	2013	Млн грн	79,62	728,20	1169,22	156,66	13,07	107,01	110,15	32,32	70,46	179,08	2645,79
		%	3,01	27,52	44,19	5,92	0,49	4,04	4,16	1,22	2,66	6,77	99,98
Кількість працівників, %	2006	Тис. осіб	9,1	51	8	12,1	1,0	19	5,2	43,4	29,4	28,8	207,0
		%	4,40	24,4	3,86	5,85	0,48	9,18	2,51	20,97	14,20	13,91	100
	2013	Тис. осіб	5,2	40,3	3,0	11,5	1,3	15	5,2	47,2	25,9	28,8	183,4
		%	2,84	21,97	1,64	6,27	0,71	8,18	2,84	25,74	14,12	15,70	2,84
Валова додана вартість	2006	Млн грн	1131	1738	397	1217	61	865	314	578	361	896	7558
		%	14,96	23,00	5,25	16,10	0,81	11,44	4,15	7,65	4,78	11,85	100,00
	2013	Млн грн	2792	3426	535	3153	239	1670	2174	1932	1174	2728,00	19823
		%	14,08	17,28	2,70	15,91	1,21	8,42	10,97	9,75	5,92	13,76	100,00

*Розраховано на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області

Розраховані на основі даних табл. 1 коефіцієнти структурних зрушень вказують на таке:

- 1) Три досліджувані показники – обсяги реалізації продукції, кількість найнятих працівників та регіональна додана вартість – є більш однорідними відносно змін, які відбуваються. Таким чином, секторальна структура економіки з 2006 по 2013 р. не зазнала надто суттєвих змін щодо реалізації продукції, забезпечення зайнятості та регіональної доданої вартості (лінійні коефіцієнти абсолютних структурних зрушень складають 2,12; 1,51 і 2,47 відповідно).
- 2) Водночас значення цього коефіцієнта для показника капітальних інвестицій є значно вищим і складає 8,56. Це вказує на неподібність струк-

турних тенденцій у вищеаналізованих секторах (п. 1) порівняно з капітальними вкладеннями, а також про високу інтенсивність структурної динаміки капітальних вкладень. У разі збереження таких тенденцій можна очікувати суттєвої перебудови та збільшення виробничих потужностей, формування їх кращої якості та, як наслідок, вищої продуктивності праці.

У цілому, у структурі економіки за обсягами реалізації майже незмінно переважають сектори, що пов'язані зі сферою послуг (рис. 1).

При цьому різниця між секторами матеріального і нематеріального виробництва за обсягами реалізації за аналізований період значно зростає: з 3,83% у 2006 р., до 22,33% у 2013 р.

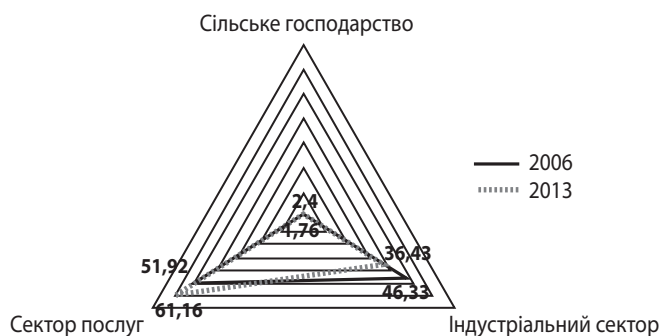


Рис. 1. Динаміка структурних змін за секторами економіки регіону (за обсягами реалізованої продукції), %*

* Розраховано та побудовано на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області

Водночас розподіл між видами економічної діяльності обсягів капітальних інвестицій та найманих працівників має інакші тенденції. У 2006 році найбільше капітальних інвестицій здійснено у промисловість – 28,41%, операції з нерухомістю, оренду, інжиніринг – 27,14%, транспорт і зв'язок – 13,41%. У 2013 розподіл капітальних інвестицій між секторами економіки дещо змінився: так, на будівництво припадало 44,19%, на промисловість – 27,52%, на торгівлю – 5,92% (табл. 1). Тобто відбуваються поступові зміни у розподілі інвестицій між матеріальним і нематеріальним виробництвом: загалом у 2006 році на сільське, лісове господарство, індустріальний сектор припадало 36,81%, на сферу послуг – 63,57%, а за результатами 2013 року ці показники склали 74,11% та 25,26%.

У 2013 р. значна частка працівників області була зайнята у промисловості, освіті й охороні здоров'я. У цілому розподіл найманих працівників між секторами економіки такий: у секторі послуг у 2013 році працювало 73,56% осіб (у 2006 р. – 67,10%), в індустрії – 23,59% (у 2006 р. – 28,50%), у сільському господарстві – 2,40% (у 2006 р. – 1,76%).

Загалом у 2013 р. порівняно з 2006 р. у промисловості темпи зростання обсягів реалізованої продукції склали 209,11%, а найбільшими були у хімічній і нафтохімічній промисловості (536,88%), виробництві та розподіленні електроенергії, газу, води (328,38). У розрізі видів промислової діяльності за обсягами реалізованої продукції, реалізованої інноваційної продукції, прямих іноземних інвестицій, кількістю найманих працівників найвища частка припадає на машинобудування.

У відтворювальній структурі економіки впродовж 2006 – 2013 років суттєвих зрушень не відбулося. Найвищими темпами зросли обсяги валової доданої вартості і валового випуску у 2013 р. порівняно з 2006 р. у таких секторах: операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; діяльність готелів і ресторанів; охорона здоров'я; освіта. Поряд із цим, найбільший вклад у створення доданої вартості та у валовий випуск здійснюють промисловість, торгівля і ремонт, сільське господарство, мисливство і лісове господарство (рис. 2).

Прогнозування доданої вартості на основі трендів свідчить про його зростання до 2016 року (порівняно з 2013 р.) на 32,39%. Причому збереження наявних тенденцій в економіці може призвести до того, що найбільша частка у структурі ВДВ припадатиме на сільське господарство.

У цілому по області у 2013 р. частка проміжного споживання у валовому випуску складала 53,47% (що нижче ніж у 2012 році на 1,39%), а найвищою була у промисловості (76,18%) і будівництві (74,62%). Загалом значення цього показника в Закарпатській області несуттєво відрізняється від загальнодержавних показників.

Таким чином, серед основних тенденцій, пов'язаних зі структурою економіки Закарпатської області, є такі:

1. Обсяги реалізації продукції (робіт, послуг) в основному формуються у двох секторах – торгівлі та ремонті і промисловості (у 2013 р. відповідно 44,5 і 40,5%, загалом 85%), що свідчить про високу концентрацію цих видів діяльності також у формуванні надходжень від ПДВ. При



Рис. 2. Динаміка структури ВДВ Закарпатської області (за секторами економіки) та прогноз на 2014 – 2016 роки, %

* Розраховано та побудовано на основі даних Головного управління статистики у Закарпатській області

прирості в цілому по області обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) на 153,42% капітальні інвестиції зросли на 31,08%, таким чином загальна віддача від капітальних вкладень складала 11,35. При цьому у промисловості приріст реалізації складав 109,10%, а капітальних інвестицій – 26,98%. Значна частина секторів економіки взагалі мала скорочення обсягів інвестицій: торгівля, ремонт, діяльність готелів, ресторанів, транспорт і зв'язок, фінансова діяльність, освіта, охорона здоров'я, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг. Найвищою віддачею реалізованих обсягів з капітальних вкладень у 2013 р. було досягнуто у торгівлі та ремонті (максимальний коефіцієнт 100,62), діяльності готелів та ресторанів (52,07), потім з великим відривом у промисловості (13,8), сільському та лісовому господарстві (9,06), транспорті і зв'язку (8,48). Динаміка даного показника у періоді з 2006 по 2013 рр. найвища у торгівлі та ремонті, операціях з нерухомістю та діяльності транспорту та зв'язку.

2. Новостворена вартість, в основному, формується у трьох секторах – промисловості, при цьому більше половини з неї – у машинобудуванні та виробництві харчової продукції (приблизне співвідношення 5:1), торгівлі та ремонті, сільському господарстві (їх частки відповідно 17, 16 і 14%). У цілому структурний склад і динаміка валової доданої вартості свідчать про відсутність монопольного виду діяльності як такого, і про позитивну структурну динаміку. Найвища віддача ВДВ з капітальних вкладень у 2013 р. була досягнута в освіті (59,78) та сільському господарстві (35,07).

3. Відбувається скорочення кількості зайнятих працівників, що з точки зору паралельного підвищення продуктивності праці безперечно є позитивним моментом, водночас створення нових робочих місць не випереджає їх

скорочення у зв'язку з оптимізацією чи закриттям виробництва. Найвищі структурні частки найманих працівників припадають на промисловість та освіту (відповідно 21,97 і 25,74%). Виходячи з інформації щодо загальних показників зайнятих та обсягів реалізованої продукції, очевидно можна стверджувати про життєздатність малих форм господарювання у формі фізичних осіб-підприємців у торгівлі та ремонті і сільському господарстві (останні включають також підсобні господарства).

4. Незважаючи на суттєві запаси лісових ресурсів низькою залишається частка реалізованої продукції по лісопромислому комплексу загалом.

5. Значна частка у структурі належить промисловості, в першу чергу машинобудівній, підприємства якої містять високу частку інноваційної продукції та іноземних інвестицій. Разом з тим, вони працюють, серед іншого, і за толінговими схемами, що призводить до ряду негативних наслідків.

6. За умов подальшого посилення євроінтеграційних процесів відбуватиметься посилення конкуренції з боку підприємств з країн ЄС.

7. Надмірне використання природних ресурсів, в першу чергу лісових, вивезення їх за межі області для подальшої переробки.

Висновки.

Загалом структурна перебудова економіки області відбувалася впродовж аналізованого періоду не надто стрімко і наразі важко говорити про чітку тенденцію переходу до постіндустріальної системи.

При цьому потрібно зауважити, що порівняння частки обсягів реалізації продукції сільського та лісового господарств у загальних обсягах та, відповідно, у валовій доданій вартості, свідчить про їх високу трудозатрат-

ність і очевидну необхідність модернізації та підвищення фондоозброєності в цих видах діяльності. Ці процеси виявлені в динаміці: у даному секторі спостерігається збільшення як абсолютних обсягів капітальних вкладень, так і віддачі з них обсягів реалізації продукції. У той же час зменшується кількість найнятих працівників, що синхронно відображається на віддачі регіональної доданої вартості з капітальних вкладень. У цілому, абсолютні показники обсягів реалізації, валової доданої вартості та капітальних вкладень у даному секторі показують відносно згармонізовану динаміку.

Дане явище супроводжується також скороченням інвестиційних вкладень у сектори нематеріального виробництва.

У цілому, за обраними критеріями (обсягами реалізованої продукції, валовою доданою вартістю, капітальними інвестиціями і кількістю зайнятих працівників) лідером залишається промисловість. У наступну групу, але без належного охоплення всіх обраних критеріїв, можна включити торгівлю і ремонт, транспорт і зв'язок, освіту, сільське і лісове господарство.

Авторами виділені у статті основні потенційні проблеми, пов'язані із тенденціями структурних змін економіки регіону. Перспективні шляхи їх вирішення вбачаються у наступному:

1. Створення сприятливого інвестиційного клімату, в першу чергу шляхом подолання корупції.
2. Стимулювання інноваційної діяльності та підвищення частки інноваційних секторів у структурі регіональної економіки. Вирівнювання спеціалізації регіону, університетів та сектора досліджень з метою підвищення інноваційної діяльності.
3. Стимулювання підприємницької активності для забезпечення самозайнятості для осіб, що вивільняються з підприємств.
4. Зважаючи на наявність сировинної бази для лісопереробної та харчової промисловості, потребує налагодження повний цикл виробництва, в тому числі за рахунок формування та розвитку агро- та лісопромислової кооперації.
5. Створення умов для можливості інвестування доходів трудових мігрантів в економіку регіону, в першу чергу в ті сектори, що не є надмірно капіталоемними з метою диверсифікації промисловості.
6. Залучення інвестицій у розвиток корисних копалин та гідроенергетику, вітрову енергетику.
7. Розвиток транспортної інфраструктури, її покращення, розвиток сільського туризму з метою залучення додаткових туристичних потоків на територію регіону.
8. Зважаючи на існуючий у світі євроінтеграції потенціал розширення ринків збуту продукції області та її вигідне прикордонне розташування, нижчі порівняно з рештою регіонів країни транспортні витрати, важливим кроком є сприяння і допомога органів влади у переході підприємств регіону на стандарти Європейського Союзу що стимулюватиме інтеграцію в економічній сфері.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти / А. М. Гуменюк. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2014. – 468 с.
2. Кобзистий М. О. Інституціональні умови реалізації структурних зрушень у трансформаційній економіці / М. О. Кобзистий // Науково-технічна інформація. – 2005. – № 2. – С. 34 – 38.
3. Галінієн Б. Методи оцінювання структурних змін у галузевій структурі / Б. Галінієн, А. Вітас // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2 (128). – С. 359 – 374.
4. Domar E. D. Essays in the Theory of Economic Growth / E. D. Domar. – New York : Oxford University Press, 1957.
5. Harrod R. F. An Essay in Dynamic Theory / R. F. Harrod // Economic Journal. – 1939. – Vol. 49. – P. 14 – 33.
6. Chenery H. Foreign Assistance and Economic Development / H. Chenery, A. Straut // American Economic Review. – 1966. – Vol. 56, No. 4.
7. Форрестер Д. Мировая динамика / Д. Форрестер; [пер. с англ.]. – М., СПб. : Изд-во АСТ; Terra Fantastica, 2003. – 379 с.
8. Meadows D. H. The Limits to Growth: a Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind / D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens. – New York : Universe Books, 1972. – 102 p.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; [пер. с англ. В. С. Автономова и др.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
11. Тоффлер Е. Третья волна / Е. Тоффлер; [пер. А. Євса]. – К. : Всесвіт, 2000. – 480 с.
12. Бэлл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Бэлл; [пер. с англ.]. – М. : Academia, 2004. – 788 с.
13. Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non Communist Manifesto / W. Rostow. – London : Cambridge University Press, 1990. – 273 p.
14. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / За заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
15. Притула Я. Я. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Я. Я. Притула, Н. В. Кузенко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 7 – 16.
16. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова та ін.]; за ред. д-ра екон. наук Шинкарук Л. В.; Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2011. – 696 с.
17. Моделі ідентифікації макроекономічних дисбалансів в Україні : колективна монографія / За ред. д-ра екон. наук Скрипниченко М. І.; НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2015. – 544 с.

REFERENCES

- Bell, D. Griadushchee postindustrialnoe obshchestvo [The coming post-industrial society]. Moscow: Academia, 2004.
- Chenery, H., and Straut, A. "Foreign Assistance and Economic Development" American Economic Review vol. 56, no. 4 (1966).
- Domar, E. D. Essays in the Theory of Economic Growth New York: Oxford University Press, 1957.

- Derzhavne upravlinnia rehionalnym rozvytkom Ukrainy [State management of regional development in Ukraine]. Kyiv: NISD, 2010.
- Forrester, D. Mirovaia dinamika [World Dynamics]. Moscow; St. Petersburg: Izd-vo ACT; Terra Fantastica, 2003.
- Harrod, R. F. "An Essay in Dynamic Theory" *Economic Journal* vol. 49 (1939): 14-33.
- Humeniuk, A. M. Bezpeka strukturno-instytutsionalnoi transformatsii ekonomiky rehionu: teoretychni osnovy ta prykladni aspekty [Security structural and institutional transformation of the regional economy: theoretical foundations and practical aspects]. Kyiv: Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen, 2014.
- Halinieni, B., and Vitas, A. "Metody otsiniuvannia strukturnykh zmin u haluzevii strukturi" [Evaluation methods of structural changes in the industrial structure]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (128) (2012): 359-374.
- Heiets, V. M. et al. Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv, 2011.
- Kobzystyi, M. O. "Instytutsionalni umovy realizatsii strukturnykh zrushen u transformatsiinii ekonomitsi" [Institutional conditions for the implementation of structural changes in transforming the economy]. *Naukovo-tekhnichna informatsiia*, no. 2 (2005): 34-38.
- Meadows, D. H. et al. *The Limits to Growth: a Report for the Club of Rome's Project on the Predicament of Mankind* New York: Universe Books, 1972.
- Modeli identyfikatsii makroekonomichnykh dysbalansiv v Ukraini [Models identify macroeconomic imbalances in Ukraine]. Kyiv, 2015.
- Nort, D. *Instituty, instytutsionalnye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997.
- Prytula, Ya. Ya., and Kuzenko, N. V. "Strukturni reformy i rehionalna konverhentsiia v Ukraini" [Structural reforms and regional convergence in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2013): 7-16.
- Rostow, W. *The Stages of Economic Growth: A Non Communist Manifesto* London: Cambridge University Press, 1990.
- Shumpeter, Y. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia* [Theory of Economic Development]. Moscow: Progress, 1982.
- Toffler, E. *Tretia khvyliia* [Third Wave]. Kyiv: Vsesvit, 2000.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.372.8

ОСОБЛИВОСТІ БАЗОВИХ МОДЕЛЕЙ ІНТРАПРЕНЕРСТВА НА РІВНІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 БУБЕНЕЦЬ І. Г.

УДК 339.372.8

Бубенець І. Г.

Особливості базових моделей інтрапренерства на рівні торговельного підприємства

Метою написання статті є вивчення змісту й особливостей основних параметрів існуючих моделей інтрапренерства та дослідження досвіду їх використання найбільш інноваційними торговельними підприємствами світу. У результаті проведеного дослідження зазначено, що інтрапренерство за сукупністю ознак є одним із видів підприємництва, проте воно має свої характерні риси та особливості у таких сферах, як залучення ресурсів для підприємницької діяльності, автономія у прийнятті рішень, відповідальність за ризик, а також набуття прав власності та контролю. Вивчено й обґрунтовано бізнес-моделі, за яких запровадження інтрапренерства може бути успішним у межах торговельного підприємства. Запропоновано систему базових моделей внутрішнього торговельного підприємництва, яка відрізняється змістовним наповненням, ресурсними та організаційними передумовами впровадження, а також очікуваними результатами.

Ключові слова: інтрапренерство, базові моделі, підприємництво, торговельне підприємство

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 17.

Бубенець Ірина Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри технологій та розвитку підприємництва, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клоківська, 333, Харків, 61051, Україна)

Email: bubirag@mail.ru

УДК 339.372.8

UDC 339.372.8

Бубенець І. Г. Особенности базовых моделей интрапренерства на уровне торгового предприятия

Bubenets I. G. Peculiarities of the Basic Intrapreneurship Models at the Level of Trade Enterprise

Целью написания статьи является изучение содержания и особенностей основных параметров существующих моделей интрапренерства, исследование опыта их использования наиболее инновационными торговыми предприятиями мира. В результате проведенного исследования отмечено, что интрапренерство по совокупности признаков является одним из видов предпринимательства, однако оно имеет свои характерные черты и особенности в таких сферах, как привлечение ресурсов для предпринимательской деятельности, автономия в принятии решений, ответственность за риск, а также приобретение прав собственности и контроля. Изучены и обоснованы бизнес-модели, при которых внедрение интрапренерства может быть успешным в пределах предприятия. Предложена система базовых моделей внутреннего торгового предпринимательства которая отличается содержательным наполнением, ресурсными и организационными предпосылками внедрения, а также ожидаемыми результатами.

The purpose of writing this article is to examine the content and peculiarities of the basic parameters of the existing intrapreneurship models, study the experience of their use by the most innovative trade enterprises in the world. In the result of the study it was noted that intrapreneurship on its cumulative features is a type of entrepreneurship, however, it has its own characteristics and peculiarities in such areas as mobilization of resources for entrepreneurial activity, autonomy in decision-making, responsibility for the risk taken, and acquisition of rights for property and control. Business models, in which the introduction of intrapreneurship can be successful within the enterprise have been studied and proved. The system of the basic models of domestic trade entrepreneurship characterized by the content, resource and organizational prerequisites for the implementation and expected results has been suggested.

Key words: intrapreneurship, basic models, entrepreneurship, trade enterprise

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 17.

Bubenets Iryna G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Technology and Enterprise Development, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

Email: bubirag@mail.ru

Ключевые слова: интрапренерство, базовые модели, предпринимательство, торговое предприятие

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 17.

Бубенець Ірина Георгіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри технологій та розвитку предпринимательства, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

Email: bubirag@mail.ru

Вступ. За сучасних умов, де завдання розвитку підприємницької структури вирішуються виключно на верхньому рівні ієрархії менеджменту та ініціюються зверху, підприємницькі здібності працівників, як правило, залишаються латентними та незатребуваними. Але ж їх розкриття та інтеграція у господарську діяльність здатні забезпечити

суттєве підвищення ділової активності підприємства. Виявлення та реалізація підприємницьких здібностей персоналу розширює горизонти діяльності підприємства, виводить його на нові ринки, дозволяє швидко реагувати на зовнішні виклики, що актуалізує наукові дослідження в даному напрямі.

Метою написання статті є вивчення змісту й особливостей основних параметрів існуючих моделей інтрапренерства та досвіду їх використання найбільш інноваційними торговельними підприємствами світу, що дозволить сформувати систему базових моделей інтрапренерства на рівні торговельного підприємства.

Загальна модель інтрапренерства передбачає, що працівник або група працівників (інтрапренери) беруть на себе відповідальність і доводять власну ідею щодо розвитку бізнесу в межах існуючого підприємства до завершеного прибуткового продукту або послуги [1 – 8]. Така ідея може виходити за межі традиційної діяльності суб'єкта господарювання (руйнівні інновації), а може мати комплементарний характер (підтримуючі інновації).

Відповідно до досліджень фінських науковців [7], інтрапренерство дозволяє створювати додаткову цінність за рахунок:

- 1) підвищення результативності з точки зору зростання і прибутковості в середньо- і довгостроковій перспективі;
- 2) активізації процесів навчання, коли відбувається взаємний обмін знаннями між інтрапренером та організацією;
- 3) утримання ініціативних працівників, що сприяє не тільки активізації бізнес-процесів, але і пожевлення робочих місць. Якщо працівники мають свободу, ресурси і заохочення розвивати свої ідеї, підприємство буде отримувати конкурентну перевагу, запобігаючи звільненню цінного, кваліфікованого персоналу;
- 4) організаційної трансформації та оновлення, пов'язаних зі створенням внутрішньої різноманітності можливих типів швидкої реакції на зміни в зовнішньому середовищі;
- 5) формування нових здатностей, які можуть бути корисні поза контекстом, в якому вони були розроблені, а також їх трансфер у існуючі бізнес-підрозділи для пожевлення діяльності останніх.

Погоджуючись із результатами досліджень А. Хілла [9], зазначимо, що хоча інтрапренерство за сукупністю ознак є одним із видів підприємництва, проте воно має свої характерні риси та особливості у таких сферах, як залучення ресурсів для підприємницької діяльності, автономія у прийнятті рішень, відповідальність за ризик, а також набуття прав власності та контролю.

Найбільш вагомим відмінністю, з нашої точки зору, є джерела залучення ресурсів, які зумовлюють як ступінь

відповідальності за ризик, так і можливість набуття прав власності. Традиційні підприємці вимушені здійснювати активні дослідження ринків факторів виробництва та залучення на цих ринках необхідних ресурсів. Тим самим вони повністю беруть на себе відповідальність як за кількість, так і за якість цих ресурсів і, відповідно, враховують ризик можливих втрат.

Інтрапренери ж, навпаки, намагаються максимального задіяти наявні у підприємства ресурси для реалізації своїх бізнес-ідей. Відсутність необхідності розширення ресурсного потенціалу дозволяє використовувати його більш повно і залучати резерви, що є однією з головних умов підвищення ефективності діяльності підприємств. Хоча інтрапренери і наділяються при цьому певною автономністю у прийнятті рішень, проте вони мають узгоджувати свої дії щодо залучення ресурсів із керівництвом підприємств.

Специфіка інтрапренерства вимагає вивчення й обґрунтування бізнес-моделей, за яких його впровадження може бути успішним у межах торговельного підприємства. На жаль, новітність внутрішнього підприємництва як теоретичної концепції спричиняє недостатній рівень досліджень, пов'язаних із вивченням і систематизацією досвіду його впровадження не тільки у торгівлі, але і взагалі у всіх сферах економічної діяльності. Певною фундаментальністю і завершеністю в цьому плані відрізняється лише робота американських науковців Р. Волкотта і М. Ліппіта [10; 11], які дослідили діяльність близько 30 глобальних інноваційних компаній і на основі узагальнення їх досвіду запропонували систему базових моделей інтрапренерства, основу виділення яких становили розподіл прав власності та ресурсна підтримка (табл. 1).

Опортуністичну модель впроваджують ті підприємства, які не мають цілісної концепції інтрапренерства із системою спеціальних стимулів до такої діяльності, але сформували доволі відкриту та довірчу організаційну культуру. У межах такої культури підтримується соціальна взаємодія і культивується прояв творчих здібностей персоналу. Якщо результатом прояву таких здібностей стає бізнес-ідея, то вона має знайти підтримку у декількох менеджерів. Тільки в разі узгодження та подолання бюрократичного опору ця ідея може перетворитися на підприємницький проект і отримати інші ресурси.

Сприяюча модель інтрапренерства передбачає, що базове підприємство виділяє спеціальні кошти для фінансування інтрапренерських проектів і забезпечує їх адекватну підтримку на рівні управління, проте без чіткої формалі-

Таблиця 1

Базові моделі інтрапренерства [10; 11]

Права власності	Роздрібненість власності	Сфокусованість власності
Ресурсна підтримка		
Відсутність цільового ресурсного забезпечення	Опортуністична модель інтрапренерства («the opportunist»)	Захищаюча модель інтрапренерства («the advocatex»)
Цільова ресурсна підтримка	Сприяюча модель інтрапренерства («the enabler»)	Виробляюча модель інтрапренерства («the producer»)

зації відносин власності. Базове підприємство встановлює для інтрапренерів чіткі критерії відбору ідей, які можуть вважатися перспективними, а також розробляє вимоги для отримання фінансування. Завданнями менеджменту на такому підприємстві є також забезпечення прозорості прийняття рішень, залучення та утримання інтрапренерів, а також активна їх підтримка. Підприємства, що реалізують сприяючу модель, намагаються впровадити концепцію розвитку внутрішньої підприємницької активності, розуміння необхідності якої, як правило, формується на всіх організаційних рівнях. Отже, забезпечуючи всебічну ресурсну підтримку, така модель інтрапренерства акцентує увагу на розкритті творчих здібностей працівників.

Захищаюча модель інтрапренерства сфокусована на його організаційній формалізації із виділенням нових бізнес-структур, які не забезпечуються достатньою ресурсною підтримкою на корпоративному рівні. Базове підприємство виступає більшою мірою у ролі внутрішнього консультанта, який навчає пошуку та ідентифікації нових можливостей і підтримує менеджерів у розвитку інновацій.

Виробляюча модель інтрапренерства означає, що базове підприємство створює (за рахунок виявлення латентних підприємців серед працівників) та постійно підтримує інтрапренерські групи. На відміну від сприяючого та захищаючого типу інтрапренерства, ця модель передбачає також захист нових проєктів під час внутрішньої корпоративної боротьби за сфери впливу, заохочення міжфункціонального співробітництва, створення руйнівних (підривних) інновацій і стимулювання інтрапренерів-лідерів до продовження кар'єри за межами створених ними інтрапренерських груп. По суті, у межах базового підприємства створюється «інкубатор» для управління ідеями, тобто децентралізований підрозділ, до складу якого входять інтрапренерські групи, які реалізують весь проєктний цикл – від розробки ідеї до її впровадження. Використання такої моделі потребує значних інвестицій і великого штату кваліфікованих співробітників.

Якщо сприяюча, захищаюча та виробляюча моделі інтрапренерства можуть розглядатися як автономні форми побудови підприємницької організації, у межах яких здійснюється цілеспрямоване управління розвитком внутрішнього підприємницького потенціалу, то опортуністична модель є більшою мірою спонтанною реакцією працівників і керівництва підприємства на необхідність змін, які виявляються не завдяки організаційним зусиллям, а навпаки – через подолання організаційного опору і недостатню підтримку проєктних лідерів.

Вивчення досвіду торговельних підприємств свідчить, що, на відміну від інших сфер економіки, підприємницька діяльність у торгівлі завжди характеризувалася досить високою активністю, пов'язаною із відносною легкістю відкриття торговельного бізнесу, невисокою його капіталоємністю, швидкою окупністю інвестицій, гнучкістю щодо змін споживчого попиту. Разом з цим, такі особливості торгівлі здебільшого стосуються малих форм підприємництва, де власники не тільки виконують підприємницькі функції, але і безпосередньо беруть участь в управлінні. Великі торговельні підприємства в силу масштабів своєї діяльності є більш інертними. Досягаючи стадії зрілості, вони втрачають гнучкість, управління набуває рутинний харак-

тер і зосереджується не на пошуку нових ідей і концепцій, а на втриманні досягнутих позицій. Якщо така ситуація триває досить довго, то такі підприємства перетворюються із лідерів на тих, хто вже тільки наздоганяє інших, більш креативних, і остаточно втрачає ринковий потенціал.

Як свідчить проведене дослідження особливостей моделей інтрапренерства, саме внутрішнє підприємництво дозволить торговельним підприємствам уникнути кризи організаційної бюрократизації та стимулювати до підприємницької активності не тільки менеджмент торговельного підприємства, але й інші категорії найманих працівників, що безпосередньо не беруть участі в управлінні. Такі дії допоможуть великим торговельним підприємствам подолати інертність і реалізувати прагнення до зростання навіть на стадії зрілості, підтримати гнучкість та інноваційність, які характерні здебільшого для невеликих підприємств.

Підґрунтям інтрапренерства у торгівлі є створення умов, стимулювання та реалізація підприємницького потенціалу управлінського та торгово-оперативного персоналу на основі використання ресурсів і організаційних здатностей торговельного підприємства. Оскільки у межах інтрапренерства підприємницька діяльність характеризується лише відносною самостійністю та автономністю, то основними властивостями персоналу, які мають бути сформовані для результативної інтрапренерської діяльності у торгівлі, є: цілеспрямованість, пошукові (творчі) здібності, прагнення до лідерства, комунікабельність, управлінські здібності, високий рівень професіоналізму, універсальність, економічна активність.

Формування та розвиток таких здібностей, з одного боку, залежить від психофізіологічних особливостей самих працівників, а з іншого – може стимулюватися керівництвом торговельного підприємства.

У свою чергу, стимулювання інтрапренерства на торговельному підприємстві залежить від наявності певних передумов:

- керівництво підприємства підтримує підприємницький дух, а діюча система управління – ініціативність і реалізацію творчих здібностей управлінського та торгово-оперативного персоналу;
- завдання організаційної і торгово-технологічної гнучкості визнаються як пріоритетні і для їх реалізації існують можливості створення нових бізнес-структур і підрозділів;
- налагоджений процес виявлення ресурсних резервів для реалізації підприємницьких ідей персоналу.

Визначені передумови стимулювання інтрапренерства зумовлюють особливості впровадження розглянутих інтрапренерських моделей в торговельних підприємствах. Дослідження таких особливостей на прикладі діяльності транснаціональних роздрібних мереж Whole Foods Market [12], H&M [13], Wal-Mart [14], Inditex [15], що входять до рейтингу найбільш успішних інноваційних компаній світу [16], а також російської торговельної мережі «Буквоед» [17], яка має розгалужену роздрібну мережу не тільки в Росії, але і в Україні, свідчить, що у сфері торгівлі найбільше поширення отримали сприяюча та захищаюча моделі інтрапренерства (табл. 2). Саме вони дозволяють повною мірою стимулювати та використовувати ініціативність

Таблиця 2

Досвід впровадження інтрапідприємства найбільш інноваційними торговельними підприємствами

Компанія	Стратегічні цілі для розвитку інтрапідприємства	Модель інтрапідприємства	Приклади інновацій
Wal-Mart (США)	Збереження коштів покупців для покращення їхнього життя	Сприяюча модель – дух інтрапідприємства закладений в основу бізнес-моделі компанії, де всі партнери розглядаються як власники бізнесу, кожен з яких може взяти на себе відповідальність і ризику за розробку та реалізацію бізнес-ідей	Ініціативи trade-in у сфері вторинного ринку електроніки; запуск внутрішньомагазинної (in-store) клініки; програма для інтрапідприємців «Get on the Shelf» («заповніть простір»)
Whole Foods Market (США)	Пропозиція здорових продуктів і здорового образу життя	Захищаюча модель, у межах якої компанія розглядається як співтовариство невеликих груп, що створюють цінності для людей. Менеджери виконують функції консультантів цих груп, наділяючи їх певною автономністю у прийнятті рішень щодо операційної діяльності, кадрової та мотиваційної політики	Програма споживання вітряної та сонячної енергії; рейтингова система оцінки якості продуктів; програма етичної торгівлі; програма власного виробництва овочей на дахах магазинів
Inditex (Іспанія)	Оптимізація ключових компетенцій в усіх процесах ланцюжка створення цінності	Сприяюча модель – в компанії реалізується програма «The Big Idea Project», яка надає всім працівникам можливість ініціювати ідеї розвитку та отримати фінансування; дизайнери-інтрапідприємці, маючи ресурсну підтримку, наділені повноваженнями самостійно приймати рішення щодо нової продукції з метою якнайшвидшого її доведення до покупця	Програма Ready to Manufacture, яка запобігає використанню шкідливих речовин під час фарбування тканин; реалізація глобальної стратегії скорочення споживання води, енергії, сировини; впровадження програми екоефективності в магазинах
H&M (Швеція)	Створювати прийнятну за ціною для всіх моду, що не зашкоджує зовнішньому середовищу	Захищаюча модель – існує спеціальна команда збалансованого розвитку, що відповідає за розвиток глобальних напрямів діяльності, визначення прогресу, заохочення та консультування окремих бізнес-підрозділів щодо можливостей розвитку, а також обмежену цільову ресурсну підтримку відібраних проектів	Програма Green Store Challenge, що спрямована на вирішення завдань екологічного споживання; програма розвитку T-commerce на основі технологій Smart TV; екологічні ініціативи trade-in, пов'язані із обміном старих речей на ваучери
Буквоїд (Росія)	Культурний розвиток суспільства та задоволення його інформаційних, інтелектуальних і емоційних запитів	Сприяюча модель – кожен співробітник магазину може стати керівником проекту, в компанії виділяється час для саморозвитку працівників і пошуку нових ідей, за умов перспективності яких створюються спеціальні тимчасові команди	Створення нового формату книжкового магазину-клубу, реалізація проекту «Культурне середовище», відкриття книжкових кав'ярень

торговельних працівників, забезпечуючи організаційну гнучкість і певну ресурсну підтримку.

Разом з тим, отримані результати, на наш погляд, не виключають можливість впровадження опортуністичної моделі, яка більшою мірою характерна не для інноваційних підприємств, реакція на необхідність змін у яких не є спонтанною, а для торговельних підприємств, стратегічні цілі яких визначаються підтримкою збалансованого розвитку.

З метою узагальнення результатів авторського дослідження можливостей запровадження інтрапідприємства для активізації підприємницького потенціалу торговельних підприємств сформуємо зміст, входи та виходи опортуністичної, сприяючої та захищаючої моделей (рис. 1).

Застосування виробляючої моделі інтрапідприємства, на нашу думку, на рівні торговельних підприємств, іннова-

ційна активність яких порівняно з іншими сферами економічної діяльності є досить низькою, не може вважатися доцільним. Формування «інкубаторів» ідей, які є невід'ємним атрибутом цієї моделі, характеризується високою науковістю, інтеграцією масштабних наукових досліджень із практичними розробками щодо розвитку бізнесу в тій чи іншій сфері. У торгівлі ж, де більшість суб'єктів підприємницької діяльності відносяться до малого бізнесу та не ставлять перед собою глобальних завдань зміни середовища. А отже їх співпраця з університетами та науково-дослідними центрами якщо і може бути ефективною, то тільки на рівні вирішення конкретних завдань їх розвитку, а не створення автономних інноваційних структур або підрозділів.

Висновок. Таким чином, розроблена система моделей торговельного інтрапідприємства є рамочною і визна-

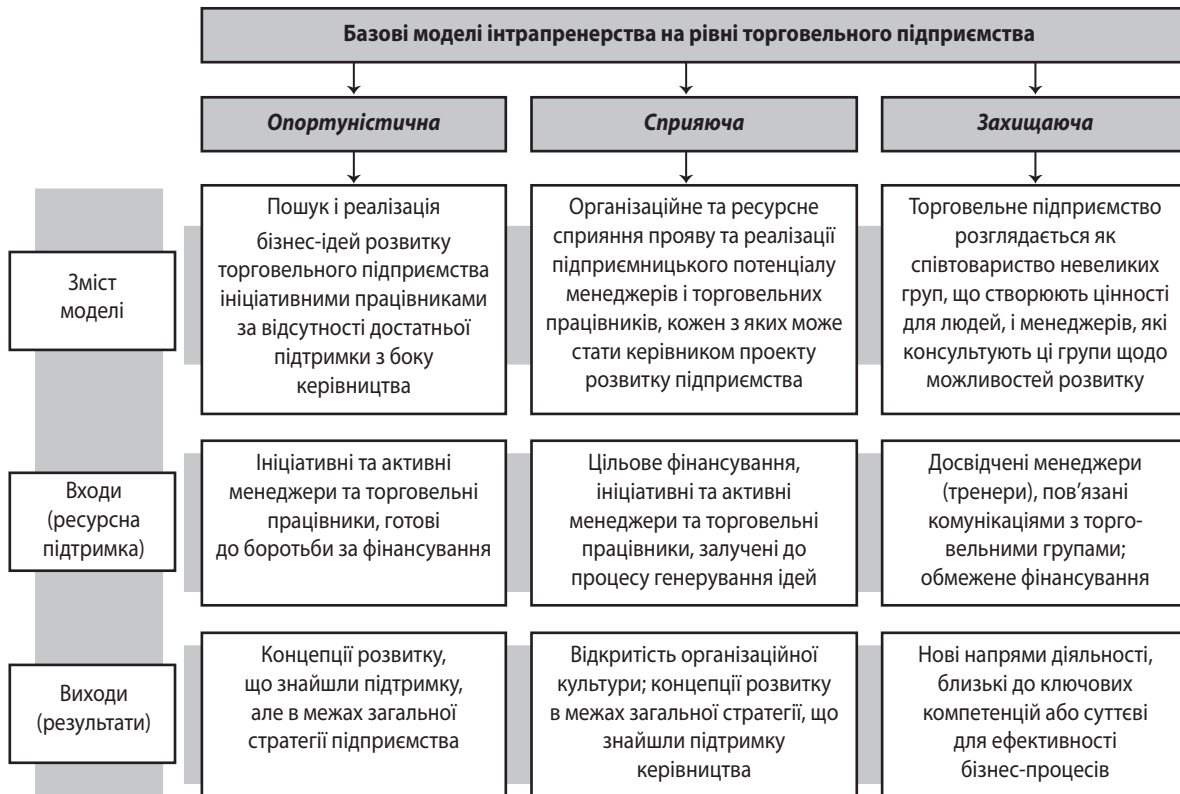


Рис. 1. Система базових моделей інтрапідприємства на рівні торговельного підприємства

чає найбільш суттєві ознаки форм активізації підприємницького потенціалу в торгівлі, виходячи з її ресурсної та організаційної підтримки. Оскільки застосування кожної з представлених моделей вимагає певної ітеративної послідовності дій за дотримання необхідних для їх здійснення умов, то наступним завданням дослідження має бути розробка відповідних організаційно-економічних засад внутрішнього підприємництва на торговельних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА

1. Власова М. Ф. Механизм реализации внутрифирменного предпринимательства (интрапідприємства) на предприятиях строительной отрасли / М. Ф. Власова // Вестник Уральского государственного технического университета. Серия «Экономика и управление». – 2008. – № 6. – С. 28 – 39.
2. Внутрифирменное предпринимательство: подходы к исследованию вопроса : научный доклад № 1(R) / Г. В. Широкова, В. А. Сарычева, Е. Ю. Благов, А. В. Куликов. – СПб. : ВШМ СПбГУ, 2008. – 53 с. – (Серия «Научные доклады»).
3. Смольянова Е. Л. Активизация инновационной деятельности предприятия путем создания интрапідприємств подразделений / Е. Л. Смольянова, С. А. Волкова // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2009. – № 1 (27). – С. 255 – 263.
4. Чистякова О. В. Методологические основы внедрения интрапідприємства в организации / О. В. Чистякова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 3. – С. 25 – 28.
5. Чистякова О. В. Предпосылки возникновения и современные тенденции развития интрапідприємства / О. В. Чистякова // Вестник Брянского государственного университета. – 2011. – № 2. – С. 26 – 30.
6. Чистякова О. В. Формирование внутрикорпоративной инновационной инфраструктуры путем внедрения системы интрапідприємства / О. В. Чистякова // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – № 7. – С. 218 – 224.
7. Intrapreneurship – Act Different / L. Lankinen, E. Taimela, T. Toskovic, G. Wallin. – Helsinki : The Confederation of Finnish Industries EK, 2012. – 58 p.
8. Pinchot G. Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Company to Become an Entrepreneur / G. Pinchot. – New York : Harper and Row, 1985. – 400 p.
9. Hill I. An Intrapreneur-turned-entrepreneur Compares Both World / I. Hill // Research management. – 1987. – Vol. 30. – P. 33 – 37.
10. Wolcott R. Grow from Within: Mastering Corporate Entrepreneurship and Innovation / R. Wolcott, M. J. Lippitz. – New York : McGraw-Hill, 2009. – 240 p.
11. Wolcott R. The Four Models of Corporate Entrepreneurship / R. Wolcott, M. J. Lippitz // MIT Sloan Management Review. – 2007. – Vol. 49, № 1. – P. 74 – 82.
12. Whole Foods Market : Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wholefoodsmarket.com>
13. H&M : Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sustainability.hm.com>
14. Walmart : Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corporate.walmart.com/our-story/>
15. Inditex : Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://static.inditex.com>
16. The world's most innovative companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/innovative-companies/list>

17. Буквоед : официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bookvoed.ru>

REFERENCES

- Bukvoed. <http://www.bookvoed.ru>
- Chistiakova, O. V. "Metodologicheskie osnovy vnedreniia intrapreneerstva v organizatsii" [Methodological basis of the introduction of intrapreneurship within the organization]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 3 (2011): 25-28.
- Chistiakova, O. V. "Predposylki voznikoveniia i sovremennye tendentsii razvitiia intrapreneerstva" [Background of modern trends of development of intrapreneurship]. *Vestnik Brianskogo gosudarstvennogo universiteta*, no. 2 (2011): 26-30.
- Chistiakova, O. V. "Formirovanie vnutrikorporativnoy innovatsionnoy infrastruktury putem vnedreniia sistemy intrapreneerstva" [Formation of intra-innovation infrastructure through the introduction of intrapreneurship]. *Vestnik Irkutskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta*, no. 7 (2013): 218-224.
- Hill, I. "An Intrapreneur-turned-entrepreneur Compares Both World" *Research management* vol. 30 (1987): 33-37.
- H&M. <http://sustainability.hm.com>
- Inditex. <http://static.inditex.com>
- Lankinen, L. et al. *Intrapreneurship – Act Different* Helsinki: The Confederation of Finnish Industries EK, 2012.
- Pinchot, G. *Intrapreneuring: Why You Don't Have to Leave the Company to Become an Entrepreneur* New York: Harper and Row, 1985.
- Shirokova, G. V. et al. *Vnutrifirmennoe predprinimatelstvo: podkhody k issledovaniyu voprosa : nauchnyy doklad № 1 (R)* [Corporate Entrepreneurship: Approaches to the study of the question: a scientific report number 1 (R)]. St. Petersburg: VShM SPbGU, 2008.
- Smolianova, E. L., and Volkova, S. A. "Aktivizatsiia innovatsionnoy deiatel'nosti predpriiatiia putem sozdaniia intrapreneerskikh podrazdeleniy" [Activation of innovative activity of the enterprise by creating intrapreneurskikh units]. *Vestnik INZheKONa. Seriya «Ekonomika»*, no. 1 (27) (2009): 255-263.
- The world's most innovative companies. <http://www.forbes.com/innovative-companies/list>
- Vlasova, M. F. "Mekhanizm realizatsii vnutrifirmennogo predprinimatelstva (intrapreneerstva) na predpriiatiakh stroitel'noy otrasli" [The mechanism of implementation of intra-enterprise (intrapreneurship) at the enterprises of the construction industry]. *Vestnik Uralskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya «Ekonomika i upravlenie»*, no. 6 (2008): 28-39.
- Walmart. <http://corporate.walmart.com/our-story/>
- Wolcott, R., and Lippitz, M. J. "The Four Models of Corporate Entrepreneurship" *MIT Sloan Management Review*. vol. 49, no. 1 (2007): 74-82.
- Whole Foods Market. <http://www.wholefoodsmarket.com>
- Wolcott, R., and Lippitz, M. J. *Grow from Within: Mastering Corporate Entrepreneurship and Innovation* New York: McGraw-Hill, 2009.

ЗАВДАННЯ ТА ІНСТРУМЕНТИ ТОВАРНО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

© 2015 КУЗЬМІН О. Є., ФЕЩУР Р. В., СКИБІНСЬКИЙ О. С., ДРИМАЛОВСЬКА Х. В.

УДК 338.33

Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Скибінський О. С., Дрималовська Х. В.

Завдання та інструменти товарно-технологічної диверсифікації виробництва

Мета статті передбачає виокремлення завдань і розроблення інструментів товарно-технологічної диверсифікації виробництва, спрямованих на оновлення асортименту продукції та впровадження інноваційних технологій, що забезпечить високий рівень конкурентоспроможності та створить передумови для сталого розвитку підприємства. В результаті опрацювання літературних джерел сформовано завдання та інструменти розвитку підприємств шляхом товарно-технологічної диверсифікації виробництва. У статті запропоновано дієві інструменти товарно-технологічної диверсифікації виробництва, а саме: модель розширення номенклатури продукції, багатокритеріальну модель оптимізації асортименту продукції, модифіковану модель Канторовича – Купманса впровадження на підприємстві нових технологій виробництва при заданих обмеженнях на випуск продукції. Подальші дослідження пов'язані з формуванням інструментів диверсифікації виробництва шляхом упровадження нових видів виробництва.

Ключові слова: диверсифікація виробництва, моделі диверсифікації, товарна диверсифікація, технологічна диверсифікація, потенціал диверсифікації, інноваційні перетворення, ризики диверсифікації, система обмежень, критерії оптимізації.

Табл.: 1. **Формул:** 31. **Бібл.:** 19.

Кузьмін Олег Євгенович – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджменту, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Фещур Роман Васильович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри технологій управління, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: romanfeshchur@gmail.com

Скибінський Олександр Станіславович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: sos@ukr.net

Дрималовська Христина Василівна – аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: chrystyna90@gmail.com

УДК 338.33

UDC 338.33

Кузьмин О. Е., Фещур Р. В., Скибинский А. С., Дрималовская Х. В.
Задачи и инструменты товарно-технологической диверсификации производства

Цель статьи предусматривает выделение задач и разработку инструментов товарно-технологической диверсификации производства, направленных на обновление ассортимента продукции и внедрение инновационных технологий, что обеспечит высокий уровень конкурентоспособности и создаст предпосылки для устойчивого развития предприятия. В результате обработки литературных источников сформированы задачи и инструменты развития предприятия путем товарно-технологической диверсификации производства. В статье предложены действенные инструменты товарно-технологической диверсификации производства, а именно: модель расширения номенклатуры продукции, многокритериальную модель оптимизации ассортимента, модифицированную модель Канторовича – Купманса внедрения на предприятии новых технологий производства при заданных ограничениях на выпуск продукции. Дальнейшие исследования связаны с формированием инструментов диверсификации производства путем внедрения новых видов производства.

Ключевые слова: диверсификация производства, модели диверсификации, товарная диверсификация, технологическая диверсификация, потенциал диверсификации, инновационные преобразования, риски диверсификации, система ограничений, критерии оптимизации

Табл.: 1. **Формул:** 31. **Библ.:** 19.

Kuzmin O. Ye., Feshchur R. V., Skybinsky O. S., Drymalovska K. V.
Problems and Instruments of Product and Technological Diversification of Manufacturing

The purpose of the article involves identification of objectives and development of instruments for product and technological diversification aimed at updating the range of products and introducing innovative technologies, which will ensure a high level of competitiveness and create preconditions for steady development of the enterprise. As a result of studying the literary sources the objectives and instruments for development of enterprises by means of product and technological diversification have been defined. The article suggests effective instruments of product and technological diversification of manufacturing, namely: the model of expansion of the product range, multi-criteria model of optimization of the product range, a modified model of Kantorovich-Koopmans for implementing new production technologies with set limits on the product output. Further research relate to formation of instruments for manufacturing diversification by means of introducing new types of production.

Key words: diversification of manufacturing, diversification models, product diversification, technological diversification, diversification potential, innovative transformation, diversification risks, system of restrictions, optimization criteria

Tabl.: 1. **Formulae:** 31. **Bibl.:** 19.

Кузьмин Олег Евгеньевич – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і менеджмента, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Фещур Роман Васильевич – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри технологій управління, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: romanfeshchur@gmail.com

Скибинський Александр Станиславович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджмента і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: sos@ukr.net

Дрималовська Христина Васильевна – аспірант кафедри менеджмента і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (ул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: chrystyna90@gmail.com

Kuzmin Oleg Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Director, Institute of Economics and Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: okuzmin@lp.edu.ua

Feshchur Roman V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Technology Management, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: romanfeshchur@gmail.com

Skybinskyi Oleksandr S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: sos@ukr.net

Drymalovska Khrystyna V. – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: chrystyna90@gmail.com

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими завданнями. Товарно-технологічна диверсифікація виробництва є ефективним засобом розвитку підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності. Інноваційні перетворення продукції, а також технології її виробництва є запорукою створення конкурентних переваг для підприємств. Їх здійснення спирається на результати ретельних маркетингових досліджень товарного ринку, осмислення стратегій розвитку з урахуванням можливої поведінки споживачів і конкурентів та вимагають залучення додаткових ресурсів із зовнішніх і внутрішніх джерел.

Складність і багатогранність проблеми товарно-технологічної диверсифікації виробництва вимагає вирішення актуальних завдань оптимізації номенклатури та асортименту продукції, тобто її структури і портфельного наповнення, а також забезпечення ефективності виробництва шляхом впровадження інноваційних ресурсозберіжних технологій. Вирішення зазначених завдань потребує розроблення і застосування дієвих інструментів товарно-технологічної диверсифікації.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблема диверсифікації виробництва перебуває під постійною увагою вітчизняних і зарубіжних учених. Завдання, концептуальні моделі та інструментальні засоби товарно-технологічної диверсифікації виробництва розглядалися у працях І. Ансоффа, П. Друкера, М. Корінка, Ф. Котлера, О. Кузьміна, О. Маслака, В. Момота, В. Трубаніна та ін. Моделі формування оптимального асортименту продукції (товарної диверсифікації) присвячені праці таких науковців, як С. Гаркавенко, Г. Марковіц, О. Орлов, Р. Фещур, Н. Чухрай, У. Шарп та ін.

Метою товарної диверсифікації є формування оптимального за критеріями доходності (прибутковості), рівня задоволення потреб споживачів та ризику асортиментного портфеля, що забезпечує раціональне та екологічно ви-

правдане використання обмежених ресурсів на шляху досягнення сталого розвитку підприємств.

Маркетингові завдання формування інноваційної товарної політики ґрунтовно описані у працях [1; 2; 5; 6], критерії впровадження товарної диверсифікації – у праці [19], методи і моделі прогнозування попиту на продукцію – у працях [7; 8; 10; 11], напрями зниження ресурсоемності продукції – у працях [3; 4; 9], методи і моделі оптимального планування виробництва продукції – у працях [12; 13; 14], особливості застосування портфельного підходу (моделі Г. Марковіца) до управління асортиментом продукції – у працях [15; 16; 17]. Серед низки праць щодо технологічної диверсифікації виробництва необхідно відзначити роботи [4; 18].

У перелічених публікаціях з різним ступенем деталізації розглянуто завдання і методи товарно-технологічної диверсифікації. Проблемними і такими, що потребують подальшого опрацювання, залишаються завдання розроблення адекватних інструментів (економіко-математичних моделей) планування товарної та технологічної диверсифікації виробництва.

Мета дослідження. Метою дослідження є виокремлення актуальних завдань та розроблення інструментів товарно-технологічної диверсифікації виробництва, спрямованих на оновлення асортименту продукції та впровадження інноваційних технологій, що забезпечить високий рівень конкурентоспроможності та створить передумови для сталого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Дослідження показали, що до основних завдань товарно-технологічної диверсифікації виробництва на шляху забезпечення розвитку підприємств слід віднести: моніторинг ринкового середовища, аналізування показників стану і динаміки розвитку підприємства, аналізування потенціалу розвитку діючих видів виробництва, встановлення цільових індикаторів розвитку підприємства та формування стратегії товарно-технологічної диверсифікації виробництва (табл. 1).

Завдання та інструменти розвитку підприємств шляхом товарно-технологічної диверсифікації виробництва

Завдання	Зміст завдання	Інструменти
1. Моніторинг ринкового середовища	1.1. Аналізування стану і прогнозування тенденцій розвитку товарного ринку. 1.2. Аналізування конкурентоспроможності асортименту продукції підприємства порівняно із продукцією підприємств-лідерів галузі (за споживачами, ціновими, екологічними параметрами, іншими маркетинговими характеристиками, витратами ресурсів тощо).	Методи маркетингових досліджень
2. Аналізування показників стану і динаміки розвитку підприємства	2.1. Дослідження соціально-економічних показників стану підприємства. 2.2. Прогнозування показників розвитку підприємства за збереження товарно-технологічного профілю виробництва.	Економіко-статистичні методи. Економетричні методи і моделі
3. Аналізування потенціалу розвитку діючих видів виробництва	3.1. Оцінювання ресурсних можливостей розширення номенклатури продукції. 3.2. Виявлення напрямів оновлення асортименту продукції 3.3. Оцінювання можливостей та економічної доцільності впровадження нових технологій.	Експертні методи. Методи функціонально-структурного аналізу.
4. Встановлення цільових індикаторів розвитку підприємства	4.1. Розроблення системи показників оцінювання розвитку підприємства. 4.2. Виявлення еталонного вектора індикаторів розвитку. 4.3. Встановлення планових орієнтирів (індикаторів) розвитку підприємства на ближню і віддалену перспективу.	Методи аналізу і синтезу складних систем. Експертні методи. Методи імітаційного моделювання. Економетричні методи і моделі
5. Формування стратегії товарно-технологічної диверсифікації виробництва	5.1. Побудова концепції товарно-технологічної диверсифікації виробництва. 5.2. Розроблення інструментів планування товарно-технологічної диверсифікації виробництва. 5.3. Оцінювання показників товарно-технологічної диверсифікації виробництва.	Методи якісного аналізу соціально-економічних явищ і процесів. Економіко-математичні методи і моделі. Методи якісного і кількісного оцінювання ризику.

Джерело: сформовано авторами за [4; 5; 7; 8; 10; 12] та з урахуванням власних розробок

На кожному з виокремлених завдань процесу товарно-технологічної диверсифікації виробництва можливе застосування різноманітних інструментів – стандартних чи спеціальних методів маркетингових досліджень, оцінювання ризиків, економіко-математичного моделювання, економіко-статистичного прогнозування, функціонально-вартісного аналізу, стратегічного аналізу, експертного оцінювання, портфельного аналізу, імітаційного моделювання тощо.

Зупинимось докладніше на особливостях побудови економіко-математичних інструментів (моделей) планування товарно-технологічної диверсифікації виробництва як ефективних засобів формування оптимальної стратегії розвитку підприємств. Диверсифікація виробництва може включати впровадження нових та розвиток діючих видів виробництва, за якими передбачається розширення номенклатури та асортименту продукції і впровадження нових технологій. Зупинимось детальніше на завданні розвитку діючих видів виробництва шляхом розширення номенклатури продукції.

Важливо розрізнити сутність понять «номенклатури продукції» та «асортименту продукції». Доцільно вважати, що термін номенклатура є ширшим, ніж асортимент [5 с. 264, 266].

За даними Державної служби статистики України, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі

промислової у 2014 р. становила 2,5 %, а середній приріст питомої ваги реалізованої інноваційної продукції за 2000 – 2014 рр. має від'ємне значення (-0,49 %), що свідчить про незадовільну тенденцію щодо впровадження нових видів продукції. Певне нарощення впровадження нових видів техніки спостерігалось у 2010 – 2014 рр., за які середній темп приросту кількості найменувань нових видів техніки склав +19,3 %. Наведені дані дають підставу стверджувати про необхідність підвищення рівня впровадження нових видів техніки шляхом диверсифікації виробництва.

Економіко-математичне моделювання розширення номенклатури продукції полягає у встановленні функції мети та системи обмежень, за допомогою яких визначається оптимальне поєднання номенклатурних груп, освоєних виробництвом, та нових груп однорідної за призначенням продукції.

Першочергово встановимо вид функції мети. З точки зору суб'єкта господарювання, пріоритетною метою є досягнення максимального прибутку від розширення номенклатурних груп продукції ($F_1(x; y)$), тобто:

$$F_1(x; y) = \sum_{j \in J_{\text{осв}}} (P_j - V_j) \times x_j + \sum_{j \in J_{\text{нов}}} (P_j - V_j) \times y_j \rightarrow \max, \quad (1)$$

де j – індекс номенклатурної групи продукції ($j \in J, J = J_{\text{осв}} + J_{\text{нов}}$);

x_j – шуканий обсяг виробництва продукції освоєних номенклатурних груп ($J_{осв}$);

y_j – шуканий обсяг виробництва продукції нових номенклатурних груп ($J_{нов}$);

P_j – середня ціна одиниці продукції j -ї номенклатурної групи ($j \in J$);

V_j – витрати на виробництво і збут одиниці продукції j -ї номенклатурної групи.

Функціонування підприємства відбувається під дією навколишнього та зовнішнього середовища. Інтереси навколишнього середовища можна відобразити за допомогою функції мети – мінімізація негативних впливів виробництва на екосистему ($F_2(x; y)$):

$$F_2(x; y) = \sum_{j \in J_{осв}} g_j \times x_j + \sum_{j \in J_{нов}} g_j \times y_j \rightarrow \min, \quad (2)$$

де g_j – оцінка (грошова, бальна) негативного впливу виробництва продукції j -ї номенклатурної групи на екосистему ($g_j \geq 0$).

Підприємство, здійснюючи випуск освоєних і плануючи виробництво нових номенклатурних груп продукції, зобов'язане мінімізувати їх шкідливий вплив на навколишнє середовище: забруднення повітряного басейну, води, радіоактивного забруднення повітря і ґрунту. Важливість цього аспекту для діяльності суб'єкта господарювання обумовлено також можливістю уникнення штрафних санкцій, відповідно, забезпечення оптимального рівня прибутковості продукції, що відображено за допомогою функції мети $F_2(x; y)$.

Щодо зовнішнього середовища, то його інтереси в отриманні якісної продукції доцільно відобразити за допомогою таких обмежень:

$$0 < D_j^* \leq x_j \leq D_j^{**}, j \in J_{осв}; \quad (3)$$

$$y_j \leq D_j^{**}, j \in J_{нов}; \quad (4)$$

$$\sum_{j \in J_{осв}} P_j \times x_j + \sum_{j \in J_{нов}} P_j \times y_j \leq Q, \quad (5)$$

де D_j^* – мінімальна ринкова потреба у продукції j -ї номенклатурної групи;

D_j^{**} – максимальна ринкова потреба у продукції j -ї номенклатурної групи;

Q – максимальний обсяг платоспроможного попиту на однорідну за призначенням продукцію номенклатурних груп.

Зазначимо, що значення D_j^* , D_j^{**} можуть відображати фактичну (для освоєних виробництвом номенклатурних груп) або очікувану (для нових номенклатурних груп) частку ринку продукції підприємства.

Відзначимо економічну сутність обмеження (3) – виробництво продукції освоєних номенклатурних груп за обсягом не повинно бути меншим за визначену мінімальну ринкову потребу у продукції j -ї номенклатурної групи (D_j^*), а також не перевищувати максимальну ринкову потребу у продукції j -ї номенклатурної групи (D_j^{**}).

Аналогічно, обмеження (4) означає, що обсяг виробництва продукції нових номенклатурних груп не повинен перевищувати максимальну ринкову потребу у продукції j -ї номенклатурної групи (D_j^{**} , $j \in J_{нов}$).

Економічна сутність обмеження (5) полягає у відображенні платоспроможного попиту споживачів на од-

норідну за призначенням продукцію. При цьому до уваги береться як продукція освоєних номенклатурних груп, так і нових.

Важливу роль при вирішенні завдання розширення номенклатури продукції відіграють обмеження на ресурсне забезпечення. До числа найістотніших видів ресурсів віднесемо: працівників (високої кваліфікації); основні засоби (високотехнологічне обладнання); матеріали (дефіцитні з огляду на їх обмеженість та умови постачання); енергетичні (нормовані щодо постачання).

Обмеження на ресурсне забезпечення набуде такого вигляду:

$$\sum_{j \in J_{осв}} a_{rj} \times x_j + \sum_{j \in J_{нов}} a_{rj} \times y_j \leq A_r, \quad (6)$$

де r – вид ресурсу ($r \in R$);

R – сукупність обмежених ресурсів;

a_{rj} – витрати ресурсу r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ї номенклатурної групи ($j \in J$);

A_r – обсяг ресурсного забезпечення ($r \in R$).

З економічної точки зору, обмеження (6) означає, що сукупні витрати ресурсів на виробництво продукції освоєних номенклатурних груп та продукції нових номенклатурних груп не повинні перевищувати обсяг наявних фактичних чи потенційно ресурсів.

Відзначимо, що умови невід'ємності змінних величин, які є обов'язковими у задачах лінійного програмування, для змінної x_j ($j \in J_{осв}$) виконуються автоматично, оскільки $x_j \geq D_j^* > 0$ за обмеженням (3). Щодо змінної величини y_j (нових номенклатурних груп), то необхідно передбачити виконання умови:

$$y_j \geq 0 (j \in J_{нов}). \quad (7)$$

Побудована економіко-математична модель диверсифікації виробництва шляхом розширення номенклатури продукції за рахунок передбачення можливості освоєння на виробництві нових номенклатурних груп дозволяє встановити оптимальні обсяги виробництва продукції освоєних ($j \in J_{осв}$) та нових ($j \in J_{нов}$) номенклатурних груп за виконання обмежень на існуючий чи потенційний попит на продукцію та ресурсний потенціал підприємства.

Наведені в моделі обмеження (3), (5), (6) не виключають можливості введення у систему умов додаткових обмежень (її розширення), скажімо, шляхом застосування обмежень на значення індикаторів соціально-економічного розвитку (продуктивність праці, матеріало- та енергомісткість продукції тощо).

Базова оптимізаційна модель (1) – (7) належить до класу лінійних, детермінованих, багатокритеріальних, статичних моделей. Використання моделі базується на ряді припущень:

1. Масштаби виробництва продукції не впливають на значення технологічних коефіцієнтів (a_{rj}), тобто $a_{rj} = \text{Const}$ при будь-яких значеннях (x_j), (y_j).
2. Ймовірність впровадження на виробництві нових номенклатурних груп продукції дорівнює одиниці (процес диверсифікації є детермінованим).
3. Кількість функцій мети можна збільшити з урахуванням цільових індикаторів розвитку підприємства, тобто задача оптимізації номенклатури про-

дукції за своїм змістом є багатокритеріальною, розв'язання якої спирається на методи пошуку компромісного плану.

4. Період впровадження нових номенклатурних груп продукції є меншим за плановий проміжок часу. У протилежному випадку необхідно ввести індекс часу (t) і перетворити статичну базову модель (1) – (7) до динамічного виду.

Важливим завданням диверсифікації виробництва є оптимізація асортименту продукції підприємства, економіко-математичні моделі якого є достатньо опрацьованими в наукових джерелах [4; 5; 12; 13].

Диверсифікація виробництва через розширення асортименту продукції вказує на те, що підприємство може частково оновлювати продукцію. Мотивуючими факторами таких змін виступають потреби споживачів. Також дуже важливо враховувати ще один фактор, який перешкоджає появі нових видів продукції на ринку – діяльність конкурентів.

У якості функції мети, за допомогою якої відображають економічні інтереси підприємства, доцільно розглядати досягнення максимального прибутку від реалізації асортименту продукції ($F_3(x; y; z; u)$):

$$F_3(x, y, z, u) = \sum_{i \in I_{осв}} (P_i - V_i) \times x_i + \sum_{i \in I_{нов}} (P_i - V_i) \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} (P_i - V_i) \times z_i - \sum_{i \in I_{нов}} (P_i - V_i) \times u_i \rightarrow \max, \quad (8)$$

де i – вид продукції (освоєна виробництвом – $i \in I_{осв}$; оновлена – $i \in I_{онов}$; нова – $i \in I_{нов}$; нова з економічними параметрами продукції конкурента – $i \in I_{новк}$); x_i – кількість виробництва освоєної продукції ($i \in I_{осв}$); y_i – кількість виробництва оновленої продукції ($i \in I_{онов}$); z_i – кількість виробництва нової продукції ($i \in I_{нов}$); u_i – кількість виробництва фіктивної нової продукції з економічними параметрами відповідної продукції виробника-конкурента ($i \in I_{новк}$); P_i – ціна одиниці продукції i -го виду ($i \in I$); V_i – собівартість одиниці продукції i -го виду ($i \in I$).

Знак «мінус» у формулі (8) вказує на небажаність входження в оптимальний асортимент продукції виробника-конкурента. Наявність в оптимальному плані ненульових

значень u_i означатиме вищу конкурентоспроможність відповідної продукції підприємства-конкурента, а значить, необхідність розроблення заходів щодо зміни економічних параметрів нової продукції власного виробництва ($i \in I_{онов}$).

Проявом відповідального ставлення виробника до споживачів є прагнення максимально задовольнити їх потреби, що формально можна відобразити за допомогою такої функції мети ($F_4(x; y; z; u)$):

$$F_4(x, y, z, u) = \sum_{i \in I_{осв}} \alpha_i \times x_i + \sum_{i \in I_{нов}} \beta_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} \gamma_i \times z_i - \sum_{i \in I_{нов}} \delta_i \times u_i \rightarrow \max, \quad (9)$$

де $\alpha_i, \beta_i, \gamma_i, \delta_i$ – коефіцієнти вагомості (пріоритетності) продукції i -го виду за споживчо-експлуатаційними параметрами ($\alpha_i + \beta_i + \gamma_i + \delta_i = 1$).

Зазначимо, що попереднє зауваження щодо ненульових значень (u_i) є актуальним для оптимального розв'язку за функцією мети (9).

У якості основних (базових) обмежень у задачах оптимального планування виробництва продукції в асортименті виробів розглядають обмеження на досягнення планових значень економічних індикаторів, обмеження на попит споживачів та обмеження на ресурсне забезпечення, які опишемо послідовно [12; 14].

До числа обмежень на планові значення економічних індикаторів відносять обмеження на обсяги виробництва продукції кожної номенклатурної групи та обмеження на продуктивність виробництва продукції.

Обмеження на обсяги виробництва продукції певних номенклатурних груп набуде такого виду

$$\sum_{i \in I_{осв}} P_i \times x_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times z_i - \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times u_i > Q_j, \quad (10)$$

де Q_j – планове значення (індикатор) обсягу виробництва j -ої номенклатурної групи ($j \in J$).

Обмеження на продуктивність виробництва продукції за ресурсом r -го виду відобразимо дробом, чисельником якого слугує прибуток від реалізації продукції, а знаменником – витрати ресурсу r -го виду на випуск продукції:

$$\frac{\sum_{i \in I_{осв}} (P_i - V_i) \times x_i + \sum_{i \in I_{онов}} (P_i - V_i) \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} (P_i - V_i) \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} (P_i - V_i) \times u_i}{\sum_{i \in I_{осв}} a_{ri} \times x_i + \sum_{i \in I_{онов}} a_{ri} \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} a_{ri} \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} a_{ri} \times u_i} \geq k_r, \quad (11)$$

де k_r – планове значення індикатора продуктивності виробництва за ресурсом r -го виду, що відповідає показнику соціально-економічного розвитку підприємства.

Розглянемо обмеження на попит споживачів стосовно конкретних видів продукції у натуральних одиницях, оскільки за допомогою обмеження (10) відображено очікуваний попит на продукцію j -ої номенклатурної групи (у грошовому вимірі).

Для видів продукції ($i \in I$) обмеження набуде вигляду:

$$\begin{cases} D_i^* \leq x_i \leq D_i^{**}, & i \in I_{осв}, \\ D_i^* \leq u_i \leq D_i^{**}, & i \in I_{онов}, \\ x_i + y_i + z_i + u_i < D_i^{max}, & i \in I, \end{cases} \quad (12)$$

де D_i^*, D_i^{**} – нижня, верхня межа кількості попиту на продукцію i -го виду (освоєну, оновлену);

D_i^{max} – максимальний кількісний попит на продукцію i -го виду ($i \in I$).

Зауважимо, що попит на освоєну та оновлену продукцію можна вважати сформованим на відміну від нової продукції (z_j), (u_j), тобто значення D_j^* , D_j^{**} є статистично визначеними, а значення D_j^{max} – прогнозними (за результатами маркетингових досліджень).

$$\frac{\sum_{i \in I_{осв}} a_{ri} \times x_i + \sum_{i \in I_{онов}} a_{ri} \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} a_{ri} \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} a_{ri} \times u_i}{\sum_{i \in I_{осв}} x_i + \sum_{i \in I_{онов}} y_i + \sum_{i \in I_{нов}} z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} u_i} \leq a_{rj}, i \in I_j, \quad (13)$$

де a_{ri} – витрати ресурсу r -го виду на виробництво продукції i -го виду;

a_{rj}^* – нормативне значення витрат ресурсу r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи.

$$\frac{\sum_{i \in I_{онов}} P_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} P_i \times u_i}{\sum_{i \in I_{осв}} P_i \times x_i + \sum_{i \in I_{онов}} P_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} P_i \times u_i} \geq k_j, i \in I_j \quad (14)$$

де k_j – плановий рівень оновлення продукції j -ої номенклатурної групи ($0 < k_j \leq 1$).

Очевидно, що $k_j = 1$, якщо $x_j = 0$. Позначимо питому вагу обсягу виробництва освоєної продукції в обсязі нової продукції через (k_j^o)

$$k_j = \frac{\sum_{i \in I_{осв}} P_i \times x_i}{\sum_{i \in I_{онов}} P_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} P_i \times u_i}, i \in I_j, \quad (15)$$

та зведемо обмеження (14) до такого виду

$$0 < k_j = \frac{\sum_{i \in I_{осв}} P_i \times x_i}{\sum_{i \in I_{онов}} P_i \times y_i + \sum_{i \in I_{нов}} P_i \times z_i + \sum_{i \in I_{нов,к}} P_i \times u_i} \leq \frac{1 - k_j}{k_j}, j \in J, \quad (16)$$

Між значеннями величин (k_j), (k_j^o) існує обернена залежність, тобто при зростанні (k_j) до 1 значення (k_j^o) зменшується і прямує до нуля. Альтернативою до обмеження (16) може бути умова щодо дотримання певного значення тривалості життєвого циклу продукції.

Оптимізаційна економіко-математична модель (8)–(16) дає змогу встановити асортимент продукції, який відповідає потребам споживачів та забезпечує соціально-економічний розвиток підприємства із урахуванням внутрішніх та зовнішніх обмежень на виробництво і збут продукції.

Впровадження нових технологій на підприємстві є одним із ефективних способів розвитку діючих видів виробництва у процесі диверсифікації виробництва. Відповідно, під технологіями розуміємо технологічні способи, які описуються співвідношеннями між витратами ресурсів і випуском продукції.

У 2014 р., за даними Державної служби статистики України, займалися інноваційною діяльністю 16,1% підприємств, у той час як впроваджували інновації лише 12,1%. Основним джерелом забезпечення інноваційної діяльності при цьому слугують власні кошти підприємств (85%). Тенденції впровадження технологічних процесів у 2010 – 2014 рр. викликають занепокоєння, оскільки середній темп їх приросту за ці роки склав (-3,9%), а маловідходних ре-

Обмеження на ресурсне забезпечення уведемо як обмеження на нормативне значення витрат ресурсу r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи (відношення загальних витрат ресурсу r -го виду до кількості виробництва продукції):

У якості додаткового обмеження доцільно ввести обмеження на плановий рівень оновлення продукції підприємства j -ої номенклатурної групи, яке набуде такого вигляду (відношення обсягу виробництва нової та оновленої продукції до загального обсягу виробництва продукції j -ої номенклатурної групи):

сурсозберігаючих процесів – (-1,25%), що обумовлює актуальність завдання диверсифікації виробництва шляхом впровадження нових технологічних способів.

Моделювання виробництва як ефективної комбінації діючих технологічних способів описуються моделлю Канторовича-Купманса [13 с. 300 – 302], основними змінними величинами якої є інтенсивність використання i -го технологічного способу (x_i) та обсяг виробництва продукції j -го виду (y_j).

Економіко-математична модель Канторовича-Купманса має вигляд

$$\sum_j c_j \times y_j \rightarrow \max; \quad (17)$$

$$\sum_i \phi_{ij} \times x_i = y_j, \quad j \in R_\phi; \quad (18)$$

$$\sum_i a_{ij} \times x_i < B_j, \quad j \in R; \quad (19)$$

$$0 < d_j \leq y_j \leq D_j, \quad j \in R_d; \quad (20)$$

$$x_i \geq 0 \quad x_i - \text{цілі}, \quad (21)$$

де c_j – прибуток від реалізації одиниці продукції j -го виду;
 ϕ_{ij} – технологічний коефіцієнт, який характеризує продуктивність i -го технологічного способу щодо виробництва продукції j -го виду;

a_{ij} – технологічний коефіцієнт, який характеризує витрати ресурсу j -го виду при використанні базової технології i -го виду;

B_j – розмір ресурсного забезпечення ($j \in R_\mu$);
 d_j, D_j – нижня, верхня межі попиту на продукцію j -го виду;

R_ϕ – сукупність відтворюваних ресурсів;
 R_μ – сукупність не відтворюваних ресурсів (матеріальних, фінансових, енергетичних);

x_i – інтенсивність застосування i -го технологічного способу;

y_j – кількість виробництва продукції j -го виду.

У моделі (17) – (21) функцією мети слугує досягнення максимального прибутку від реалізації продукції.

Розглянемо модифікацію моделі Канторовича-Купманса з урахуванням можливості поєднання діючих із впровадженням нових технологій. Кожна технологія може застосовуватися для виробництва продукції однієї або де-

кількох номенклатурних груп з цілком визначеною структурою асортименту продукції для кожної з них.

Для того щоб впровадження нових технологій підвищувало конкурентоспроможність продукції підприємства на товарному ринку, необхідно застосовувати ефективні способи поєднання освоєних і нових технологій. Такі способи слід орієнтувати на виробництво продукції у запланованих обсягах та у межах ресурсних можливостей підприємства.

Для побудови економіко-математичної моделі поставленого завдання першочергово сформуємо функції мети, за допомогою яких будуть відображатися інтереси виробника продукції, споживачів та умови забезпечення сталого розвитку підприємства.

З точки зору підприємства як виробника продукції, метою є досягнення максимального прибутку від реалізації продукції ($F_5(x; y)$):

$$F_5(x; y) = \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{осв}} (P_j - V_{jl}) \times x_{jl} + \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{нов}} (P_j - V_{jl}) \times y_{jl} \rightarrow \max, \quad (22)$$

де V_{jl} – витрати на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи за l -м технологічним способом ($j \in J$);

$L_{осв}, L_{нов}$ – сукупність освоєних, нових технологічних способів, відповідно;

x_{jl} – кількість виробництва продукції j -ої номенклатурної групи за l -м освоєним технологічним способом;

y_{jl} – кількість виробництва продукції j -ої номенклатурної групи за l -м новим технологічним способом.

З точки зору споживачів, бажаною є продукція вищої якості, на яку безумовний вплив має технологія виробництва, що формально відобразимо такою функцією мети ($F_6(x; y)$):

$$F_6(x; y) = \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{осв}} \alpha_{jl} \times x_{jl} + \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{нов}} \alpha_{jl} \times y_{jl} \rightarrow \max, \quad (23)$$

де α_{jl} – оцінка якості продукції j -ої номенклатурної групи, виготовленої за l -м технологічним способом.

З точки зору соціальної відповідальності підприємства щодо навколишнього середовища, кращою буде операційна діяльність, за якою досягається мінімальний негативний вплив на екосистему ($F_7(x; y)$):

$$F_7(x; y) = \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{осв}} g_{jl} \times x_{jl} + \sum_{j \in J} \sum_{l \in L_{нов}} g_{jl} \times y_{jl} \rightarrow \min, \quad (24)$$

де g_{jl} – оцінка негативного впливу від виробництва продукції j -ої номенклатурної групи за l -м технологічним способом.

Обмеження на планові значення обсягів виробництва продукції набуде такого вигляду:

$$Q_j^* = \sum_{l \in L_{осв}} P_j \times x_{jl} + \sum_{l \in L_{нов}} P_j \times y_{jl} \leq Q_j^{**}, \quad (25)$$

де Q_j^* – планове значення обсягу виробництва продукції j -ої номенклатурної групи;

Q_j^{**} – максимальна потреба споживачів у продукції j -ої номенклатурної групи.

Обмеження на виробничі потужності щодо виробництва продукції за кожним технологічним способом набуде вигляду:

$$\left\{ \begin{aligned} \sum_{j \in J} b_{jl} \times x_{jl} &\leq B_l, l \in L_{осв}, \\ \sum_{j \in J} b_{jl} \times y_{jl} &\leq B_l, l \in L_{нов}, \end{aligned} \right. \quad (26)$$

де b_{jl} – трудомісткість одиниці продукції j -ої номенклатурної групи при виробництві за l -м технологічним способом;

B_l – дійсний річний фонд часу роботи устаткування, що використовується за l -м технологічним способом.

Обмеження на витрати ресурсів r -го виду (основних матеріалів) при виробництві продукції j -ої номенклатурної групи представимо як співвідношення між плановими і нормативними витратами:

$$\frac{\sum_{l \in L_{осв}} a_{jlr} \times x_{jl} + \sum_{l \in L_{нов}} a_{jlr} \times y_{jl}}{\sum_{l \in L_{осв}} x_{jl} + \sum_{l \in L_{нов}} y_{jl}} \leq \bar{a}_{jr}, \quad (28)$$

де a_{jlr} – планові витрати ресурсу r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи за l -м технологічним способом;

\bar{a}_{jr} – середня норма (галузева, досягнута) витрат ресурсу r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи.

Обмеження (28) відображає умову раціонального використання основних матеріалів при виробництві продукції j -ої номенклатурної групи. Обмеження на витрати енергетичних ресурсів вводяться аналогічно до обмеження (28):

$$\frac{\sum_{l \in L_{осв}} c_{jlr} \times x_{jl} + \sum_{l \in L_{нов}} c_{jlr} \times y_{jl}}{\sum_{l \in L_{осв}} x_{jl} + \sum_{l \in L_{нов}} y_{jl}} \leq \bar{c}_{jr}, \quad (29)$$

де c_{jlr} – планові витрати енергетичних ресурсів r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи за l -м технологічним способом;

\bar{c}_{jr} – середня норма (галузева, досягнута) витрат енергетичних ресурсів r -го виду на виробництво одиниці продукції j -ої номенклатурної групи.

Значення змінних величин x_{jl}, y_{jl} повинні задовольняти умову їх невід'ємності

$$x_{jl} \geq 0; y_{jl} \geq 0, \quad (30)$$

що є обов'язковою умовою задачі оптимального планування.

Розв'язання завдання диверсифікації виробництва шляхом впровадження нових технологій за моделлю (22) – (30) дає змогу встановити доцільність та інтенсивність застосування освоєних і нових технологічних способів за значеннями питомої ваги виробництва певної продукції за відповідним технологічним способом, яка розраховується за формулою:

$$\frac{x_{jl}}{x_{jl} + y_{jl}} = d_{jl}, \quad (31)$$

де d_{jl} – питома вага виробництва продукції j -ої номенклатурної групи за l -м технологічним способом.

За незначного значення d_{jl} відповідний освоєний технологічний спосіб не рекомендується до застосування щодо виробництва продукції j -ої номенклатурної групи.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

У статті розглянуто основні завдання та запропоновано дієві інструменти товарно-технологічної диверсифікації виробництва, а саме: модель розширення номенклатури продукції, багатокритеріальну модель оптимізації асор-

тименту продукції, модифіковану модель Канторовича-Купманса впровадження на підприємстві нових технологій виробництва при заданих обмеженнях на випуск продукції. Розроблені моделі належать до класу лінійних, детермінованих, оптимізаційних. Їх реалізація можлива в результаті використання стандартних програмних засобів (Excel). Подальші дослідження повинні спрямовуватися на формування інструментів диверсифікації виробництва шляхом впровадження нових видів виробництва.

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер. – СПб.: Питер, 2009. – 816 с.
2. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком : монографія / За ред. д. е. н., проф. Ілляшенка С. М. – Суми : ТД «Папірус», 2011. – 644 с.
3. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методичні основи : монографія / М. Д. Корінько. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2007. – 486 с.
4. Трубочанин В. В. Диверсификация производства на промышленных предприятиях: концепции, методы, модели : монография / В. В. Трубочанин; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк : Апекс, 2010. – 315 с.
5. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2002. – 705 с.
6. Крикавський Є. В. Промисловий маркетинг : підручник / Є. В. Крикавський, Н. І. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.
7. Рождественська Л. Г. Статистика ринку товарів і послуг : навч. посіб. / Л. Г. Рождественська. – К. : КНЕУ, 2005. – 419 с.
8. Малхотра Нэреш К. Маркетинговые исследования: практическое руководство / Н. К. Малхотра ; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 960 с.
9. Ресурсономіка: теоретичні та прикладні аспекти / Б. М. Андрушків, І. П. Вовк, Ю. Я. Вовк, В. А. Паляница та ін. – Тернопіль : ТЗОВ «Терно-граф», 2012. – 456 с.
10. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник / А. О. Старостіна. – К. : ТЗОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
11. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов та ін. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 184 с.
12. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
13. Економіко-математичне моделювання : навч. посіб. / Р. В. Фещур [та ін.]; за ред. Р. В. Фещура. – Львів : Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 340 с.
14. Фещур Р. В. Математичне моделювання задач планування продукції / Р. В. Фещур // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – 1996. – С. 220 – 223.
15. Кривуля П. В. Адаптація моделі Марковица к условиям формирования ассортимента продукции предприятия / П. В. Кривуля // Прометей : Региональный сб. науч. трудов по экономике. – 2003. – Вып. 11. – С. 246 – 253.
16. Шарп У. Инвестиции : учебник / У. Шарп, А. Дж. Гордон, Дж. В. Бейли. – М. : Инфра – М, 2003. – 1028 с.
17. Мазуренко О. Р. Упровадження автоматизованих систем оптимізації продукції машинобудівних підприємств як один із напрямів диверсифікації діяльності підприємств /

О. Р. Мазуренко // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 118 – 124.

18. Маслак О. І. Інноваційні орієнтири розвитку промисловості України / О. І. Маслак // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2011. – Вип. 5 (70). – С. 131 – 136.

19. Кузьмін О. Є. Технологія вибору виробничих стратегій для машинобудівних підприємств / О. Є. Кузьмін, Н. Я. Петришин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Вид-во Львівської політехніки. – 2009. – № 647. – С. 92 – 99.

REFERENCES

Andrushkiv, B. M. et al. Resursonomika: teoretychni ta prykladni aspekty [Resursonomika: theoretical and applied aspects]. Ternopil: Terno-hraf, 2012.

Feshchur, R. V. et al. Ekonomiko-matematychni modeliuvannia [Economic modeling]. Lviv: Bukhhalterskyi tsentr «Azbur», 2010.

Feshchur, R. V. "Matematychni modeliuvannia zadach planuvannia produktsii" [Mathematical modeling product planning tasks]. Marketynh ta lohystyka v systemi menedzhmentu. , 1996.220-223.

Harkavenko, S. S. Marketynh [Marketing]. Kyiv: Libra, 2002.

Heiets, V. M. et al. Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Krykavskiy, Ye. V., and Chukhray, N. I. Promyslovyyi marketynh [Industrial marketing]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2004.

Kotler, F., and Keller, K. Marketing. Menedzhment [Marketing. Management]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Korinko, M. D. Dyversyfikatsiia: teoretychni ta metodychni osnovy [Diversification: theoretical and methodological foundations]. Kyiv: Instytut aharnoi ekonomiky, 2007.

Krivulia, P. V. "Adaptatsiia modeli Markovitsa k usloviiam formirovaniia assortimenta produktsii predpriatiia" [Markowitz model adaptation to the conditions of formation of the product range of the enterprise]. Prometey, no. 11 (2003): 246-253.

Kuzmin, O. Ye., and Petryshyn, N. Ya. "Tekhnolohiia vyboru vyrobnychkh stratehii dlia mashynobudivnykh pidpriemstv" [Technology selection strategies for industrial engineering companies]. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» : «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku», no. 647 (2009): 92-99.

Malkhotra, N. K. Marketingovyie issledovaniia: prakticheskoe rukovodstvo [Marketing Research: A Practical Guide]. Moscow: Viliams, 2002.

Mazurenok, O. R. "Uprovadzhennia avtomatyzovanykh system optymizatsii produktsii mashynobudivnykh pidpriemstv iak odyin iz napriamiv dyversyfikatsii diialnosti pidpriemstv" [Introduction of automated optimization of production. engineering companies as one of the areas of diversification of enterprises]. Ekonomichnyi visnyk Donbasu, no. 2 (28) (2012): 118-124.

Maslak, O. I. "Innovatsiini oriientyry rozvytku promyslovosti Ukrainy" [Innovative industry benchmarks Ukraine]. Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho, no. 5 (70) (2011): 131-136.

Problemy i perspektyvy rynkovo-oriientovanoho upravlinnia innovatsiinym rozvytkom [Problems and prospects of market-oriented management innovation]. Sumy: Papirus, 2011.

Rozhdiestvenska, L. H. Statystyka rynku tovariv i posluh [Statistics of goods and services]. Kyiv: KNEU, 2005.

Sharp, U., Gordon, A. Dzh., and Beyli, Dzh. V. Investitsii [Investments]. Moscow: Infra - M, 2003.

Starostina, A. O. Marketynhovi doslidzhennia natsionalnykh i mizhnarodnykh rynkiv [Marketing researches national and international markets]. Kyiv: Lazaryt-Polihraf, 2012.

Trubchanin, V. V. Diversifikatsiia proizvodstva na promyshlennykh predpriatiakh: kontseptsii, metody, modeli [Diversification of production in industrial enterprises: concepts, methods, models]. Donetsk: Apeks, 2010.

Vitlinskyi, V. V. Modeliuvannia ekonomiky [Simulation economy]. Kyiv: KNEU, 2003.

УДК 334.716

РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

© 2015 КОСАТА І. А.

УДК 334.716

Косата І. А.

Ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу

Вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних інтегрованих структур бізнесу в сучасних умовах посилення негативного впливу світової фінансово-економічної кризи нерозривно пов'язане із забезпеченням ефективного використання наявних ресурсів суб'єктами господарювання. При цьому виникає необхідність створення нових підходів до оцінки умов, обґрунтування особливостей, визначення цілей та напрямків інтеграційних процесів, форм взаємодії суб'єктів господарювання, оцінки ступеня їх інтеграції, встановлення особливостей функціонування інтегрованих структур бізнесу на різних стадіях життєвого циклу та оцінка їх конкурентоспроможності. У статті розроблено ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу.

Ключові слова: ресурсний підхід, інтегровані структури бізнесу, конкурентоспроможність

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

Косата Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: kosataya@ukr.net

УДК 334.716

UDC 334.716

Косатая И. А. Ресурсный подход к определению конкурентоспособности интегрированных структур бизнеса

Решение проблем повышения конкурентоспособности отечественных интегрированных структур бизнеса в современных условиях усиления негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса неразрывно связано с обеспечением эффективного использования имеющихся ресурсов субъектами хозяйствования. При этом возникает необходимость создания новых подходов к оценке условий, обоснованию особенностей, определению целей и направлений интеграционных процессов, форм взаимодействия субъектов хозяйствования, оценке степени их интеграции, установлению особенностей функционирования интегрированных структур бизнеса на разных стадиях жизненного цикла и оценка их конкурентоспособности. В статье разработан ресурсный подход к определению конкурентоспособности интегрированных структур бизнеса.

Ключевые слова: ресурсный подход, интегрированные структуры бизнеса, конкурентоспособность

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

Косатая Инна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: kosataya@ukr.net

Kosata I. A. The Resource Approach to Determining the Competitiveness of Integrated Business Structures

Solving problems of increasing the competitiveness of domestic integrated business structures under the current conditions of increasing impact of the global financial and economic crisis is inextricably linked to the effective use of available resources by business entities. This raises the need for creating new approaches to assessing the conditions, justification of characteristics, definition of the goals and directions of the integration processes, forms of cooperation between economic entities, assessing the degree of integration, establishing the functioning of integrated business structures at different stages of the life cycle and assessing their competitiveness. In the article the resource approach to determining the competitiveness of integrated business structures has been developed.

Key words: resource approach, integrated business structure, competitiveness

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

Kosata Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: kosataya@ukr.net

Sharp, U., Gordon, A. Dzh., and Beyli, Dzh. V. Investitsii [Investments]. Moscow: Infra - M, 2003.

Starostina, A. O. Marketynhovi doslidzhennia natsionalnykh i mizhnarodnykh rynkiv [Marketing researches national and international markets]. Kyiv: Lazaryt-Polihraf, 2012.

Trubchanin, V. V. Diversifikatsiia proizvodstva na promyshlennykh predpriatiakh: kontseptsii, metody, modeli [Diversification of production in industrial enterprises: concepts, methods, models]. Donetsk: Apeks, 2010.

Vitlinskyi, V. V. Modeliuvannia ekonomiky [Simulation economy]. Kyiv: KNEU, 2003.

УДК 334.716

РЕСУРСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

© 2015 КОСАТА І. А.

УДК 334.716

Косата І. А.

Ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу

Вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних інтегрованих структур бізнесу в сучасних умовах посилення негативного впливу світової фінансово-економічної кризи нерозривно пов'язане із забезпеченням ефективного використання наявних ресурсів суб'єктами господарювання. При цьому виникає необхідність створення нових підходів до оцінки умов, обґрунтування особливостей, визначення цілей та напрямків інтеграційних процесів, форм взаємодії суб'єктів господарювання, оцінки ступеня їх інтеграції, встановлення особливостей функціонування інтегрованих структур бізнесу на різних стадіях життєвого циклу та оцінка їх конкурентоспроможності. У статті розроблено ресурсний підхід до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу.

Ключові слова: ресурсний підхід, інтегровані структури бізнесу, конкурентоспроможність

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

Косата Інна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри статистики, обліку та аудиту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

Email: kosataya@ukr.net

УДК 334.716

UDC 334.716

Косатая И. А. Ресурсный подход к определению конкурентоспособности интегрированных структур бизнеса

Решение проблем повышения конкурентоспособности отечественных интегрированных структур бизнеса в современных условиях усиления негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса неразрывно связано с обеспечением эффективного использования имеющихся ресурсов субъектами хозяйствования. При этом возникает необходимость создания новых подходов к оценке условий, обоснованию особенностей, определению целей и направлений интеграционных процессов, форм взаимодействия субъектов хозяйствования, оценке степени их интеграции, установлению особенностей функционирования интегрированных структур бизнеса на разных стадиях жизненного цикла и оценка их конкурентоспособности. В статье разработан ресурсный подход к определению конкурентоспособности интегрированных структур бизнеса.

Ключевые слова: ресурсный подход, интегрированные структуры бизнеса, конкурентоспособность

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 14.

Косатая Инна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры статистики, учета и аудита, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

Email: kosataya@ukr.net

Kosata I. A. The Resource Approach to Determining the Competitiveness of Integrated Business Structures

Solving problems of increasing the competitiveness of domestic integrated business structures under the current conditions of increasing impact of the global financial and economic crisis is inextricably linked to the effective use of available resources by business entities. This raises the need for creating new approaches to assessing the conditions, justification of characteristics, definition of the goals and directions of the integration processes, forms of cooperation between economic entities, assessing the degree of integration, establishing the functioning of integrated business structures at different stages of the life cycle and assessing their competitiveness. In the article the resource approach to determining the competitiveness of integrated business structures has been developed.

Key words: resource approach, integrated business structure, competitiveness

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 14.

Kosata Inna A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Statistics, Accounting and Auditing, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

Email: kosataya@ukr.net

Вирішення проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних інтегрованих структур бізнесу в сучасних умовах посилення негативного впливу світової фінансово-економічної кризи нерозривно пов'язано із забезпеченням ефективного використання наявних ресурсів суб'єктами господарювання.

При цьому виникає необхідність створення нових підходів до оцінки умов, обґрунтування особливостей, визначення цілей та напрямків інтеграційних процесів, форм взаємодії суб'єктів господарювання, оцінки ступеня їх інтеграції, встановлення особливостей функціонування інтегрованих структур бізнесу на різних стадіях життєвого циклу та оцінка їх конкурентоспроможності.

Метою статті є розробка методичного підходу до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємство як суб'єкт господарювання виробляє нові товари. Отже, основні якісні характеристики товарів, що дозволяють задовольнити ту чи іншу вимогу покупців, створюються на етапах науково-дослідних та конструкторських розробок, технічної підготовки виробництва, виготовлення та доведення до покупців. Таким чином, конкурентоспроможність товару впливає на конкурентоспроможність підприємства, а конкурентоспроможність підприємства впливає на конкурентоспроможність ІСБ за певним видом економічної діяльності. Це твердження знаходить відображення в роботі О. І. Пушкаря, Ю. Є. Жукова, А. А. Пилипенка [1]: «...категорії конкурентоспроможності групи підприємств та конкурентоспроможності товару взаємопов'язані. Адаже як основні критерії конкурентоспроможності групи можна запропонувати дві оцінні категорії: цінність товарів та послуг, які виробляються в межах спільно встановлених угод, та цінність об'єднання підприємств як суб'єкта господарювання» [1, с. 191].

Сучасний етап розвитку економіки України, зокрема промислового виробництва, потребує подальшого поглиблення теоретичних та методичних засад визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій. У сучасній економічній теорії існує велика кількість підходів до визначення конкурентоспроможності та класифікації видів конкурентоспроможності. Наприклад, А. С. Шпанко [2, с. 12] зазначає, що існують такі погляди на критерії класифікації джерел походження конкурентоспроможності:

- 1) за місцем формування конкурентних переваг;
- 2) за ступенем еволюційного розвитку управління конкурентоспроможністю на ринку;
- 3) за часом реалізації конкурентних можливостей.

Ґрунтовний аналіз різноманіття теоретичних та методологічних засад визначення економічних категорій «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентоспроможність інтегрованої структури бізнесу» й методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств та інтеграційних утворень дозволив встановити, що на зазначеному етапі розвитку економічної теорії багато західних та російських вчених-економістів віддають перевагу ресурсному підходу до визначення конкурентоспроможності.

Здійснені дослідження показали, що застосування провідних розробок з ресурсної парадигми до оцінки конкурентоспроможності українських промислових підприємств та інтегрованих структур бізнесу дозволить значною мірою покращити якість стратегічного управління на них. В той же час багато питань у цій теорії є спірними, багато аспектів, зокрема методичне забезпечення розрахунків, потребують уточнення та вдосконалення; отже, ресурсний підхід до оцінки конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу вимагає подальшого дослідження з урахуванням специфіки українських об'єднань підприємств.

Провідною ідеєю або базовим методологічним постулатом ресурсної концепції, за висловом В. С. Каткало, є твердження, що «... кожна фірма в принципі може володіти неоднорідними ресурсами та спроможностями, які складно було б змінити внаслідок складності процесу їх накопичення і які є джерелами рента, недосяжних для інших фірм» [3, с. 5].

У базовій статті Б. Вернерфельда «Ресурсна трактовка фірми» запропоновано новий погляд на підприємство як на сукупність ресурсів та компетенцій, на відміну від традиційного визначення підприємства як сукупності бізнес-одиниць. Подальший розвиток та поглиблення ресурсного підходу до стратегічного управління підприємством та його конкурентоспроможністю, здійснений К. Прахаладом та Г. Хамелом, які розглядали ресурси підприємства як своєрідну матеріальну базу для створення конкурентних переваг нового типу, а саме динамічних (ключових) компетенцій [3]. Отже процес формування ключових компетенцій інтегрованої структури бізнесу здійснюється таким чином (рис. 1).

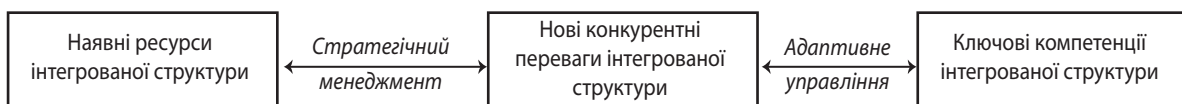


Рис. 1. Перетворення ресурсів інтегрованої структури бізнесу на її ключові компетенції [4]

При цьому ключові компетенції надають підприємствам, що входять до складу інтегрованої структури бізнесу, можливість швидкої адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища. Так, Р. Грант зазначає: «В той час, як ресурси є джерелом навичок фірми, навички є основним

джерелом її конкурентної переваги» [3]. Як видно з рис. 1, ключові компетенції, що отримані інтегрованою структурою у певний момент часу, впливатимуть у майбутньому на її ресурсний потенціал, тобто формуватимуть якісні та кількісні показники наявності й стану ресурсів.

Аналіз становлення ресурсного підходу та ідеї створення «динамічних навичок фірми» доцільно доповнити розглядом схожого за сутністю когнітивного підходу до стратегічного менеджменту. Так, на думку Д. П. Ходкінсона та П. Р. Сперроу [5], стратегічно компетентна організація – це, по суті, організація, що здатна до самоосвіти. При цьому «когнітивна компетентність» визначає спрямованість підприємства пристосовуватися до змін зовнішнього середовища і швидко реагувати на них та оперативного діагностувати внутрішні зміни й контролювати їх. Слабкі сигнали зовнішнього середовища – термін, який останнім часом часто зустрічається в економічній літературі – вимагають від системи управління підприємством не тільки їх вловлювання та фіксації. Система управління повинна ці сигнали «фільтрувати, зберігати, вивільняти та інтерпретувати їх таким чином, щоб її реакції були адекватними» [5, с. 23].

Отже, ідея Д. П. Ходкінсона та П. Р. Сперроу щодо ключової ролі в забезпеченні успішного функціонування організації її стратегічної компетенції узгоджується з ідеєю Р. Гранта щодо динамічних навичок фірми як вищого рівня навичок та вмій.

Розвиток західними вченими-економістами ресурсного підходу до стратегічного управління підприємствами розширив тлумачення ресурсів за трьома складовими (праця, земля, капітал), подане К. Марксом. У 1999 р. «Сучасний економічний словник» наводив таке тлумачення категорії ресурси фірми: «...засоби, можливості, цінності, запаси фірми, джерела її доходів, що забезпечують стабільну роботу фірми за основними видами її діяльності й отримання прибутку» [6, с. 298]. На відміну від цього підходу Р. Грант вважає ресурси підприємства складною комбінацією матеріальних та нематеріальних активів фірми [3, с. 8].

Слід зазначити, що ресурсний підхід досліджували й вітчизняні вчені-економісти, зокрема в монографії [7] виділяють чотири підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: компаративний, які базується на порівнянні характеристик діяльності підприємств, що конкурують; ресурсний, який базується на вивченні потенційних можливостей підприємства, що залежать від рівня розвитку та використання стратегічного потенціалу; комплексний підхід, що базується на поєднанні ресурсного та компаративного підходів; системний, сутність якого полягає в розгляді конкурентоспроможності як властивості складних динамічних соціально-економічних систем. Автори зазначеної роботи віддають перевагу системному підходу до оцінювання конкурентоспроможності підприємств.

Застосування ресурсного підходу для дослідження та розробки ефективного механізму формування конкурентоспроможних інтегрованих структур бізнесу має певні переваги. В рамках цього підходу інтегровану структуру бізнесу можна розглядати як об'єднання підприємств, що володіють різними ресурсами з метою досягнення їх оптимального складу та отримання синергетичного ефекту від їх поєднання та створення завдяки цьому нових динамічних здібностей. Такий погляд дозволяє окремим складовим інтегрованої структури уникнути дублювання витрат та досягти певної економії матеріальних ресурсів завдяки збільшенню ефективності внаслідок отримання

більш якісного стану нематеріальних ресурсів. Динамічні здібності інтегрованої структури, як базовий елемент нематеріальних ресурсів, втілюють у собі ідею необхідності покращення адаптивного управління бізнес-процесами, що відбуваються на підприємствах – складових елементах інтегрованої структури. Так, наприклад, в роботі [8, с. 165] зазначається, що динамічні здібності фірми – це процес генерації продуктивних інновацій, виробничої гнучкості, спроможності реагувати на ринкові зміни, який повторюється у часі. При цьому деякі автори виділяють ще вищий – надрівень здібностей підприємства – креативні або підприємницькі здібності або спроможність створювати та втілювати нові стратегічні управлінські рішення швидше за конкурентів завдяки ідентифікації цінності різних видів ресурсів підприємства. У цілому динамічні та креативні здібності тісно пов'язані між собою, тому можна стверджувати, що вони займають один рівень в ієрархії компетенцій підприємства. Динамічні здібності підприємства, як вважають Т. Андреева та В. Чайка, дозволяють оновлювати ключові компетенції (фактори успіху) підприємства згідно зі змінами зовнішнього середовища. Незважаючи на існуюче різноманіття поглядів різних авторів щодо сутності та джерел виникнення динамічних здібностей, можна виділити спільні твердження: динамічні здібності визначають результати діяльності підприємства через опосередкований вплив на операційні здібності; динамічні здібності базуються на інвестиціях та інноваціях. Ці твердження виступають доказом існування тісного взаємозв'язку між формуванням ресурсного потенціалу підприємства та його ключових компетенцій й динамічних здібностей.

Розробка ефективного механізму створення конкурентоспроможних інтегрованих структур бізнесу в рамках ресурсного підходу передбачає чітке визначення економічної категорії ресурсів. Аналіз та узагальнення літературних джерел дозволив запропонувати таке визначення:

Ресурси інтегрованої структури бізнесу – це сукупність матеріальних та нематеріальних активів, отриманих у результаті об'єднання підприємств – складових елементів цієї структури, що забезпечує спроможність конкурувати на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Це визначення, сформульоване в рамках ресурсного підходу, дозволяє виокремити дві групи ресурсів: матеріальні та нематеріальні. При цьому, як справедливо зазначає В. С. Катякало, «виникає проблема обліку та оцінки вартості нематеріальних активів, які до цих пір ніде у світі не відображаються в стандартній бухгалтерській звітності. За всієї важливості нематеріальних активів...підходом до їх оцінки залишається визначення різниці між ринковою вартістю фірми та вартістю заміщення її матеріальних активів» [3, с. 8].

Таким чином, виникає потреба у розробленні системи показників, що дозволить здійснювати оцінку ресурсів інтегрованої структури бізнесу.

Необхідно зазначити, що в економічній літературі наведено широкий спектр підходів до оцінки матеріальних ресурсів підприємства. Аналіз літературних джерел з дослідження цієї проблеми дозволив побудувати порівняльну таблицю з групами показників, що запропоновані різними авторами та відобразити перелік окремих показників у складі запропонованих груп.

Таблиця 1

Напрями оцінки конкурентоспроможності підприємств у рамках ресурсного підходу *

Група (напрямок дослідження)	Перелік показників
1	2
І. В. Ярошенко [9]	
Фінансова	Капіталізація. Рентабельність активів. Рентабельність продажу. Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності. Коефіцієнт автономії
Внутрішніх процесів	Коефіцієнт оборотності активів. Фондовіддача, тис. грн. Коефіцієнт зносу основних засобів. Витрати на 1 грн продукції, грн. Обсяги утилізації шламів, тис. т. Доля замовлень з потрібною якістю, %
Розвитку потенціалу	Витрати на НДР, тис. грн. Прибуток на 1 акцію, грн. Кількість нововведень Капітальні інвестиції до виторгу, %
Клієнтська	Частка ринку, %. Санкції за порушення стандартів. Продукція, сертифікована за ISO, %
В. А. Павлова [10]	
Показники фінансового потенціалу	Рентабельність продажу, %. Рівень витрат виробництва, %
Показники виробничого потенціалу	Середньорічні темпи зростання ринку, %. Темпи зростання обсягів продукції на одного працівника, %. Коефіцієнт фондовіддачі. Коефіцієнт оборотності виробничих запасів. Коефіцієнт придатності основних засобів
Показники маркетингового потенціалу	Питома вага ринку у регіоні, %. Питома вага аналогічних асортиментних різновидів за номенклатурою конкурентів у загальному асортименті, %. Питома вага продажу товарів-аналогів у товарній структурі найбільших споживачів, %
Показники організаційного потенціалу та менеджменту	Рівень заробітної плати до обсягу продажу, %. Питома вага працівників з вищою освітою, що відповідає сфері діяльності, %. Коефіцієнт постійності кадрів. Питома вага управлінців у загальній кількості працівників, %

Продовження табл. 1

1	2
С. Б. Алексєєв [11]	
Показники адаптивності до зовнішнього середовища	Коефіцієнт виконання плану продажу. Коефіцієнт виконання плану поставок. Коефіцієнт стійкості відносно конкурентів. Коефіцієнт забезпеченості кадрами
Показники технічного потенціалу	Фондовіддача. Матеріаловіддача. Коефіцієнт зносу обладнання. Коефіцієнт використання виробничої потужності
Показники фінансових можливостей	Коефіцієнт загальної оборотності. Коефіцієнт оборотності основних засобів. Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів. Коефіцієнт оборотності власного капіталу
Показники ефективності виробництва	Рентабельність продажу. Рентабельність активів. Рентабельність власного капіталу. Рентабельність функціонального капіталу. Рентабельність виробництва
Р. Грант [12]	
Матеріальні	Фінансові, фізичні
Нематеріальні	Технологія, репутація, культура
Людські	Навички ноу-хау, здатність до співпраці та комунікацій, мотивація
В. М. Горбатов [13]	
Товарно-продуктовий потенціал	Питома вага експортної продукції в загальному обсязі продажу. Питома вага зарубіжного виробництва в загальному обсязі продажу. Питома вага готової продукції в загальному обсязі продажу
Техніко-технологічний потенціал	Коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів. Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів. Фондоозброєність працівників
Виробничий потенціал	Виробничі потужності. Ступінь завантаження виробничих потужностей
Науково-інноваційний потенціал	Коефіцієнт співвідношення витрат на технологічні інновації до загального обсягу продажу. Питома вага нової продукції в загальному обсязі продажу

Закінчення табл. 1

1	2
Фінансовий потенціал	Оборотність активів. Коефіцієнт рентабельності (збитковості активів). Коефіцієнт загального покриття
Кадровий потенціал	Середній вік працівників. Коефіцієнт плинності кадрів. Питома вага ІТР з вищою освітою в їх загальній чисельності
Матеріально-фінансові ресурси	Сума обігових коштів
Інвестиційні ресурси	Сума власних обігових коштів

* Джерело: [4]

А. З. Селезньов [14] наводить такі показники для оцінки конкурентоспроможності підприємства:

- технічний (технологічний) рівень виробництва;
- якість матеріалів та сировинних ресурсів;
- якість і технологічність комплектуючих виробів;
- кваліфікація працівників та співвідношення різних категорій працівників;

- рівень організації праці;
- стан соціальної сфери підприємства;
- співвідношення інтелектуальних сил, що зайняті розробкою перспективних проблем та вирішення термінових питань;
- якість виробів, їх номенклатурна диференціація;
- здатність до переходу на випуск нової продукції, до диверсифікації виробництва;
- покращення системи мотивації праці;
- організація служб інформації та маркетингу;
- організація підготовки и кадрів;
- організація сертифікації технологій і виробів.

На сьогодні різні автори пропонують різноманітні групи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємства. Спільним для всіх науковців є виокремлення фінансової групи, при цьому кожен з авторів пропонує свій перелік показників у складі цієї групи. Для обґрунтування системи показників, за допомогою якої можна здійснювати оцінку конкурентоспроможності інтегрованої структури бізнесу в рамках застосування ресурсного підходу, доцільно розробити матрицю показників оцінки конкурентоспроможності, що наведені в економічній літературі (табл. 2). До складу цієї матриці увійшли показники, що найбільш часто зустрічаються в економічних дослідженнях з оцінки конкурентоспроможності.

Таблиця 2

Матриця формування системи показників для оцінки конкурентоспроможності інтегрованої структури бізнесу в рамках ресурсного підходу*

Показник	Автори				
	І. В. Ярошенко	В. А. Павлова	С. Б. Алексєєв	Р. Грант	В. М. Горбатов
Рентабельність продажу	+	+	+	+	+
Рентабельність активів	+	-	+	+	+
Коефіцієнти ліквідності	+	+	+	+	+
Коефіцієнти оборотності	+	+	+	+	+
Фондовіддача	+	+	+	+	+
Матеріаловіддача	+	+	+	+	+
Показники стану основних засобів	+	+	+	+	+
Показники оцінки витрат на інновації та інвестиції	+	+	+	+	+
Показники оцінки персоналу	+	+	+	+	+
Показники оцінки маркетингової діяльності	+	+	+	+	+

* Джерело: [4]

Таким чином, оцінка конкурентоспроможності підприємств у рамках ресурсного підходу, на думку провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, здійснюється на основі загальноприйнятих показників оцінки фінансового стану, техніко-технологічного рівня, інвестиційно-інноваційної активності, маркетингової діяльності та використання персоналу.

Висновки. У рамках розробки методичного підходу до визначення конкурентоспроможності інтегрованих структур бізнесу наведений перелік показників з оцінки

конкурентоспроможності підприємств, що найчастіше зустрічаються в економічній літературі, доцільно доповнити показниками, які б враховували особливі риси інтеграційних утворень підприємств як таких та українських інтегрованих структур бізнесу зокрема. Ці показники повинні характеризувати синергетичні ефекти, що виникають внаслідок інтеграції, структуру конкурентоспроможного потенціалу суб'єктів господарювання та їх інтеграційного утворення.

ЛІТЕРАТУРА

1. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Х. : Кроссруд, 2006. – 440 с.
2. Шпанко А. С. Місце та сутність стратегічної конкурентоспроможності в ієрархії видів конкурентоспроможності / А. С. Шпанко // У зб. «Конкурентоспроможність та інноваційний розвиток України: проблеми науки та практики»: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції 23 – 24 жовтня 2007 р. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 12 – 14.
3. Катяло В. С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы / В. С. Катяло // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2002. – Вып. 3 (24). – С. 3 – 26.
4. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності: монографія / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов, О. М. Ястремська. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 368 с.
5. Ходкинсон Дж. П. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Д. П. Ходкинсон, П. Р. Сперроу; [пер. с англ.]. – Х. : Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.
6. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
7. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
8. Андреева Т. Е. К дискуссии о сущности динамических способностей / Т. Е. Андреева, В. А. Чайка // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2006. – Вып. 4. – С. 163 – 174.
9. Ярошенко І. В. Формування збалансованої системи показників в управлінні інтегрованими структурами бізнесу: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І. В. Ярошенко. – Х., 2008. – 20 с.
10. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В. А. Павлова. – Донецьк : Каштан, 2006. – 312 с.
11. Алексеев С. Б. Адаптивное управление конкурентоспособностью предприятия / С. Б. Алексеев. – Донецк : ДонНТУ, 2007. – 348 с.
12. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант; [пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова]. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
13. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: монография / В. М. Горбатов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 592 с.
14. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М. : Юрист, 1999. – 384 с.

REFERENCES

- Andreeva, T. E., and Chayka, V. A. "K diskussii o sushchnosti dinamicheskikh sposobnostey" [Discussion on the nature of dynamic capabilities]. Vestnik SPbGU. Seriya «Menedzhment», no. 4 (2006): 163-174.
- Alekseev, S. B. Adaptivnoe upravlenie konkurentosposobnosti predpriiatiia [Adaptive management of competitiveness of the enterprise]. Donetsk: DonNTU, 2007.
- Grant, R. Sovremennyy strategicheskii analiz [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2008.
- Gorbатов, V. M. Konkurentosposobnost i tsikli razvitiia integrirovannykh struktur biznesa [Competitiveness and development cycles of integrated business structures]. Kharkiv: INZhEK, 2006.
- Ivanov, Yu. B., Orlov, P. A., and Ivanova, O. Yu. Konkurentni perevahy pidpriemstva: otsinka, formuvannia ta rozvytok [Competitive advantages of the enterprise: evaluation, formation and development]. .
- Khodkinson, D. P., and Sperrou, P. R. Kompetentnaia organizatsiia: psikhologicheskii analiz protsessa strategicheskogo menedzhmenta [Competent organizations: the psychological analysis of the process of strategic management]. Kharkiv: Gumanitarnyy tsentr, 2007.
- Katkalov, V. S. "Teoriia strategicheskogo upravleniia: etapy razvitiia i osnovnye paradigmy" [Strategic management theory: the stages of development and the basic paradigm]. Vestnik SPbGU. Seriya «Menedzhment», no. 3 (24) (2002): 3-26.
- Kyzym, M. O. et al. Intehrovani struktury biznesu: problemy teorii ta praktyky otsiniuvannia konkurentospromozhnosti [Integrated business structure: problems of theory and practice of evaluation competitiveness]. Kharkiv: INZhEK, 2010.
- Pavlova, V. A. Konkurentospromozhnist pidpriemstva: otsinka ta stratehiia zabezpechennia [Competitiveness: assessment and strategy support]. Donetsk: Kashtan, 2006.
- Pushkar, A. I., Zhukov, Yu. E., and Pilipenko, A. A. Strategicheskie gruppy predpriiaty: kontseptsii, metodologii, upravlenie [Strategic group of companies: concept, methodology, management]. Kharkiv: Krossrud, 2006.
- Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. Sovremennyy ekonomicheskii slovar [Modern Dictionary of Economics]. Moscow: INFRA-M, 1999.
- Shpanko, A. S. "Mistse ta sutnist stratehichnoi konkurentospromozhnosti v iierarkhii vydiv konkurentospromozhnosti" [Location and nature of strategic competitiveness in the hierarchy of species competitiveness]. In Konkurentospromozhnist ta innovatsiyni rozvytok Ukrainy: problemy nauky ta praktyky, 12-14. Kharkiv: INZhEK, 2007.
- Seleznev, A. Z. Konkurentnye pozitsii i infrastruktura rynku Rossii [Competitive position and market infrastructure in Russia]. Moscow: Yurist, 1999.
- Yaroshenko, I. V. "Formuvannia zbalansovanoi systemy pokaznykiv v upravlinni intehrovanykh strukturamy biznesu" [Formation of the balanced scorecard to manage integrated business structure]. avtoreref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04, 2008.

ЗАГРОЗИ І НЕБЕЗПЕКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ

© 2015 МАРКІНА І. А., МАХОВКА В. М.

УДК 338.43:351.863

Маркіна І. А., Маховка В. М.

Загрози і небезпеки в діяльності підприємств туристичної сфери

Мета статті полягає у дослідженні загроз і небезпек, які впливають не тільки на систему управління підприємств туристичної сфери, але і їхню безпеку. Аналізуючи, систематизуючи й узагальнюючи наукові праці багатьох учених, було розглянуто сутність понять «небезпека» та «загроза», а також здійснено класифікацію небезпек і загроз туристичних підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища. У результаті дослідження було визначено основні загрози та небезпеки суб'єктів туристичної діяльності, які виникають у процесі функціонування туристичних підприємств і пов'язані з недоліками управління матеріальними, інформаційними, людськими, фінансовими та іншими ресурсами туристичних підприємств. Перспективою подальших досліджень є визначення потенційних напрямів мінімізації ризиків і загроз, що забезпечить не лише відповідний рівень конкурентоспроможності туристичного підприємства, але і його розвиток.

Ключові слова: туристичне підприємство, безпека, загрози, небезпеки, туризм

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 21.

Маркіна Ірина Анатоліївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: iriska7@ukr.net

Маховка Вікторія Михайлівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (пр. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

Email: mahovkavika@mail.ru

УДК 338.43:351.863

UDC 338.43:351.863

Маркіна И. А., Маховка В. М. Угрозы и опасности в деятельности предприятий туристической сферы

Цель статьи заключается в исследовании угроз и опасностей, которые влияют не только на систему управления предприятий туристической сферы, но и на их безопасность. Анализируя, систематизируя и обобщая научные труды многих ученых, была рассмотрена сущность понятий «опасность» и «угроза», а также осуществлена классификация опасностей и угроз туристических предприятий в условиях нестабильной внешней среды. В результате исследования были определены основные угрозы и опасности субъектов туристической деятельности, которые возникают в процессе функционирования туристических предприятий и связаны с недостатками управления материальными, информационными, человеческими, финансовыми и другими ресурсами туристических предприятий. Основной перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является определение потенциальных направлений минимизации рисков и угроз, что обеспечит не только соответствующий уровень конкурентоспособности туристического предприятия, но и его развитие.

Ключевые слова: туристическое предприятие, безопасность, угрозы, опасности, туризм

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 21.

Маркіна Ирина Анатольевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и администрирования, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: iriska7@ukr.net

Маховка Виктория Михайловна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента и администрирования, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (пр. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)

Email: mahovkavika@mail.ru

Markina I. A., Makhovka V. M. Threats and Dangers in Activity of the Tourism Sector Enterprises

The aim of the article is to investigate the threats and dangers that affect not only the management system of the tourism sector enterprises, but their safety as well. By analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of many scientists, the essence of the concepts of "danger" and "threat" has been considered, and the classification of dangers and threats faced by tourism enterprises in an unstable environment has been carried out. As a result of the research there have been identified the main threats and dangers peculiar for subjects of tourist activity that occur in the process of operation of tourism enterprises and deficiencies in the management of material, information, human, financial and other resources of tourism enterprises. The main prospect for further research in this area is to identify the potential directions for minimizing the risks and threats that ensure not only the appropriate level of the tourism enterprise competitiveness, but its development as well.

Key words: tourism enterprise, security, threats, danger, tourism

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 21.

Markina Iryna A. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Management and Administration, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: iriska7@ukr.net

Makhovka Viktoriia M. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Management and Administration, Poltava National Technical University named after Yu. Kondratyuk (pr. Pershotravnevyy, 24, Poltava, 36011, Ukraine)

Email: mahovkavika@mail.ru

Вступ. У сучасному світі туризм відіграє стратегічну роль в економіці багатьох держав та в системі світового господарства загалом, оскільки здійснює стимулюючий вплив на значну кількість галузей, має високі темпи розвитку та сприяє збереженню історико-культурних надбань суспільства. Для України, яка володіє значними туристично-рекреаційними ресурсами, туристична галузь, розвиток якої стимулює появу нових видів підприємницької діяльності, є перспективною, вона сприяє збільшенню надходження до бюджету (міста, регіону, держави). Проте, зростання динамічності факторів зовнішнього середовища, посилення конкуренції, загострення соціально-економічних протиріч обумовили актуалізацію питань управління безпекою туристичних підприємств. Тому вирішення проблеми забезпечення раціонального використання туристично-рекреаційного потенціалу можливо лише за умови ефективної організації туристичної діяльності на засадах прогнозування та нівелювання можливих загроз та небезпек, які мають місце у сфері туризму. Небезпеки і загрози впливають на діяльність підприємств сфери туризму, яка на сьогоднішній день є однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світового господарства, що й обумовлює вирішення проблем управління безпекою туристичних підприємств.

Розвиток туризму обумовлений незначною потребою в капіталовкладеннях при організації туристичної діяльності, наявним значним туристичним потенціалом територій (природні, історико-культурні та етнографічні й інфраструктурні ресурси тощо) та зростаючим прагненням суспільства відвідувати інші місця, знайомитись з культурою інших народів, а також прагненням задовольнити потреби в організованому відпочинку та рекреації. Відповідно, враховуючи попит споживачів на різноманітні туристичні продукти, більшість туристичних підприємств надають послуги з організації внутрішнього та міжнародного туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання безпеки діяльності туристичних підприємств присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: Н. В. Куліцька, О. В. Орлик, О. М. Кальченко, Г. В. Козаченко, Н. В. Корж, О. М. Ляшенко, Н. Й. Реверчук, О. С. Камушкова, О. М. Корнієнко, О. С. Мацова, О. В. Кокорева, С. П. Наливайченко, В. О. Ткач та інші. У працях зазначених авторів були розглянуті питання економічної безпеки туристичних підприємств, визначено сутність загроз і небезпек в туризмі та можливості їх уникнення. Зазначимо, що туристична галузь характеризується динамічністю факторів зовнішнього середовища та складнопрогнозованістю наслідків, які обумовлюють необхідність постійного дослідження загроз і небезпек для системи управління безпекою на туристичних підприємствах з урахуванням соціально-економічної ситуації в державі та геополітичних змін. Проте дане питання потребує подальшого дослідження та обговорення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових та практичних напрацювань, спрямованих на управління і розвиток підприємств туристичної галузі, залишаються недостатньо дослідженими питання управління безпекою

туристичними підприємствами, вирішенню яких і присвячена дана стаття.

Постановка завдання. Здійснюючи дане дослідження, нами було визначено за мету дослідити загрози і небезпеки, які мають суттєвий вплив на процес управління туристичними підприємствами з метою визначення заходів щодо їх усунення та мінімізації наслідків, що сприятиме створенню передумов для стійкого розвитку.

Основний матеріал. Сучасні умови, в яких діють суб'єкти господарської діяльності, в тому числі і у сфері туризму, характеризуються загостренням не тільки геополітичних, міжнародних та інших протиріч, але і сповільненням темпів соціально-економічного розвитку. Відповідно, до управління підприємствами висуваються більш жорсткі вимоги, що обумовлено потребою не тільки врахування існуючих загроз та небезпек, але і розробки заходів щодо їх попередження.

Тому одним із стратегічних завдань сучасної системи управління туристичним підприємством є забезпечення економічної безпеки, яка являє собою такий стан суб'єкта господарювання, при якому суб'єкт за найбільш ефективного використання наявних ресурсів досягає попередження, ослаблення чи захисту від можливих небезпек і загроз, забезпечує досягнення поставлених цілей в умовах високої конкуренції та господарського ризику [14]. У цьому контексті стратегічними завданнями системи управління туристичним підприємством є вирішення низки нагальних проблем, зокрема забезпечення ефективного використання наявного потенціалу й можливостей, запобігання загрозам та усунення небезпек, створення сприятливих умов для функціонування та стійкого розвитку. Оскільки туристичні підприємства відносяться до сфери послуг і ефективність їх функціонування залежить від взаємодії із зацікавленими особами (покупцями, постачальниками, місцевою владою та громадою тощо) та стану факторів зовнішнього середовища (економічні, політичні, природні тощо), то виникає необхідність у дослідженні саме понять «загроза» та «небезпека» для туристичних підприємств.

Зокрема, під поняттям «загроза» розуміють потенційну можливість завдання шкоди суб'єктам господарської діяльності з боку окремих чинників внутрішнього та зовнішнього середовища [3]. Або, загрози – це потенційні або реальні умови, чинники чи дії фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єктів підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності [6; 9]. Таким чином, загроза є результатом негативної дії внутрішніх і зовнішніх чинників на підприємство [2], що пов'язані зокрема із недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для туристичної організації. Тоді як під поняттям «небезпека» необхідно розуміти об'єктивно існуючу реальність, яка може порушити рівновагу всіх суб'єктів господарювання [12]. Варто зазначити, що з точки зору функціонування підприємства як соціально-економічної системи, загрози, які впливають на його діяльність, можна ототожнювати з комплексом дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища, а небезпеки – з чинниками внутрішнього середовища.

У туристичній сфері небезпеки та загрози безпечному стану функціонування суб'єктів туристичної діяльності можна визначити як поняття, що характеризують процес, дію або явище, в результаті яких виникає можливість зниження конкурентоспроможності туристичного продукту, що призводить до зменшення попиту, що, у свою чергу, спричиняє зниження прибутків [8]. Зокрема, основними небезпеками для функціонування суб'єкта господарювання туристичної галузі є такі (табл.1).

Отже, небезпеки при наявності відповідних умов перетворюються на загрози, які можуть призвести не тільки до зниження прибутковості, але й банкрутства суб'єктів господарювання туристичної галузі. При цьому слід зазначити, загрози безпеці туристичного підприємства обумовлені, з одного боку, чинниками загальноекономічного характеру (макрорівень), що здійснюють негативний вплив на значну кількість суб'єктів господарювання туристичної галузі, а відтак, загрожують і національній економічній

Таблиця 1

Основні чинники небезпек туристичного підприємства

Чинники	
неефективне управління, використання керівництвом застарілих або неієвих методів та інструментів	неефективна маркетингова, рекламна та інформаційна діяльність
незнання керівництвом законодавчої бази, що регулює відносини у сфері туризму	недостатньо широкий асортимент послуг
нераціональне використання наявних ресурсів	негативний імідж підприємства серед партнерів та споживачів
недоліки в системі прийняття управлінських рішень	порушення режиму збереження конфіденційної інформації
відсутність використання ефективних комунікаційних технологій з партнерами, споживачами, державними органами та іншими контактними аудиторіями	відсутність застосування на практиці клієнтоорієнтованого підходу в обслуговуванні споживачів
відсутність або обмежене використання інформаційних і комунікаційних технологій у процесі організації туристичної діяльності та туристичного обслуговування клієнтів	втрата привабливості для клієнтів через застарілу матеріально-технічну базу, що обумовлено швидкою окупністю капіталовкладень та небажанням власників вкладати кошти в основні засоби
некваліфікований персонал	відсутність внутрішніх резервів для швидкої адаптації до змін
вибір ненадійних партнерів та інвесторів	відтік кваліфікованих кадрів, неправильна оцінка їх кваліфікації, їх низька компетентність
низька конкурентоспроможність підприємства	смерть провідних фахівців і керівників
відсутність фінансового контролю з боку керівництва, що зумовлює неефективне використання фінансових ресурсів	істотні упущення як у тактичному, так і стратегічному плануванні, пов'язані насамперед із вибором мети, неправильною оцінкою можливостей підприємства, помилками у прогнозуванні змін зовнішнього середовища

безпеці. Зокрема, це можливо підтвердити виникненням такого явища як банкрутство туристичних операторів, кількість яких останніми роками зростає не тільки в Україні, але й інших країнах світу (Великобританія, Німеччина, США тощо).

З іншого боку, вони обумовлені чинниками, пов'язаними з непродуманістю та неефективністю прийнятих управлінських рішень керівництвом самого підприємства (мікрорівень). Тому загрози безпеці можуть виникати у зовнішньому для туристичного підприємства середовищі й бути пов'язаними з помилками при розробці та впровадженні тих чи інших реформ, з аморфністю науково-промислової та інноваційної політики держави, втратою керованості над економічними процесами і т. п. Існує значна кількість підходів до класифікації загроз, зокрема: за походженням, за спрямованістю, за ступенем сформованості, за сферою діяльності, за ступенем суб'єктивного сприйняття і т. д. Не вдаючись до розкриття всіх підходів до класифікації загроз, зупинимось лише на тих із них, які мають суттєве значення для розгляду питань, пов'язаних із забезпеченням безпеки діяльності суб'єктів туристичної галузі.

Розглянемо класифікацію небезпек та загроз безпеці туристичних підприємств (рис. 1).

Вказані загрози, з одного боку, взаємозалежні між собою, зумовлюють одна одну, але, з іншого, – дуже автономні. Це визначається складними підпорядкованими зв'язками, що характерні для держави, регіону і туристичного підприємства. Так, взаємозв'язок і зумовленість цих загроз виявляється, наприклад, в тому, що якщо держава підтримуватиме неефективну податкову політику відносно суб'єктів господарювання, то порушення безпеки підприємств, яке проявиться в істотному скороченні їхніх доходів, спричинить заборгованість туристичних підприємств перед муніципальними і державним бюджетом, що, у свою чергу, буде причиною порушення безпеки регіону і держави. Автономність аналізованих загроз залежить від рівня свободи і прав, які держава надає регіонам і підприємствам сфери туризму, а також від рівня витрат, що впливають за проявом загрози [15].

Насамперед, важливою є класифікація за походженням суб'єктів загроз, що поділяється як внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози діяльності суб'єкта туристичної діяльності обумовлюються насамперед недостатньою квалі-

<p>За природою походження:</p> <ul style="list-style-type: none"> Природні Техногенні Спричинені людьми Неприродні 	<p>За сферою дії:</p> <ul style="list-style-type: none"> Виробничі Політичні Фінансові Юридичні Галузеві Економічні Інноваційні Екологічні Інституціональні 	<p>За масштабами дії:</p> <ul style="list-style-type: none"> Локальні Територіальні Регіональні Міжнародні Глобальні 	<p>За тривалістю:</p> <ul style="list-style-type: none"> Миттєві Тимчасові Постійні
<p>За можливістю страхування:</p> <ul style="list-style-type: none"> Які страхуються Які не страхуються Які частково страхуються 		<p>По відношенню до людської діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> Об'єктивні (безкорисні) Суб'єктивні (свідомі, корисні) 	
<p>За наслідками:</p> <ul style="list-style-type: none"> Без наслідків Допустимі Критичні Катастрофічні 		<p>За рівнем прогнозованості:</p> <ul style="list-style-type: none"> Які піддаються прогнозуванню Які не прогножуються Які можуть частково прогнозуватися 	
<p>За частотою дії:</p> <ul style="list-style-type: none"> Одноразові багаторазові 		<p>За можливістю попередження:</p> <ul style="list-style-type: none"> прогнозовані форс-мажорні складнопрогнозовані 	
<p>За напрямком дії:</p> <ul style="list-style-type: none"> Матеріальні цінності (ресурси, продукція та ін.) Персонал підприємства Інформаційні 		<p>За рівнем завершеності:</p> <ul style="list-style-type: none"> Завершені Незавершені Частково завершені 	
<p>За складовими туристичної діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> Туристична інфраструктур Транспортна інфраструктура Туристично-рекреаційні ресурси 		<p>За характером наслідків:</p> <ul style="list-style-type: none"> Чисті (статичні) Спекулятивні (динамічні) 	
<p>За можливістю відшкодування втрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> Загрози, втрати від яких можуть бути відшкодовані; Загрози, втрати від яких лягають на фінансовий результат 		<p>За формою туризму:</p> <ul style="list-style-type: none"> Міжнародний туризм Внутрішній туризм 	
		<p>За стадією розвитку туристичного підприємства:</p> <ul style="list-style-type: none"> На стадіях виникнення, експансії, стабілізації, ліквідації 	
		<p>За можливістю здійснення:</p> <ul style="list-style-type: none"> Реальні; Потенційні 	

Рис. 1. Класифікація небезпек та загроз безпеці туристичних підприємств
удосконалено на основі [5]

ліфікацією його працівників, недобросовісною, конфлікотною, злочинною їх поведінкою. За всіх умов, джерелом таких загроз є персонал суб'єктів підприємництва, особи, що залучені до забезпечення його діяльності, а також технології виробництва чи управління у процесі діяльності суб'єкта.

Найбільш поширеною загрозою, яка надходить від персоналу туристичних організацій, є непрофесійна його діяльність, особливо на низовій ланці виконавців. Крім того, значне місце тут займає шахрайство з фінансовими ресурсами та майном, фінансовими інструментами, пластиковими платіжними засобами. Слід звернути увагу, що за обсягами завданої шкоди шахрайство, як загроза у діяльності суб'єктів підприємництва, знаходиться на першому місці. Причому схеми шахрайських дій, як правило, кожного разу застосовують більш досконалі, а то і зовсім нові.

Загрози, що виникають внаслідок недосконалих технологій, можуть обумовлюватись використанням високозатратних матеріалів, інформаційного забезпечення, а також технологій, в яких відсутні елементи захисту або такі елементи неадекватні ситуації, в яких проводиться підприємницька діяльність суб'єктів туристичної галузі. Сюди ж слід віднести і недосконалість або взагалі відсутність методик, які б регулювали дії підрозділів суб'єкта підприємництва при проведенні певних операцій, узгоджували такі дії щодо впливу на ситуацію, забезпечували контроль за проведенням операцій на всіх їх етапах. Такі недоліки формують певні передумови і для негативної поведінки окремих працівників, пов'язаної з безконтрольним використанням коштів туристичних підприємств, порушенням режимів їх діяльності. Основними суб'єктами

зовнішніх загроз у підприємницькій діяльності туристичних підприємств можуть бути: конкуренти; особи, що здійснюють кримінальну діяльність та кримінальні угруповання; клієнти та партнери суб'єктів туристичної діяльності; органи контролю та нагляду; окремі недобросовісні працівники державних установ, правоохоронних органів та органів влади; засоби масової інформації; колишні працівники підприємств сфери туризму; спецслужби іноземних держав, пов'язані з ними особи і організації, метою діяльності яких є здобування економічної інформації (наприклад, працівники посольств, консульств тощо); особи та організації, в діях яких є ознаки терористичної діяльності.

Крім того, зовнішні загрози можуть утворюватись стихійними лихами та техногенними аваріями і катастрофами, що можуть виникати поблизу туристичних об'єктів та місць відпочинку туристів і своїми вражаючими факторами загрожувати їм.

Особливий вид загроз для діяльності туристичних підприємств може утворюватись через певну політичну ситуацію як у країні, так і в окремих її регіонах. Розбалансованість в діяльності органів державної влади на всіх рівнях управління, що впливає за соціально-економічний стан, рівень злочинності та корупції, можуть сприяти створенню ситуацій з підвищеним ступенем ризику, як для туристичних підприємств, так і туристів.

Слід звернути увагу, що переважна більшість загроз утворюється у сфері взаємовідносин суб'єктів туристичної діяльності, тобто є стосовно зазначених суб'єктів зовнішніми. Так, зростання спеціалізації у процесі надання туристичних послуг, з одного боку, зумовило необхідність більшої інтеграції суб'єктів туристичної діяльності, що вимагає від них високої дисципліни виконання зобов'язань, а з іншого – сформувало умови, за яких туристичні підприємства з різних причин не виконують взяті на себе зобов'язання, продовжуючи свою діяльність, незважаючи на санкції, вжиті до них. Практика свідчить, що вітчизняні

туристичні підприємства протягом декількох років можуть працювати збитково, не зазнаючи банкрутства. Основна частина діяльності таких підприємств перебуває в тіні і є неформальною.

Визначимо основні загрози, що впливають на діяльність туристичних підприємств (рис. 2).

На основі проведеного аналізу загроз та небезпек, що можуть виникати в процесі діяльності туристичних підприємств України, особливу актуальність та вагомий вплив мають:

по-перше, небезпека неефективного менеджменту та некваліфікований персонал. Адаптація підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері туризму в сучасних соціально-економічних умовах обумовлена зростанням потреб туристичних підприємств у компетентних кадрах, здатних забезпечити формування якісного конкурентоспроможного туристичного продукту у відповідності з європейськими та світовими стандартами [20];

по-друге, загроза законодавчо-правового характеру, зокрема державне регулювання процесу ліцензування та сертифікації суб'єктів туристичної діяльності. Так, у ході проведених досліджень було визначено ряд недоліків нормативно-правової бази, які регулюють питання у сфері туризму та впливають на безпеку суб'єктів туристичної діяльності.

Особливо слід зупинитися на впливі нормативно-правової бази на безпеку туристичних підприємств, зокрема:

- відсутність чітко визначених взаємозв'язків між органами виконавчої влади на всіх рівнях управління, що негативно впливає на результати їх діяльності в галузі туризму [20]. Так, О. Б. Жихор, Н. В. Кузьминчук [7] визначили, що однією з причин зниження ефективності дії сучасних механізмів державного регулювання є недосконалість нормативно-правового забезпечення й інституційної бази державної політики та неузгодженість дій владних структур;

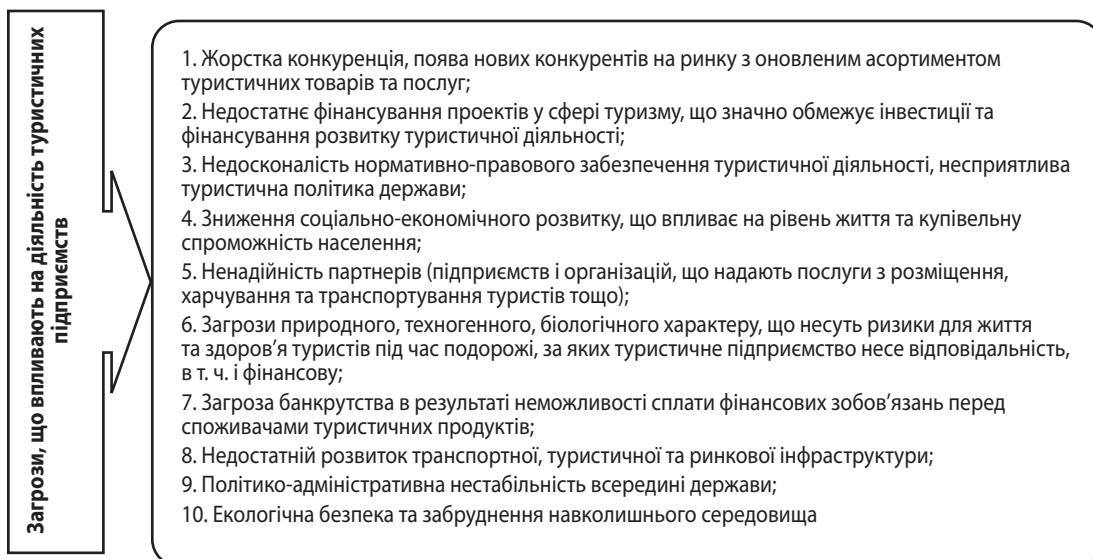


Рис. 2. Загрози, що впливають на діяльність туристичних підприємств

- відсутність системного підходу до управління туристично-курортною сферою, що спричинило нескоординованість дій органів державного управління. Ми погоджуємось з думкою О. О. Колесник [11] з приводу того, що недосконалість і неефективність нормативно-правового регулювання процесу управління суб'єктами туристичної діяльності в Україні є однією з проблем забезпечення розвитку туристичної індустрії;
- недосконалість регулювання туристичної галузі на регіональному рівні через відсутність ефективних регіональних програм розвитку туризму та реальних кроків щодо їх реалізації, а також дієвого механізму управління розвитком туристичної діяльності, ринку туристичних послуг, безпеки та захисту туристів у регіонах [10]. Однією з проблем в управлінні туризмом є недосконалість правового регулювання у сфері управління розвитком туризму на регіональному і місцевому рівнях і відсутність планів комплексного розвитку туристичних зон.

Проведені дослідження дозволяють зробити висновки, що переважна більшість основних чинних нормативно-правових актів, які визначають запровадження та реалізацію програм розвитку туристично-курортної сфери, мають декларативний характер, тобто містять загальні інформаційні дані про стан галузі [13], її основні проблеми, ресурсний потенціал, сукупність запланованих заходів, але недостатньо чітко визначають і регламентують питання ролі держави в забезпеченні системного розвитку туристично-курортної галузі, формування ефективної моделі партнерської співпраці держави та приватного сектора та забезпечення стійкого розвитку туристичної галузі [21], розробки конкретних і реальних кроків щодо створення єдиної комплексної системи управління, організації та контролю за здійсненням туристичної діяльності, а також ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу України [16], сприяння збільшенню зацікавленості суб'єктів ринку туристичних послуг у створенні позитивного туристичного іміджу держави, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню безпеки туристичних підприємств.

Одним із головних важелів державного управління організації та розвитку туристичної діяльності в Україні є ліцензування туристичної діяльності. На основі проведених досліджень було визначено, що ліцензуванню, згідно з чинним законодавством, підлягає лише діяльність туристичних операторів.

Згідно зі ст. 17 Закону України «Про туризм» ліцензування туроператорської діяльності здійснюється з метою створення рівних можливостей суб'єктам туристичної діяльності на ринку туристичних послуг і забезпечення захисту прав і законних інтересів громадян, захисту навколишнього природного середовища, підвищення рівня туристичного обслуговування [1; 4]. Також у цій статті визначено, що суб'єкт підприємницької діяльності, який отримав ліцензію на туроператорську діяльність, має виключне право на надання послуг з оформлення документів для виїзду за межі України, а також туроператор може здійснювати турагентську діяльність.

Слід звернути увагу на недосконалість низки нормативних документів, що регулюють питання ліцензування туристичних операторів. Зокрема в Наказі Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства культури і туризму України від 11.09.2007 р. № 111/55 «Про затвердження Ліцензійних умов провадження туроператорської та турагентської діяльності» [17] вимога дотримання ліцензійних умов стосувалась і інших суб'єктів туристичної діяльності – турагентів, що позитивно впливало на структуризацію ринку туристичних послуг, підвищувало захист прав споживачів, а Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження державного регулювання господарської діяльності» від 19.10.2010 р. № 2608-VI [17] було відмінено ліцензування діяльності туристичних агентів, що, у свою чергу, призвело до виникнення ряду негативних явищ, а саме:

- 1) виникнення тіньового туризму (наявність ліцензій дозволяла гарантувати законність діяльності туристичних агентів) [4];
- 2) зниження контролю за туристичним ринком України з боку державних структур, відсутність гарантій перед туроператором і споживачем (правила ліцензування вимагали від турагента дотримання ряду вимог, зокрема: наявність договору оренди приміщення, вимоги до кваліфікації персоналу, подання даних про керівництво, відповідність певним організаційним вимогам, а в разі відсутності ліцензування – турагентською діяльністю може займатися будь-який суб'єкт підприємницької діяльності) [4];
- 3) відсутність інших засобів регулювання діяльності турагентів з боку держави (неконтрольованість на ринку їх кількості, що призведе до збільшення випадків шахрайства – виникнення турагентськ-одноденок, головною метою діяльності яких може бути лише отримання грошей туристів. Отже, діяльність таких суб'єктів туристичного ринку доцільно розглядати як потенційну загрозу державним інтересам, оскільки сприятиме негативному іміджу України як туристичної держави, що, у свою чергу, збільшить недовіру зовнішніх і внутрішніх споживачів вітчизняного туристичного продукту);
- 4) відсутність державного контролю якості туристичних послуг (сертифікація та стандартизація у сфері туристичної діяльності, передбачена статтю 18 Закону України «Про туризм», не розповсюджується на послуги турагентів) [1];
- 5) виконання турагентами посередницької діяльності із реалізації туристичного продукту (відповідальність за якість наданих послуг і можливі ризики покладається на туроператора. Скасування ліцензії на діяльність туристичного агента не дозволяє туроператору перевірити його надійність. Отже, на туроператора покладатиметься відповідальність перед споживачем за неякісно надані послуги турагента, оскільки договір укладається від імені туроператора, а відносини виникають між оператором і споживачем) [19].

Отже, турагенти виконують посередницьку діяльність між споживачами та туроператорами, закладами розміщення, громадського харчування, спеціалізованого туристичного призначення, транспортними організаціями, тому рівень і якість їх професійної діяльності впливає на розвиток усієї індустрії туризму загалом.

Відміна вимоги щодо отримання ліцензії на турагентську діяльність без уведення іншого альтернативного гарантування прав туристів, обліку таких суб'єктів туристичного ринку, контролю за їх діяльністю, відповідальністю, наявністю матеріального забезпечення сприяє розбалансованості ринку туристичних послуг, який потребує більш високого рівня організації, враховуючи позитивний досвід інших країн (наприклад, Швейцарії, Австрії, Німеччини, Іспанії, Великобританії та ін.) [18].

Отже, відсутність ліцензування, належного контролю та регулювання з боку держави може сприяти розвитку незаконної діяльності туристичних агентів, що, у свою чергу, може призвести до виникнення проявів кризи в туристичній галузі – виникнення масового банкрутства.

Висновок. Підсумовуючи вищесказане, можна стверджувати, що питання безпеки в туризмі є одними з пріоритетних в сучасних умовах. Спираючись на проведений аналіз сутності понять «загрози» та «небезпеки» визначено основні загрози та небезпеки для туристичних підприємств в умовах мінливості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Загрози безпеці, по-перше, являють собою усвідомлення дій чи прагнення до них в усіх сферах діяльності туристичного підприємства і на всіх рівнях компетенції, що мають за мету нанесення втрат шляхом відкритих або завуальованих крадіжок, зловживань і т. ін., по-друге, – це прорахунки і помилки на всіх рівнях управління у зв'язку з некомпетентністю, недбалістю, бездіяльністю. По-третє, це загрози з боку зовнішніх структур у зв'язку з їх діями, що зазначено в перших двох ситуаціях. Але в усіх випадках вони пов'язані з процесами, ресурсами, витратами, що відбуваються в господарській діяльності туристичного підприємства. Проте, процеси первинні, загрози – вторинні, і це визначає необхідність розгляду загроз, перш за все, у зв'язку з господарськими процесами, пов'язаними з ними сферами діяльності, ресурсами, витратами, центрами виникнення, результатами.

Тому дослідження питань безпеки туристичних підприємств є досить актуальними і потребують подальшого вивчення та розвитку, що буде метою подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про туризм : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
2. Антонова О. М. Основні типи та характеристика негативного впливу на екологічну безпеку підприємства / О. М. Антонова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 189 – 194.
3. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Вид-во ХНУВС, 2003. – 236 с.
4. Бобкова А. Щодо відміни ліцензування турагентської діяльності / А. Бобкова, В. Манзюк // Підприємництво, господарство і право. – 2011. – № 7. – С. 59 – 62.
5. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємства : навчальний посібник / Т. Г. Васильців, О. І. Іляш, Н. Г. Міценко ; за ред. д-ра екон. наук Т. Г. Васильціва. – К. : Знання, 2013. – 446 с.
6. Дубецька С. П. Економічна безпека підприємств України / С. П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : зб. матер. наук.-практ. конф. (Київ, 16 – 17 травня 2001 р.). – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 146 – 171.
7. Жижор О. Б. Модель державного регулювання розвитку регіону: стратегічні, тактичні та операційні напрями / О. Б. Жижор, Н. В. Кузьминчук // Вісник університету банківської справи національного банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 21 – 25.
8. Кальченко О. М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери / О. М. Кальченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&id=11&id=19>
9. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
10. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник / В. Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.
11. Колесник О. О. Статистичний аналіз ринку туристичних послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.10 «Статистика» / О. О. Колесник. – К., 2011. – 21 с.
12. Коломієць Г. М. Категорія «ризик» в дискусії сучасної економічної теорії / Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. Серія економічна. – 2010. – № 921 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf>
13. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хміленко. – К. : Знання, 2005. – 337 с.
14. Мазур І. І. Корпоративний менеджмент : учебное пособие [для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»] / [И. И. Мазур и др.] ; под. общ. ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – 4-е изд., стереотип. – М. : Омега-Л, 2011. – 781 с.
15. Мірошниченко О. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції / О. Мірошниченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2013. – № 10 (151). – С. 73 – 78.
16. Непорожній Ю. О. Напрями розвитку туристичної галузі на регіональному та місцевому рівнях / Ю. О. Непорожній, Р. В. Корнецьва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_11/неporozh.pdf
17. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>
18. Офіційний сайт туристичного порталу «Турпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourprom.ru>
19. Руденко Л. Д. Щодо відповідальності суб'єктів туристичної діяльності / Л. Д. Руденко, В. В. Манзюк // Форум права. – 2011. – № 3. – С. 668 – 674.
20. Федюлин А. А. Організаційні аспекти підвищення кваліфікації спеціалістів в сфері туризму / А. А. Федюлин, Е. С. Сахарчук, О. Є. Лебедева // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 332 – 335.

21. Чкан А. С. Державне регулювання сфери туризму в Україні / А. С. Чкан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. – 2012. – Т. 3. – № 2 (18). – С. 276 – 290.

REFERENCES

Antonova, O. M. "Osnovni typy ta kharakterystyka nehatyvnoho vplyvu na ekolohichnu bezpeku pidpriemstva" [Basic types and characteristics of the negative impact on the environmental security]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 2 (2015): 189-194.

Bandurka, O. M. et al. *Osnovy ekonomichnoi bezpeky* [Fundamentals of economic security]. Kharkiv: Vyd-vo KhNUVS, 2003.

Bobkova, A., and Manziuk, V. "Shchodo vidminy litsenzuvannia turahentskoi diialnosti" [Abolishing the licensing agency activity]. *Pidpriemnytstvo, gospodarstvo i pravo*, no. 7 (2011): 59-62.

Chkan, A. S. "Derzhavne rehuliuвання sфery turyzmu v Ukraini" [State regulation of tourism in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnoho ahrotekhnolohichnoho universytetu. Ekonomichni nauky* vol. 3, no. 2 (18) (2012): 276-290.

Dubetska, S. P. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy" [Economic security of Ukraine]. *Nederzhavna systema bezpeky pidpriemnytstva iak subiekt natsionalnoi bezpeky Ukrainy*. Kyiv: Vyd-vo Yevrop. un-tu, 2003. 146-171.

Fedulyn, A. A., Sakharchuk, E. S., and Lebedieva, O. Ye. "Orhanizatsiini aspekty pidvyshchennia kvalifikatsii spetsialistiv v sфeri turyzmu" [Organizational aspects of professional development in the field of tourism]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2015): 332-335.

Kalchenko, O. M. "Ekonomichna bezpeka pidpriemstv turystychnoi sфery" [Economic security tourism industry]. <http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=11&id=19>

Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytiskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt* [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2005.

Kyfiak, V. F. *Orhanizatsiia turystychnoi diialnosti v Ukraini* [The organization of tourism in Ukraine]. Chernivtsi: Knyhy-XXI, 2003.

Kolesnyk, O. O. "Statystychnyi analiz rynku turystychnykh posluh" [Statistical analysis of tourism market]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.10, 2011.

Kolomiets, H. M., and Huznenkov, Yu. H. "Katehoriia «ryzyk» v dyskusii suchasnoi ekonomichnoi teorii" [Category «risk» in the discussion of modern economic theory]. <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/6831/2/Kolomiets.pdf>

Lihonenko, L. O., Tarasiuk, M. V., and Khmilenko, O. O. *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Crisis management]. Kyiv: Znannia, 2005.

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>

Mazur, I. I. et al. *Korporatyvnyi menedzhment* [Corporate management]. Moscow: Omega-L, 2011.

Miroshnychenko, O. "Innovatsiina aktyvnist promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: stan i tendentsii" [The innovative activity of industrial enterprises in Ukraine: State and Trends]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. Tarasa Shevchenka*, no. 10 (151) (2013): 73-78.

Neporozhnyi, Yu. O., and Kornieieva, R. V. "Napriamy rozvytku turystychnoi haluzi na rehionalnomu ta mistsevomu rivniakh" [Directions of tourism development at the regional and local levels]. http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_11/neporozh.pdf

Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>

Ofitsiinyi sait turystychnoho portalu «Turprom». <http://www.tourprom.ru>

Rudenko, L. D., and Manziuk, V. V. "Shchodo vidpovidalnosti subiektiv turystychnoi diialnosti" [As for the liability of tourism activities]. *Forum prava*, no. 3 (2011): 668-674.

Vasylytsiv, T. H., Iliash, O. I., and Mitsenko, N. H. *Ekonomika maloho pidpriemstva* [The economy of a small business]. Kyiv: Znannia, 2013.

Zhykhor, O. B., and Kuzmynchuk, N. V. "Model derzhavnoho rehuliuвання rozvytku rehionu: stratehichni, taktychni ta operatsiini napriamy" [The model of state regulation of regional development: strategic, tactical and operational areas]. *Visnyk universytetu bankivskoi spravy natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 1 (16) (2013): 21-25.

ТИПОЛОГІЯ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 МЕЛЬНИК О. Г., БОДАРЕЦЬКА О. М.

УДК 331.101.3:65.012.4

Мельник О. Г., Бодарецька О. М.

Типологія технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств

Метою статті є розвиток типології видів технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств, яка передбачатиме систематизацію їхніх різновидів за низкою існуючих ознак і виокремленими новими, що обґрунтовуються вимогами сьогодення. Доведено фрагментарність напруцювань у цій сфері, що унеможлиблює формування базових передумов вивчення такого поняття. Виявлено, що окремі ознаки типології методів мотивування працівників можуть також бути ознаками типології технологій мотивування персоналу на підприємствах машинобудування. З-поміж існуючих ознак типології технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств запропоновано використовувати такі: характер впливу, отримані результати, об'єкт впливу, спрямування, характер цілей, масштаб змін існуючої системи мотивування, які передбачаються, характер потреб, на які спрямовані технології. Окрім того, обґрунтовано доцільність уведення нових ознак типології, а саме: рівня новизни (класичні та інноваційні технології мотивування), рівня індивідуалізації (індивідуальні і стандартні); рівня формалізування (формалізовані на високому, середньому та низькому рівнях), джерела виникнення необхідності у формуванні та впровадженні (технології, необхідність яких зумовлена підприємством, та технології, необхідність яких зумовлена бізнес-середовищем), джерела походження («польові» та «кабінетні»). Зазначені результати дають змогу сформувати цілісне уявлення про різноманітність технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств, а також з-поміж них обґрунтовано обирати окремі їхні види під час удосконалення системи мотивування. Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у виокремленні і систематизації чинників, що впливають на вибір тих чи інших технологій мотивування персоналу на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, машинобудування, мотивування, технологія мотивування, типологія

Рис.: 1. Бібл.: 13.

Мельник Ольга Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: olia_melnyk@ukr.net

Бодарецька Ольга Миколаївна – аспірант кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Інститут економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

Email: politehnmnk@rambler.ru

УДК 331.101.3:65.012.4

UDC 331.101.3:65.012.4

Мельник О. Г., Бодарецька О. М. Типологія технологій мотивації персоналу машинобудівних підприємств

Melnyk O. G., Bodaretska O. M. A Typology of Techniques for Motivation of Personnel at Mechanical Engineering Enterprises

Целью статьи является развитие типологии видов технологий мотивации персонала машиностроительных предприятий, которая предусматривает систематизацию их разновидностей по ряду существующих признаков и выделенными новыми, что обоснованы требованиями сегодняшнего дня. Доказано фрагментарность наработок в этой сфере, что делает невозможным формирование базовых предпосылок изучения этого понятия. Выявлено, что отдельные признаки типологии методов мотивирования работников могут также быть признаками типологии технологий мотивации персонала на предприятиях машиностроения. Среди существующих признаков типологии технологий мотивации персонала машиностроительных предприятий предложено использовать следующие: характер воздействия, полученные результаты, объект воздействия, направление, характер целей, масштаб изменений существующей системы мотивации, что предусматривается, характер потребностей, на которые направлены технологии. Кроме того, обоснована целесообразность введения новых признаков типологии, а именно: уровень новизны (классические и инновационные технологии мотивирования), уровень индивидуализации (индивидуальные и стандартные); уровень формализации (формализованные на высоком, среднем и низком уровнях), источник возникновения необходимости в формировании и внедрении (технологии, необходимость которых обусловлена предприятием, и технологии, необходимость которых обусловлена бизнес-средой), источник происхождения («полевые» и «кабинетные»). Указанные результаты позво-

The purpose of the article is to develop a typology of techniques for motivation of personnel at mechanical engineering enterprises providing for systematization of their forms on the basis of a number of the existing features and identified new ones, which are justified by the requirements of today. There has been proved the fragmentary character of developments in this area making it impossible to form basic prerequisites for studying the concept. It has been found that certain features of the typology of methods for motivating employees may also be signs of a typology of techniques for motivation of personnel at enterprises of mechanical engineering industry. Among the current signs of a typology of techniques for motivation of personnel at mechanical engineering enterprises it is proposed to use the following ones: the nature of the impact; results obtained, object of the impact; direction; nature of the objectives; scope of the anticipated changes in the existing motivation system; nature of the needs, at which the techniques are directed. In addition, expediency of introducing new features of the typology, namely: the novelty level (classic and innovative motivation techniques), level of individualization (individual and standard); level of formalization (formalized at the high, medium and low level), source of the need for formation and implementation (the techniques, which necessity is specified by the enterprise, and the techniques, which necessity is specified by the business environment), origin («field» and «office» ones). These results allow forming a holistic view of the diversity of techniques for motivation of personnel at mechanical engineering enterprises as well as reasonable choosing among them their individual types at improving the

ляют сформировать целостное представление о разнообразии технологий мотивации персонала машиностроительных предприятий, а также среди них обоснованно выбирать отдельные их виды при совершенствовании системы мотивации. Перспективы дальнейших исследований в этом направлении должны заключаться в выделении и систематизации факторов, влияющих на выбор тех или иных технологий мотивации персонала на предприятиях машиностроения.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, машиностроение, мотивация, технология мотивации, типология.

Рис.: 1. **Библ.:** 13.

Мельник Ольга Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой внешнеэкономической и таможенной деятельности, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Email: olia_melnyk@ukr.net

Бодарецкая Ольга Николаевна – аспирант кафедры внешнеэкономической и таможенной деятельности, Институт экономики и менеджмента Национального университета «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

Email: politehmnkc@rambler.ru

motivation system. Prospects for further research in this direction should be allocation and systematization of the factors influencing the choice of one or another technique for motivation of personnel at enterprises of mechanical engineering industry.

Key words: mechanical engineering enterprise, mechanical engineering industry, motivation, motivation technique, typology

Pic.: 1. **Bibl.:** 13.

Melnyk Olga G. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Foreign Trade and Customs Activities, Institute of Economics and Management of the Lviv Polytechnic National University (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: olia_melnyk@ukr.net

Bodaretska Olha M. – Postgraduate Student, Department of Foreign Trade and Customs Activities, Institute of Economics and Management of the Lviv Polytechnic National University (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

Email: politehmnkc@rambler.ru

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У ринкових умовах господарювання щораз більше керівників вітчизняних машинобудівних підприємств усвідомлює, що впровадження інноваційних технологій мотивування персоналу є необхідною передумовою успішності функціонування в існуючих реаліях бізнес-середовища. Досвідом успішних компаній доведено, що вкладення коштів та інших ресурсів у такі технології не вважається додатковими витратами без очікуваного ефекту, а економічно обґрунтованими «інвестиціями» за умов фахового підходу до вирішення ключових завдань цієї сфери.

Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що технології мотивування персоналу машинобудівних підприємств є різноманітними. Їх вибір та застосування визначається, зокрема, характером поставлених цілей у сфері мотивування та особливостями умов їхнього досягнення, а також відповідним ресурсним забезпеченням. У будь-якому випадку доцільно здійснити типологію таких технологій за низкою суттєвих і незалежних ознак. Слушною можна вважати думку В. Я. Гацури, який наголошує на тому, що підходи до мотивування персоналу (у т. ч. і технології) еволюціонували від простої матеріальної винагороди до різноманітних за своєю складністю моделей, які базуються на ситуаційному підході, людських потребах, а також орієнтовані на індивідуальний характер та сприйняття застосовуваного мотиваційного інструментарію [2, с. 5]. Усе вищенаведене свідчить про актуальність та практичну спрямованість дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невідомих раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Вивчення теорії і практики свідчить, що проблематика типології техноло-

гій мотивування персоналу машинобудівних підприємств на сьогодні у літературі до кінця не розв'язана. Наслідком цього є те, що відсутні комплексні наукові положення щодо розуміння різноманітності таких технологій, які зможуть застосувати у своїй діяльності керівники підприємств машинобудування. У цій сфері наявні лише окремі фрагментарні напрацювання, що унеможливає формування базових передумов вивчення такого поняття. Так, зокрема, практично в усіх працях з мотивування персоналу акцент робиться на висвітлення й характеристику окремих методів цього. Як приклад, можна навести праці Є. Н. Абаєвої, К. Д. Гурової, А. Г. Мельник, О. М. Волк, Н. М. Гайтиної, М. В. Рибалка, В. Фоміної, Г. В. Шовчко, М. С. Письменної, Л. Р. Кучера, О. Є. Кузьміна, А. В. Музиченка-Козловського, А. В. Колодійчука, І. С. Процик, З. Б. Живка, С. Т. Дуди, Х. Р. Кіцак, М. П. Клименка, О. О. Філатова та багатьох інших. Попри те, проблема ускладнюється ще й тому, що у цих та інших літературних джерелах проблема типології методів мотивування не є також до кінця вирішеною. Вищенаведене свідчить про актуальність, важливість, необхідність та практичну спрямованість дослідження у цьому напрямку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням дослідження є розвиток типології видів технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств, яка передбачатиме систематизацію їхніх різновидів за низкою існуючих ознак та виокремленими новими, що обґрунтовуються вимогами сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Очевидно, що поняття технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств пов'язане із поняттям методів мотивування і набуває, на відміну від методів, більш вищого рівня розвитку та фактично є більш складним поняттям. Відтак, можна зробити висновок про те, що окремі

ознаки типології методів мотивування працівників можуть також бути ознаками типології технологій мотивування персоналу на підприємствах машинобудування. Як приклад, найбільш поширеною є типологія методів мотивування за характером впливу на матеріальні, нематеріальні та комбіновані. Такий підхід вважається класичним у теорії менеджменту, що, зокрема, доведено у роботі Н.О. Шпака [11, с. 214 – 217]. Таким чином, за характером впливу доцільно виокремлювати матеріальні, моральні та комбіновані технології мотивування персоналу машинобудівних підприємств. Матеріальні технології, як відомо з теорії і практики, базуються на поєднанні базової та бонусної частини оплати праці та включають, зокрема, заробітну плату, премії, бонуси, надбавки, доплати, участь у прибутках та інші матеріальні елементи соціального пакету. Нематеріальні технології мотивування передбачають, з поміж іншого, планування кар'єри, набуття нового досвіду, позитивні відносини з керівництвом, гнучкий графік роботи, здобуття нових знань, залучення до прийняття стратегічно важливих рішень, можливість бути наставником, тренером чи коучером, зайняття престижною на підприємстві посади тощо.

Чимало різних форм мотивування розглядаються у роботі К. Б. Козака [5, с. 22]. Так, автор пропонує виокремлювати (без вказування ознак типології) матеріальну і нематеріальну форми; позитивну та негативну; зовнішню і внутрішню; загальнокорпоративну, групову та індивідуальну. Недоліком такого підходу (окрім відсутності ознак типології) є і те, що не розкрито змісту кожної із виокремлених форм, у результаті чого істотно зменшується прикладне значення цієї типології. Попри те, вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновок про доцільність здійснення типології технологій мотивування персоналу підприємств машинобудування за об'єктом впливу на загальнокорпоративні, групові та індивідуальні технології. Очевидно, що у першому випадку об'єктом, на який спрямовуються технології, є машинобудівне підприємство загалом. Групові технології мотивування персоналу орієнтовані на конкретну групу в організації (наприклад, ТОП-менеджмент, відділ постачання, ливарний цех, бухгалтерія, планово-економічний відділ, HR-підрозділ тощо). Об'єктом впливу індивідуальних технологій мотивування персоналу є окремі працівники (наприклад, тоді, коли окремі технології мотивування формуються персонально для директора з виробництва). Очевидно, що обраний варіант технологій мотивування за об'єктом впливу надалі визначатиме їхні властивості, змістове наповнення, характер та параметри.

Дискусійною можна вважати також іншу типологію технологій мотивування персоналу К. Б. Козака [5, с. 23], де автор рекомендує виокремлювати нормативну, примусову технології, а також стимулювання. Такий підхід до виокремлення технологій мотивування наведено ще у працях Ю. В. Топчєєвої [9, с. 910] та О. С. Віханського і А. І. Наумова [1, с. 147]. Очевидно, що таке бачення суперечливе з огляду на перехрещення різних ознак типології, про що свідчить те, що, наприклад, примусова технологія може бути як нормативною, так і ні. По-друге, у літературі доведено, що стимулювання не є технологією мотивування, а окремим поняттям.

Змішування ознак типології наявне також у праці В. І. Гунька [3, с. 83]. Науковець, зокрема, зазначає, що технології мотивування працівників підприємств до інтелектуальної праці творчого змісту включають технології прямого, опосередкованого та дестимулюючого впливу. В аналізованому аспекті слід зауважити, що технології мотивування як прямого, так і зворотного впливу можуть бути як стимулюючими, так і дестимулюючими. Разом з тим, за отриманими результатами в межах ретроспективного аналізу доцільно виокремлювати мотивуючі та демотивуючі технології мотивування персоналу машинобудівних підприємств (іншими словами – результативні і нерезультативні). Мотивуючими технології можна вважати тоді, коли досягнуті ключові цілі, які перед ними ставились, і навпаки. Очевидно, що на практиці нерідко доволі складно виявити результативність чи нерезультативність формування і використання технологій мотивування персоналу. Відтак, відповідні висновки слід робити усереднено.

За видами потреб методи мотивування персоналу у роботі І. В. Ксьонжика та Р. Є. Нікітіна [6, с. 133] типологізуються на такі, що спрямовані на задоволення фізіологічних потреб, потреб у захисті та безпеці, потреб у самовираженні, потреб у повазі та визнанні. Дискусійним у цій типології є сам підхід до типології потреб, адже не обґрунтовано, чому саме такі потреби розглядаються як основа. Як відомо, потреби людини є дійсно різноманітними і для кожного працівника пріоритетність таких потреб також є іншою.

У теорії менеджменту окремо виокремлюються теорії мотивування, які відображають зміст потреб, що, зокрема, висвітлено у роботі О. Кузьміна та О. Мельник [7, с. 158]. Серед найвідоміших із них слід виокремити теорію потреб М. Туган-Барановського, теорію ERG К. Альдерфера, теорію потреб Маслоу, теорію «Z» У. Оучі, теорію потреб Д. Мак-Клаланда, теорію «X» та «Y» Д. Мак-Грегора та багатьох інших. Разом з тим, у зазначеному підході І. В. Ксьонжика та Р. Є. Нікітіна [6, с. 133] фактично виокремлюються потреби за А. Маслоу, який, як відомо, на підставі біхевіористської доктрини усі потреби людини класифікував на 5 груп: фізіологічні (одяг, їжа, житло тощо); захищеності та безпеки (загалом – стабільність протягом певного часового інтервалу); соціальні (необхідність соціалізації); поваги (від різних контактних аудиторій, з якими контактує працівник); самовираження (можливість реалізуватись у тих чи інших трудових обставинах) [7, с. 159]. Разом з тим, аналізування змістового наповнення інших підходів до типології потреб дає змогу зробити висновок, що практично кожен їхній автор розглядає потреби нижчого та вищого рівня (або за А. Маслоу – первинні і вторинні потреби [10, с. 32]). Як приклад, Д. Мак-Клеланд виокремлює потреби успіху, причетності та влади, наголошуючи, що це потреби високого порядку (при цьому автор виходить з того, що потреби нижчого рівня уже задоволені [12, с. 166]). Інший приклад – двофакторна теорія потреб Ф. Герцберга, у якій розглядається вплив на працівника гігієнічних та мотиваційних чинників [13, с. 454]. При цьому, гігієнічні чинники, на думку автора, належать до чинників нижчого порядку, у той час, як мотиваційні рушії відображають вищий рівень потреб.

Таким чином, узагальнюючи, доцільно здійснювати типологію технологій мотивування персоналу машинобу-

дівних підприємств за характером потреб, виокремлюючи при цьому технології, спрямовані на задоволення потреб нижчого або вищого рівнів. До потреб нижчого рівня за результатами аналізування різних теорій мотивування слід віднести потреби одягу, їжі, житла, стабільності, належних умов праці, прийнятних міжособових стосунків на робочому місці тощо. У свою чергу потреби вищого рівня включають необхідність визнання успіху, досягнень, влади, соціальних комунікацій, можливості професійно-кар'єрного зростання, причетності до управління підприємством тощо.

Враховуючи обґрунтоване у попередніх працях авторів трактування мотиву як внутрішньо усвідомленого спонукання, яке лежить в основі вибору дій та вчинків особистості, а також з урахуванням практичного досвіду технології мотивування персоналу машинобудівних підприємств доцільно типологізувати за спрямуванням на технології самомотивування та технології зовнішнього мотивування. У першому випадку мова йде про такі технології мотивування, які вибудовує собі працівник. У свою чергу технології зовнішнього мотивування є зовнішніми щодо працівника, тобто формуються і впроваджуються різними зовнішніми суб'єктами.

Вивчення теорії і практики дає змогу запропонувати ще одну ознаку типології технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств – за джерелом виникнення необхідності у формуванні і впровадженні. За цією ознакою рекомендується виокремлювати технології мотивування, необхідність яких зумовлюється підприємством, та технології мотивування, необхідність в яких зумовлюється бізнес-середовищем. Якщо підприємство машинобудування впроваджує технології мотивування, бо його керівники (або власники) усвідомлюють важливість та необхідність цього для посилення своїх конкурентних позицій, покращення соціально-психологічного клімату у колективі, підвищення рівня мотивованості персоналу, впровадження інновацій в управлінні тощо, – тоді можна стверджувати, що маємо справу з технологіями, необхідність в яких зумовлена підприємством (тобто цей чинник є визначальним). Якщо ж необхідність впровадження технологій мотивування – прерогатива ринку (бо конкуренти так роблять, бо в іноземному бізнесі це популярне, бо науковцями це обґрунтоване тощо), – це технології мотивування, необхідність в яких зумовлюється бізнес-середовищем.

За результатами огляду й узагальнення літературних джерел, а також вивчення практики функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств доцільно ввести ще одну ознаку типології технологій мотивування персоналу – рівень формалізування. За цією ознакою доцільно виокремлювати формалізовані на високому, середньому та низькому рівні, а також неформалізовані технології. Як відомо з теорії і практики, успіх змін тих чи інших бізнес-процесів на підприємстві (у т.ч. і системи мотивування персоналу) багато в чому визначається рівнем формалізування відповідних процедур. Кожен суб'єкт мотиваційної системи підприємства повинен чітко розуміти, з одного боку, свої можливості, а з іншого – права, обов'язки і відповідальність. Ці знання необхідні, щоб однозначно знати, що робити, за що відповідати і хто має виконувати ті чи інші завдання. В іншому випадку можна стверджувати

з високою ймовірністю про виконання різних завдань у мотиваційній сфері машинобудівного підприємства за принципом «у міру свого розуміння». Причому, слід наголосити, що формалізування потрібне як на етапі формування, так і на етапі використання технологій мотивування персоналу підприємств машинобудування.

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити загальний висновок про низький рівень формалізування HR-процесів на вітчизняних підприємствах машинобудування. Одна із першопричин цього – низький рівень уваги керівництва цих суб'єктів господарювання до зазначених проблем. Більшість керівників стверджують, що підлегли самі знають, що краще вчинити за тих чи інших умов. Як слушно зауважує І. Плигунова [8, с. 24], формалізування різних HR-процесів дає змогу «відштовхуватися від «логіки процесу», а не від фантазій керівника щодо того, як ще «завантажити» підлеглого».

Типологію технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств доцільно також здійснювати за характером цілей і виокремлювати при цьому перспективні та поточні такі технології. Перші орієнтовані в основному на тривалий період часу і спрямовані насамперед на досягнення середньо- та довгострокових цілей мотивування, меншою мірою орієнтуючись на поточний період і досягнення короткострокових цілей. Завдяки поточним технологіям мотивування персоналу на підприємствах машинобудування вирішуються в першу чергу короткострокові завдання часткового характеру (меншою мірою відбувається орієнтація на майбутнє).

Узагальнення теорії і вивчення практичного досвіду дає змогу стверджувати про доцільність здійснення типології технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств за рівнем індивідуалізації на стандартні й індивідуальні. Стандартні технології мотивування передбачають використання загальновідомих стандартних способів формування мотивації себе та інших працівників на досягнення особистих цілей і цілей організації та ще й стандартним способом. При цьому також використовуються стандартні шаблони, алгоритми тощо. У свою чергу, індивідуальні технології мотивування персоналу передбачають формування та використання індивідуального для кожного машинобудівного підприємства комплексу мотиваційних механізмів. Фактично, у другому випадку мова йде про унікальні та персоналізовані управлінські технології мотивування. Очевидно, що формування таких технологій вимагає високого рівня компетентності розробників та керівників відповідного проекту.

Типологізувати нові технології мотивування персоналу для машинобудівних підприємств доцільно також за масштабом змін існуючої системи мотивування, що передбачаються. За цією ознакою пропонується виокремлювати технології мотивування, що передбачатимуть незначні, середні і значні зміни існуючої системи мотивування. Очевидно, що масштабність таких змін слід розглядати у розрізі кожного окремого підприємства машинобудування. Прикладом незначних змін, зокрема, може бути зміна процедури виплати заробітної плати, впровадження додаткових елементів у компенсаційний пакет тощо. Середні за масштабом зміни можуть стосуватись, наприклад, перебудови системи корпоративної культури, впровадження

«зон комфортності» персоналу, оптимізування базової та бонусної частини оплати праці тощо. Можливі значні зміни існуючої системи мотивування на машинобудівних підприємствах можуть передбачати, зокрема, впровадження кардинально нових мотиваційних механізмів, формування і використання компенсаційних пакетів тощо.

За рівнем новизни для бізнес-середовища технології мотивування персоналу машинобудівних підприємств доцільно типологізувати на класичні та інноваційні. Класичними такі технології можна вважати тоді, коли вони є загальновідомі на ринку (описані у науковій літературі, практично використовуються на інших підприємствах тощо), тобто не є інноваційними як такими у сфері мотивування. Інноваційні ж технології мотивування містять нові для ринку логічно обґрунтовані способи формування мотивації себе та інших працівників на досягнення особистих цілей та цілей організації, які базуються на сукупності обґрунтованого управлінського інструментарію, прийомів та методів, спрямованих на прийняття оптимальних управлінських рішень у цій сфері, у зазначеній формі та поєднанні ще не використовувались, мають істотний характер, а також підвищують ефективність цих процесів.

Джерело походження також може бути ознакою типології технологій мотивування персоналу машинобудів-

них підприємств. Зокрема, такі технології можуть бути запозиченими із зовнішнього середовища («польові») (від інших суб'єктів господарювання, із періодичних видань, із матеріалів семінарів, тренінгів тощо) або бути «авторською розробкою» машинобудівного підприємства (тобто «кабінетні»).

Усе вищезазначене дає змогу зробити висновок про можливість формування узагальненої типології технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств за низкою незалежних ознак (рис. 1). Аналізування зазначеної типології дає змогу зробити висновок про її відповідність обґрунтованим у науковій літературі основним вимогам щодо розподілу об'єктів, а саме [4, с. 22]: охоплює повною мірою усі об'єкти множини типології технологій мотивування; не містить змішування груп таких технологій; передбачає можливість включення у типологію нових технологій мотивування; передбачає незмінність ознак типології технологій мотивування на усіх рівнях типології; містить зрозумілі, лаконічні та чіткі ознаки типології; забезпечує відмінність груп технологій мотивування персоналу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Теоретико-прикладне значення проведеного дослідження пояснюється розвитком типології видів технологій мотивування



□ ознаки та види технологій мотивування персоналу, запропоновані автором

Рис. 1. Типологія технологій мотивування персоналу машинобудівних підприємств

Примітка: розроблено автором

персоналу машинобудівних підприємств, яка на відміну від існуючих розробок, передбачає систематизацію їхніх різновидів за низкою існуючих ознак (за характером впливу, отриманими результатами, об'єктом впливу, спрямуванням, характером цілей, масштабом змін існуючої системи мотивування, які передбачаються, характером потреб, на які спрямовані технології) та виокремленими новими (за рівнем новизни, джерелом виникнення необхідності у формуванні і впровадженні, рівнем індивідуалізації, джерелом походження, рівнем формалізування), а також дає змогу обґрунтовано обирати види таких технологій під час удосконалення системи мотивування на підприємстві.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати у виокремленні і систематизації чинників, що впливають на вибір тих чи інших технологій мотивування персоналу на підприємствах машинобудування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виханский О. С. Менеджмент: учебник / О. С. Виханский. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2005. – 669 с.
2. Гацура В. Я. Мотиваційне управління малими підприємствами АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. Я. Гацура; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2002. – 20 с.
3. Гунько В. І. Підвищення ролі держави у мотивації працівників до ефективної реалізації інтелектуального потенціалу / В. І. Гунько // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2013. – Ч. 1, вип. 33. – С. 82 – 88.
4. Інформаційні технології та моделювання бізнес-процесів: навч. посіб. / О. М. Томашевський, Г. Г. Цегелик, М. Б. Вітер, В. І. Дубук. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
5. Козак К. Б. Мотиваційна політика підприємства як фактор його конкурентоспроможності / К. Б. Козак // Економіка харчової промисловості. – 2013. – №1 (17). – С. 21 – 24.
6. Ксьонжик І. В. Мотивація праці бухгалтерів як чинник підвищення ефективності облікового процесу в бюджетних установах / І. В. Ксьонжик, Р. Є. Нікітіна // Облік і фінанси. – 2013. – №3 (61). – С. 131 – 135.
7. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
8. Плыгунова І. Формалізація бізнес-процесів як HR-інструмент / І. Плыгунова // Менеджер по персоналу. – 2009. – №5. – С. 23 – 29.
9. Топчєєва Ю. В. Мотивація працівників як засіб забезпечення та зміцнення трудової дисципліни / Ю. В. Топчєєва // Форум права. – 2012. – №4. – С. 908 – 912.
10. Четвертаков С. А. Реконструкция теории Маслоу: монография / С. А. Четвертаков. – СПб.: Алетейя, 2011. – 576 с.
11. Шпак Н. О. Основи комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія / Н. О. Шпак. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2011. – 328 с.
12. Шпекторенко І. Особливості використання класифікації потреб Д. Мак-Клеланда в роботі з кадрами публічної служби / І. Шпекторенко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – Вип. 1 (16). – С. 160 – 169.
13. Шпекторенко І. В. Теорія мотивації Ф. Герцберга у контексті структури професійної мобільності персоналу / І. В. Шпекторенко // Університетські наукові записки. – 2012. – №3 (43). – С. 454 – 459.

REFERENCES

- Chetvertakov, S. A. Rekonstruktsiia teorii Maslou [Reconstruction of Maslow's theory]. St. Petersburg: Aleteyia, 2011.
- Hatsura, V. Ya. "Motyvatsiine upravlinnia malymy pidpriemstvamy APK" [Statement of management of small agricultural enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.06.01, 2002.
- Hunko, V. I. "Pidvyshchennia roli derzhavy u motyvatsii pratsivnykiv do efektyvnoi realizatsii intelektualnoho potentsialu" [Improving the state's role in motivating employees to the effective implementation of intellectual capacity]. Zbirnyk naukovykh prats ChDTU vol. 1, no. 33 (2013): 82-88.
- Kozak, K. B. "Motyvatsiina polityka pidpriemstva iak faktor ioho konkurentospromozhnosti" [Motivational company policy as a factor in its competitiveness]. Ekonomika kharchovoi promyslovosti, no. 1 (17) (2013): 21-24.
- Ksyonzhik, I. V., and Nikitina, R. IE. "Motyvatsiia pratsi bukhhalteriv iak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti oblikovoho protsesu v biudzhethnykh ustanovakh" [Accountants motivation as a factor in increasing the efficiency of your process in budgetary institutions]. Oblik i finansy, no. 3 (61) (2013): 131-135.
- Kuzmin, O. IE., and Melnyk, O. H. Osnovy menedzhmentu [Principles of Management]. Kyiv: Akademvydav, 2003.
- Plygunova, I. "Formalizatsiia biznes-protsesov kak HR-instrument" [The formalization of business processes such as HR-tool]. Menedzher po personalu, no. 5 (2009): 23-29.
- Shpak, N. O. Osnovy komunikatsiinoho menedzhmentu promyslovykh pidpriemstv [Fundamentals of communication management industry]. Lviv: Vyd-vo Lvivskoi politekhniki, 2011.
- Shpektorenko, I. "Osoblyvosti vykorystannia klasyfikatsii potreb D. Mak-Klelanda v roboti z kadramy publichnoi sluzhby" [Features of the classification requirements of D. Mc Cleland work with the public service personnel]. Derzhavne upravlinnia ta mist-seve samovriaduvannia, no. 1 (16) (2013): 160-169.
- Shpektorenko, I. V. "Teoriia motyvatsii F. Hertsberha u konteksti struktury profesiinoi mobilnosti personalu" [F. Herzberg motivation theory in the context of professional mobility patterns staff]. Universytetski naukovi zapysky, no. 3 (43) (2012): 454-459.
- Tomashevskiy, O. M. Informatsiini tekhnologii ta modeliu-vannia biznes-protseviv [Information technology and business process modeling]. Kyiv: Tsentр uchbovoi literatury, 2012.
- Topcheieva, Yu. V. "Motyvatsiia pratsivnykiv iak zasib zabezpechennia ta zmitsnennia trudovoi dystsypliny" [Motivating employees as a means of ensuring and strengthening labor discipline]. Forum prava, no. 4 (2012): 908-912.
- Vikhanskiy, O. S. Menedzhment [Management]. Moscow: Ekonomist, 2005.

АНАЛІЗ СТАНУ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА ЛОЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 НАЗАРОВ Н. К., ЧЖАН Х. Ю.

УДК 005.953.2:005.934

Назаров Н. К., Чжан Х. Ю.

Аналіз стану кадрової безпеки та лояльності персоналу промислових підприємств

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та визначення найважливіших загроз фінансово-економічній безпеці, проведення аналізу стану кадрової безпеки на підприємстві та визначення лояльності персоналу промислових підприємств. У статті для вдосконалення системи кадрової безпеки промислового підприємства об'єктивно оцінено вплив факторів макро- та мікросередовища на господарську діяльність промислового підприємства, досліджено елементи формування прихильного ставлення співробітника до організації, розглянуто модель розвитку лояльності персоналу. Також у роботі визначено джерела формування прихильності, яка припускає наявність трьох аспектів ставлення співробітника до своєї організації: ідентифікації, залученості та лояльності разом узятих. Для визначення лояльності співробітників досліджуваних підприємств у статті використано анкету, яка є синтетичним поєднанням трьох опитувальників видатних учених, а саме: Л. Портера, Дж. Мейєра та Н. Аллен, К. Харського. Також автором у статті визначено чотири субшкали лояльності персоналу, які характеризують: а) ставлення до організації; б) прихильність, патріотизм; в) ставлення до кадрової політики; г) приховану «плинність», дезадаптацію.

Ключові слова: кадрова безпека, безпека промислового підприємства, фінансово-економічна безпека, стан кадрової безпеки, лояльність персоналу, рівень прихильності персоналу

Рис.: 3. Табл.: 3. Бібл.: 11.

Назаров Нікіта Костянтинівич – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Чжан Хао Юй – аспірант Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

УДК 005.953.2:005.934

UDC 005.953.2:005.934

Назаров Н. К., Чжан Х. Ю. Анализ состояния кадровой безопасности и лояльности персонала промышленных предприятий

Nazarov N.K., Zhang H. Analysis of Security and Loyalty of Personnel at Industrial Enterprises

Целью исследования является теоретическое обоснование и определение важнейших угроз финансово-экономической безопасности, проведение анализа состояния кадровой безопасности на предприятии и определение лояльности персонала промышленных предприятий. В статье для совершенствования системы кадровой безопасности промышленного предприятия объективно оценено влияние факторов макро- и микросреды на хозяйственную деятельность промышленного предприятия, исследованы элементы формирования благосклонного отношения сотрудника к организации, рассмотрена модель развития лояльности персонала. Также в работе определены источники формирования привязанности, которая предполагает наличие трех аспектов отношения сотрудника к своей организации: идентификации, вовлеченности и лояльности вместе взятых. Для определения лояльности сотрудников исследуемых предприятий в статье использована анкета, которая является синтетическим соединением трех опросников выдающихся ученых, а именно: Л. Портера, Дж. Мейера и Н. Аллен, К. Харского. Также автором в статье определены четыре субшкалы лояльности персонала, характеризующие: а) отношение к организации; б) расположение, патриотизм; в) отношение к кадровой политике; г) скрытую «текучесть», дезадаптацию.

Ключевые слова: кадровая безопасность, безопасность промышленного предприятия, финансово-экономическая безопасность, состояние кадровой безопасности, лояльность персонала, уровень приверженности персонала

Рис.: 3. Табл.: 3. Библ.: 11.

Назаров Никита Константинович – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Чжан Хао Юй – аспирант Харьковского национального университета городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

The purpose of the research is theoretical justification and definition of major threats to financial and economic security, analyzing the condition of personnel security at the enterprise and determination of personnel loyalty at industrial enterprises. To improve the system of personnel security at industrial enterprises the impact of macro- and microenvironment factors on economic activity of the industrial enterprise has been objectively assessed, elements for forming a sympathetic attitude of the employee to the organization have been studied, the model of developing personnel loyalty has been considered. Besides, in the work there have been determined the sources of loyalty, which suggests the presence of three aspects of the employee attitude to his/her organization simultaneously: identification, involvement and loyalty. To determine loyalty of employees at the studied enterprises the article presents a questionnaire, which is a synthetic combination of three questionnaires by outstanding scientists, namely: L. Porter, J. Meyer and N. Allen, K. Kharskiy. Also the author of the article has defined four subscales of personnel loyalty characterizing: a) attitude to the organization; b) sympathy, patriotism; c) attitude to the personnel policy; d) the hidden turnover, disadaptation.

Key words: personnel security, safety of the industrial enterprise, financial and economic security, state of personnel security, personnel loyalty, commitment level of personnel

Pic.: 3. Tabl.: 3. Bibl.: 11.

Nazarov Nikita K. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Management and Business, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Zhang Haoyu – Postgraduate Student, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Тенденції розвитку сучасного бізнесу, структурування та більш вузька спеціалізація синіх і білих комерційних роботодавців до думки, що важливо не те, хто саме робить роботу сьогодні, а те, щоб той, хто її робить, мав достатньо кваліфікації і досвіду, щоб виконати завдання [1]. Цей менталітет привів до різкого зниження відданості найманих працівників своїм підприємствам. Роботодавці перестали дорожити своїми працівниками, а для працівників єдиним критерієм достойної роботи став розмір зарплати. Працівники почали кочувати з одного робочого місця на інше з усе зростаючою швидкістю. Склалися вельми негативна тенденція до нехтування лояльністю найманих працівників.

Для сучасних підприємств одним із важливих є питання запобігання та нейтралізації різного роду ризиків та небезпек. Система корпоративної безпеки підприємства складається з ряду підсистем: фінансова, інформаційна, техніко-технологічна, правова, екологічна, силова [2], а також кадрова безпека підприємства. Саме з кадрами підприємства пов'язані основні внутрішні, а також зовнішні ризики, адже від економічних злочинів своїх співробітників сьогодні страждають більше 40% компаній [3]. Таким чином, актуальним питанням для вітчизняних промислових підприємств є визначення та аналіз стану кадрової безпеки.

Значний вклад у вивченні елементів системи кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки для проведення аналізу її стану зробили такі вчені, як: А. Р. Алавердов, С. В. Васильчак [4], В. М. Гець, Г. В. Козаченко, М. І. Петров, Н. С. Поддужна [5], О. І. Черняк, І. Г. Чумарін, Н. К. Швець [6].

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування та визначення найважливіших загроз фінансово-економічній безпеці, проведення аналізу стану кадрової безпеки на підприємстві та визначення лояльності персоналу промислових підприємств.

Існують теорії, за якими такі взаємини між роботодавцями та найманим працівником вважаються нормальними в умовах ринкової економіки. Проте все більше лунає голосів, які відзначають негативні наслідки такого стану справ. За даними опитування організації Gallup [7], в даний час тільки 26% найманого персоналу будь-якої американської компанії активно цікавиться своєю роботою і працюють з продуктивністю, що відповідає їх знанням і здібностям. Більше половини середнього кадрового складу не цікавляться тим, що вони роблять, байдуже обмінюючи свій час на зарплату. 19% найманих працівників середньостатистичної фірми, опитаних аналітиками кадрової компанії Kelly Services, – активні «дисиденти», незадоволені роботою і внутрішньо чинять спротив керівництву. 67% співробітників українських підприємств готові заради більш підходящої роботи покинути своє місто, а 72% – країну.

При такому стані речей поліпшення комерційного успіху підприємств, які проводять спеціальні програми по внутрішньому маркетингу і формують лояльність співробітників, виглядає ще більш переконливо. Результати опитування виявили: підприємства, де число лояльних працівників, які цікавляться своєю роботою, вище середнього, мають і клієнтів з підвищеним рівнем лояльності. Лояльність споживачів в цьому випадку на 56% перевищує

середній рівень, що призводить до великих прибутків (на 27% вище середніх).

Тому в поточне десятиліття буде відбуватися зрушення у внутрішній політиці підприємств, спрямовані на підвищення лояльності персоналу. Один із шляхів досягнення цієї мети – внутрішній маркетинг, тобто націлена на співробітників діяльність керівництва підприємства, яке намагається побудувати позитивний образ роботодавця в очах найманого персоналу і займає позицію зацікавленої в їхньому житті особи [8]. Позитивна модель розвитку ставлення працівника до організації та її культури має три етапи: благонадійність, лояльність і прихильність організації (рис. 1).

Лояльні співробітники ретельно охороняють комерційні таємниці підприємства. Вони завжди на стражі, вони контролюють можливі загрози й зупиняють їх. Для лояльного співробітника зрадництво інтересів підприємства просто неможливе [9].

Лояльний співробітник завжди прагне бути чесним і щирим з підприємством, широко переживає і турбується за його успіхи, прагне виконати свою частину роботи найкращим чином і готовий навіть приносити певні жертви на вітар успіхів підприємства, відчувачи почуття гордості за його перемоги. Лояльний співробітник має сильне бажання залишатися членом цієї організації, незважаючи на виникаючі проблеми і складнощі в її роботі. Він сповнений ентузіазму та бажання допомагати у вирішенні цих проблем і робити все, від нього залежне, для усунення складнощів. Однак це був портрет ідеального лояльного працівника. Але далеко не кожен співробітник стає таким. Народження і розвиток лояльності у кожного працівника по відношенню до його організації має свої власні причини і етапи.

Ряд факторів можуть надавати подвійне значення на лояльність. Локус контролю працівника, тобто приписування причин того, що відбувається, внутрішнім або зовнішнім обставинам, може як сприяти, так і заважати розвиватися лояльності працівника (сприяють при успіхах організації і зовнішньому локусі та особистих успіхах і внутрішньому локусі контролю). Екстраверсія, соціальна орієнтованість, товарищескість, балакучість і впевненість у собі при сприятливих умовах роботи в організації сприяють зростанню лояльності, при несприятливих допоможуть працівникові швидше підшукати нове місце роботи. Та ж ситуація і з такою якістю, як сприйнятливості до придбання нового досвіду. Сумлінність працівника буде зміцнювати його лояльність, якщо вона буде помічена, затребувана і оцінена гідно. В протилежному випадку з'явиться розчарування і незадоволеність, які аж ніяк не зміцнюють лояльність. Модель розвитку лояльності персоналу в залежності від цих двох факторів представлена на рис. 2.

Прихильність припускає наявність трьох аспектів відносини співробітника до своєї організації: ідентифікації, залученості та лояльності разом узятих. Джерела формування прихильності представлені в табл. 1.

Відмінні особливості прихильних працівників: більш високий рівень поваги до себе і до інших; готовність приймати новаторські пропозиції та зміни без паніки і опору; здатність враховувати інтереси інших співробітників і не

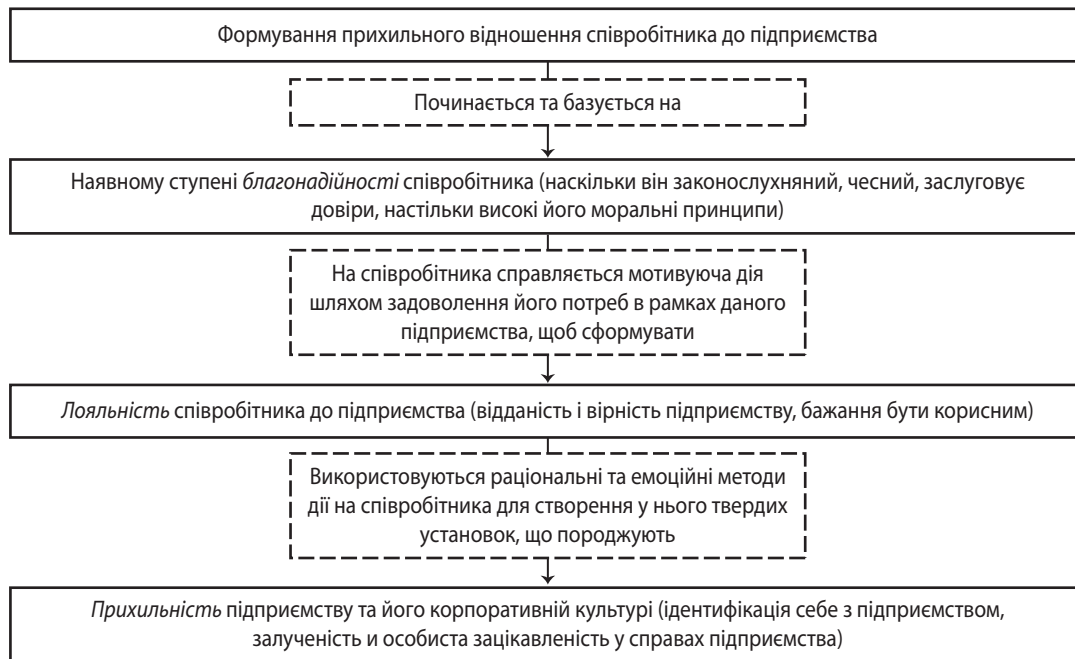


Рис. 1. Формування прихильного відношення співробітника

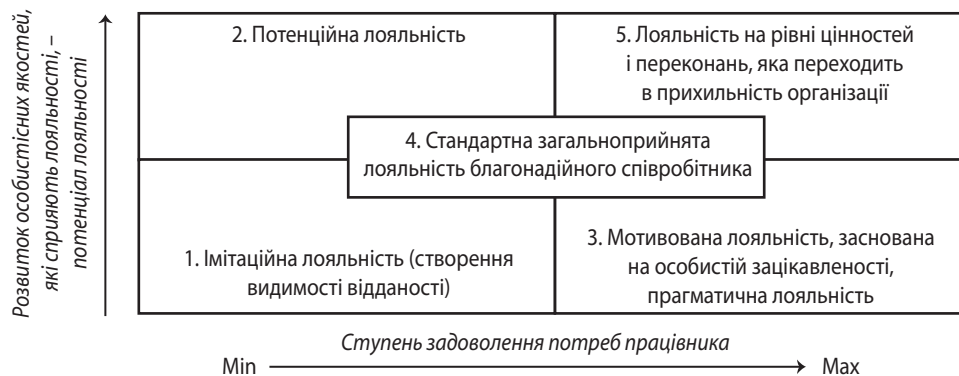


Рис. 2. Модель розвитку лояльності персоналу [7]

обмежуватися суто рамками розв’язуваної задачі; прагнення до досягнення найкращого результату, виходячи з інтересів підприємства, орієнтуючись при цьому більше на цілі, ніж на засоби їх досягнення або на обмеження; вміння приймати рішення, покладаючись на власну думку, стійкий опір впливу пропаганди, умовностей і маніпуляцій; прагнення до професійного зростання.

Зростаюча економічна нестабільність, швидкозмінна економіка і висококонкурентне середовище спонукають роботодавця не чекати від своїх співробітників прояву лояльності та прихильності, а зробити ряд вимог обов’язковими, ввівши їх в документи, що регулюють взаємовідносини працівника і роботодавця [4]. Певні зобов’язання працівника включаються в трудовий договір, у тому числі про нерозголошення конфіденційної інформації, про повернення коштів, витрачених на навчання співробітника тощо. Більш широке коло питань і зобов’язань можуть обумовлюватися у корпоративному кодексі, який є локальним нормативним актом і містить найважливіші інформаційно-нормативні положення, прийняті на підприємстві і сто-

суються правил прийому та звільнення, порядку оцінки, атестації та винагороди, етичних норм поведінки.

Для визначення лояльності співробітників досліджуваних підприємств автор пропонує використати анкету, яка є синтетичним поєднанням трьох опитувальників видатних вчених, а саме: Л. Портера, Дж. Мейера і Н. Аллен, К. Харського. Перший – це опитувальник організаційної лояльності Л. Портера (Organizational Commitment Questionnaire, OCQ). Методика «Опитувальник організаційної лояльності» запропонована Ліманом Портером і його колегами (R. T. Mowday, L. W. Porter, R. M. Steers) в 1979 р. Ця методика добре працює при анонімних дослідженнях. Однак вона не дасть відповідь, хто саме лояльний, а хто ні, а також не розповість про причини відповідного ставлення до підприємства.

Факторний аналіз опитувальника OCQ, дозволив виділити чотири фактори: поділ цілей і цінностей (цінність організації), фактори зусиль в інтересах: інтенціональний (готовність до понаднормової роботи і підвищення продуктивності) і поведінковий (розповідаю, пишаюся, дбаю),

Таблиця 1

Джерела формування прихильності [8]

Індивідуальні особливості працівників	Основні характеристики роботи та робочого середовища
Мотиви вибору роботи (більшу прихильність проявляють співробітники, орієнтовані на зміст роботи, а не на заробіток)	Можливості, створені в організації для задоволення основних потреб персоналу (умови праці, оплата, соціальні програми)
Мотивація праці та трудові цінності: множинність мотивів праці і висока цінність для працівника змісту праці сприяють прихильності. Має значення, якою мірою дане місце роботи відповідає очікуванням і дає можливість задоволення найважливіших потреб, з якими пов'язаний зміст роботи	Рівень робочого стресу: якою мірою робота пов'язана з перевтомою, напругою, забрудненням робочого середовища, емоційною та фізичною напругою
Особливості трудової етики (орієнтація на роботу як на основну сферу самореалізації, орієнтація на працю з повною віддачею і прийняття відповідальності за робочі результати)	Ступінь інформованості працівників, ступінь довіри, делегування повноважень щодо прийняття рішень
Соціальні характеристики: рівень освіти (чим вище рівень освіти, тим нижче готовність проявляти прихильність), вік (чим старше, тим вище прихильність), сімейний стан (наявність сім'ї передбачає більш високу прихильність)	Ступінь залученості і сприятливий моральний клімат в колективі, доброзичливість та підтримка колег
Віддаленість місця проживання від місця роботи (чим далі, тим нижче прихильність)	Можливості професійного зростання, визнання та оцінка досягнень

і фактор роботи в організації. Можна помітити, що факторна структура в цілому відображає концепцію організаційної лояльності Портера [10].

Також для розробки анкети використана шкала організаційної лояльності Дж. Мейера і Н. Аллен (Organizational Commitment Scale – OCS-93). Методика запропонована Джоном Мейером і Наталі Аллен в 1990 р. Варіант 1991 року складається з трьох субшкал по вісім питань у кожній. У відповідності з моделлю автори виділяють три підходи до лояльності, що дозволяють пояснити природу зв'язку між працівником і організацією, яка знижує ймовірність добровільного відходу співробітника з організації: емоційну прихильність до організації, усвідомлення витрат, пов'язаних з відходом з організації, і відчуття зобов'язань перед організацією. Для позначення компонентів моделі автори використовували терміни «афективна» (Affective), «продовжена» (Continuous) і «нормативна» (Normative) лояльність. Таким чином субшкала афективної (емоційної) лояльності (Affective Commitment Scale, ACS) вимірює ступінь ідентифікації, залученості й емоційної прихильності працівника до організації; субшкала продовженої лояльності (Continuous Commitment Scale, CCS) вимірює ступінь усвідомлення працівником того, як витрати, що асоціюються з відходом з організації, пов'язують його з організацією; субшкала нормативної лояльності (Normative Commitment Scale, NCS) – ступінь відчуття працівником зобов'язань перед організацією. При цьому стверджується, що афективна, продовжена і нормативна лояльність є саме компонентами організаційної лояльності, а не окремими її типами, і можуть розглядатися в термінах профілю лояльності. Відповідно, вимірювання кожного компонента є незалежними і відносно не пов'язані один з одним.

Ще один опитувальник, який був використаний при розробці автором анкети для оцінки лояльності працівників досліджуваних підприємств – тест К. Харського «Оцініть свою лояльність до компанії», який передбачає 4 варіанти

відповідей (а, б, в, г) на 6 поставлених запитань [11]. Кількість набраних балів розраховується за відповідним ключем.

За результатом тестування за методикою К. Харського висновок можна зробити наступний: якщо працівник набрав більше 18 балів, значить, він хоче здаватися краще, ніж є. Якщо працівник набрав від 16 до 18 балів включно – він лояльний співробітник. Якщо працівник набрав від 12 до 15 балів включно – його лояльність або зароджується, або вмирає. Якщо працівник набрав менше 12 балів, то результати тесту можна вважати неправильними.

Так для оцінки рівня лояльності персоналу досліджуваних підприємств було проведено дослідження в ході якого було розроблено анкету виявлення рівня лояльності персоналу і анонімно опитано по 20 співробітників з кожного підприємства, які займають різні посади для більшої відвертості і адекватності оцінки. Питання анкети «Оцінка лояльності персоналу», яка розроблена автором за результатами синтезу опитувальників організаційної лояльності Л. Портера, Дж. Мейера і Н. Аллен та тесту К. Харського представлені в табл. 2.

Інтерпретація. У наведеній методиці оцінки лояльності персоналу використовується 5-ти бальна шкала, при цьому для пунктів 1, 2, 4, 5, 6, 8, 10, 13 і 14: «Абсолютно не згоден» – 1; «Скоріше ні, чим так» – 2; «Важко відповісти» – 3; «Скоріше так, чим ні» – 4; «Повністю згоден» – 5.

Для пунктів 3, 7, 9, 11, 12, 15: «Абсолютно не згоден» – 5; «Скоріше ні, чим так» – 4; «Важко відповісти» – 3; «Скоріше так, чим ні» – 2; «Повністю згоден» – 1.

Автором визначені чотири субшкали лояльності персоналу які характеризують: а) ставлення до організації (№ питання 1, 2, 6, 10, 13, 14); б) прихильність, патріотизм (№ питання 3, 4, 9); в) ставлення до кадрової політики (№ питання 5, 8, 12); г) прихована «плинність», дезадаптація (№ питання 7, 11, 15). За результатами обробки результатів анкетування можливо визначити рівень лояльності кожного анкетованого та всього персоналу певного підприємства за кожною

Питання анкети «Оцінка лояльності персоналу», яка розроблена за результатами синтезу опитувальників організаційної лояльності Л. Портера, Дж. Мейєра і Н. Аллен та тесту К. Харського

№ з/п	Твердження	Абсолютно не згоден	Скоріше ні, чим так	Важко відповісти	Скоріше так, чим ні	Повністю згоден
1	Я готовий докласти зусиль, що навіть перевищують загальноприйняті очікування, щоб моє підприємство процвітало та розвивалося					
2	Я завжди говорю своїм друзям, що працюю на чудовому підприємстві					
3	Я не сильно відданий організації					
4	Я погоджуся практично з будь-яким призначенням аби тільки залишитися працювати на підприємстві					
5	Я вважаю, що мої особисті цінності й цінності, прийняті в моїй організації, дуже схожі					
6	Я з гордістю заявляю іншим, що є частиною організації					
7	Із таким самим успіхом я працював би в будь-якій іншій організації, якби можна було виконувати аналогічну роботу					
8	Моя організація дійсно надихає мене працювати якнайкраще					
9	Потрібні дуже незначні зміни у моїх особистих обставинах, щоб я залишив роботу в організації					
10	Я дуже радий, що вибрав саме цю організацію, коли шукав роботу й розглядав інші пропозиції					
11	Не варто надовго затримуватися на підприємстві					
12	У багатьох випадках я не згодний з основними напрямками політики організації щодо її персоналу					
13	Мені дійсно не байдужа доля підприємства					
14	Для мене це найкраща з організацій, де я міг би працювати					
15	Рішення почати працювати в цій організації було, безумовно, моєю помилкою					

субшкалою та загальний рівень лояльності персоналу. Для визначення рівня лояльності персоналу за певною субшкалою необхідно визначити суму балів за всіма питаннями, які характеризують дану субшкалу та поділити на кількість запитань. Для визначення загального рівня лояльності слід скласти всі значення та поділити на 15, тобто розрахуємо середнє арифметичне. Для визначення рівня лояльності персоналу у відсотках необхідно загальний рівень лояльності в балах поділити на 5 та помножити на 100.

Результати анкетування показали, що загальний рівень лояльності персоналу підприємства ПАТ «Світло шахтаря» 71,6% або 0,716. В балах це значення складає 3,58 з 5 максимальних. До речі, середній бал за субшкалами становить: «ставлення до організації (лояльність)» – 4,05 бали, за блоком «прихильність, патріотизм» – 3,55 бали, «ставлення до кадрової політики» – 3,15 бали та за субшкалою «прихована «плинність», дезадаптація» – 3,1 бали.

Визначення середнього рівня лояльності за кожною субшкалою та загального рівня лояльності персоналу інших підприємств представлено в табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, якщо розраховувати загальний рівень лояльності в балах як середнє арифметичне зна-

чення за чотирма субшкалами, то отримане значення буде меншим за наведене в таблиці.

На рис. 3 відображений середній бал рівня лояльності за субшкалами та загальний рівень лояльності персоналу досліджуваних підприємств у 2013 році за результатами проведеного анонімного анкетування.

Отже, найвищий загальний рівень лояльності персоналу на ВАТ «Турбоатом» – 85,4%, на більшості підприємств спостерігається середній рівень, який коливається від 59,4% до 71,6%, а також виявлений незадовільний стан лояльності на підприємстві ПАТ «Автрамат», визначений в розмірі 55,2%.

Якщо розглянути рівень лояльності за субшкалами, то можна побачити приблизно ту ж саму картину, що і за загальним рівнем. Занизьким є ставлення працівників ПАТ «Автрамат» до свого підприємства – 2,9 бали з 5. Найбільш лояльне «ставлення до організації» визначене не тільки на ВАТ «Турбоатом» (4,45) але і у працівників ПАТ «Світло шахтаря» (4,05). Що стосується субшкали «прихильність, патріотизм», то можна сказати що більш патріотично по відношенню до підприємства налаштовані працівники ВАТ «Турбоатом» (4,05) та КП «ХКБД» (3,85).

Таблиця 3

Дослідження середнього рівня лояльності за субшкалами та загального рівня лояльності персоналу досліджуваних підприємств у 2013 році

Найменування підприємств	Середній бал рівня лояльності за субшкалами				Загальний рівень лояльності в балах	Загальний рівень лояльності у %
	Ставлення до організації	Прихильність, патріотизм	Ставлення до кадрової політики	Прихована «плинність», дезадаптація		
ПАТ «Світло шахтаря»	4,05	3,55	3,15	3,1	3,58	71,6
ВАТ «Турбоатом»	4,45	4,05	4,3	4,15	4,27	85,4
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	3,65	3,4	3,25	3,3	3,47	69,4
ПрАТ «Харківський електроапаратний завод»	3,25	2,95	2,7	2,75	2,97	59,4
ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»	3,2	3,25	2,9	2,85	3,1	62
ПАТ «ХТЗ ім. С. Орджонікідзе»	3,55	3,6	3,35	3,15	3,44	68,8
КП «ХКБД»	3,7	3,85	3,15	3,25	3,53	70,6
ПАТ «Автрамат»	2,9	2,85	2,55	2,5	2,76	55,2

Кількість балів за результатом відповідей респондентів на запитання анкети щодо визначення лояльності персоналу

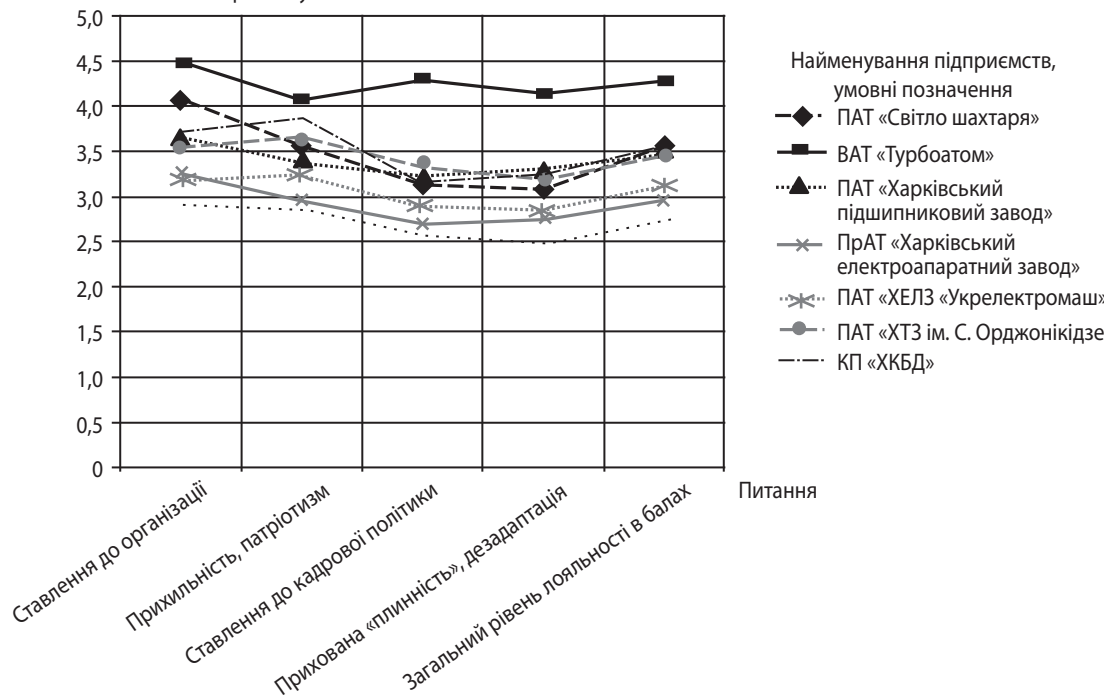


Рис. 3. Рівень лояльності персоналу досліджуваних підприємств у 2013 році за результатами проведеного анонімого анкетування

На ВАТ «Турбоатом» спостерігається також дуже високе ставлення працівників до кадрової політики – 4,3 бали. А найгірше воно у співробітників ПрАТ «Харківський електроапаратний завод» (2,7) та ПАТ «Автрамат» (2,55). Прихована «плинність» дуже висока на ПАТ «Автрамат» (2,5 бали), а низка на ВАТ «Турбоатом» (4,15 бали).

Результати проведеного анкетування працівників машинобудівних підприємств Харківського регіону також показали наступне: респонденти вважають, що саме рівень конфліктності обернено впливає на рівень лояльності персоналу. До речі, на думку одних респондентів, найвпливо-

вішою є кількість міжгрупових конфліктів, інші вважають, що саме кількість міжособистісних конфліктів має найбільший вплив на рівень лояльності персоналу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Єгорова О. С. Управління кадровою безпекою / О. С. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>
2. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспек-

ти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34 – 37.

3. Кадрова безпека підприємства // Праця і закон. – 2011. – № 6 (138) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

4. Васильчак С. В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С. В. Васильчак, І. Р. Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122 – 128.

5. Подлужна Н. С. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Подлужна, О. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5. – С. 56 – 60.

6. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2009. – № 36-1. – С. 179 – 184.

7. Любавская Л. И. Кадровая безопасность как фактор конкурентоспособности в сфере банковского предпринимательства : учеб. пособ. / Л. М. Любавская, Д. В. Беляйкин. – Новосибирск : НФ РПГЭУ, 2010. – 104 с.

8. Барсуков В. С. Обеспечение информационной безопасности / В. С. Барсуков. – М. : Эко-Трендз, 1996. – 271 с.

9. Чумарин И. Г. Что такое кадровая безопасность компании? / И. Г. Чумарин // Кадры предприятия. – 2003. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kapr.ru/articles/2003/2/519.html>

10. Хигир Б. Ю. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Ю. Хигир. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 272 с.

11. Мирющенко А. Л. Сущность кадровой безопасности / А. Л. Мирющенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kadry.ucoz.ru/publ/8-l-0-6>

REFERENCES

Barsukov, V. S. Obespechenie informatsionnoy bezopasnosti [Information security]. Moscow: Eko-Trendz, 1996.

Chumarin, I. G. "Chto takoe kadrovaia bezopasnost kompanii?" [What is a personnel security company?]. <http://www.kapr.ru/articles/2003/2/519.html>

"Kadrova bezpeka pidpriemstva" [Personnel security]. Pratsia i zakon. <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

Khigir, B. Yu. Netraditsionnye metody podbora i otsenki personala [Nontraditional methods of selection and evaluation of personnel]. Moscow: Biznes-shkola «Intel-Sintez», 2001.

Liubavskaia, L. M., and Belyaykin, D. V. Kadrovaia bezopasnost kak faktor konkurentosposobnosti v sfere bankovskogo predprinimatelstva [Personnel security as a factor of competitiveness in the banking business]. Novosibirsk: NF RPEGU, 2010.

Mirushchenko, A. L. "Sushchnost kadrovoy bezopasnosti" [The essence of personnel security]. <http://kadry.ucoz.ru/publ/8-l-0-6>

Nazarova, H. "Peredumovy stvorennia systemy kadrovoy bezpeky pidpriemstva" [Background of the personnel system security]. Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy, no. 15 (2010): 34-37.

Podluzhna, N., and Yehorova, O. "Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody ikh poperedzhennia v vyrobnycho-komertsiiinii diialnosti pidpriemstv" [Threats to security personnel and methods of prevention in industrial and commercial activity]. Skhid, no. 5 (2010): 56-60.

Shvets, I. B. "Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom" [Economic security in personnel management]. Naukovi pratsi DonNTU. Serii ekonomichna, no. 36-1 (2009): 179-184.

Vasylchak, S. V., and Matsiuniak, I. R. "Kadrova bezpeka pidpriemstva - osnova ekonomichnoho rozvytku" [Personnel security of enterprise - the basis of economic development]. Naukovi visnyk NLTU Ukrainy, no. 19.12 (2009): 122-128.

Yehorova, O. S. "Upravlinnia kadrovou bezpekoiu" [Management personnel safety]. <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

© 2015 САЗОНЕЦЬ О. М., СІПАЙЛО Л. Г.

УДК 331.18.878

Сазонець О. М., Сіпайло Л. Г.

Інноваційна діяльність підприємств у контексті забезпечення інформаційної безпеки

Метою статті є дослідження особливостей здійснення інноваційної діяльності в контексті забезпечення інформаційної безпеки підприємства. У результаті аналізу, систематизації й узагальнення наукових праць багатьох учених було розглянуто сутність поняття «інформаційна безпека підприємства» та визначено складові процесу інноваційного розвитку з позицій забезпечення інформаційної безпеки. У статті розглянуто питання утвердження інформаційної безпеки на засадах упровадження інновацій, що дозволить досягти такого стану, при якому реалізувалася б можливість сталого, захищеного від загроз розвитку підприємства. Обґрунтовано, що процес формування інноваційної політики підприємства повинен включати заходи забезпечення інформаційної безпеки. В результаті дослідження було виокремлено види загроз інформаційній безпеці підприємства. Визначено, що інноваційний процес у галузі інформаційної безпеки здійснюється за допомогою дослідницьких, адміністративних, виробничих, технологічних і комерційних заходів, що приводять до виникнення і комерціалізації інновацій. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення системи показників для прогнозування інтегрального інноваційного індикатора безпеки економічної інформації. Система показників діагностики рівня інформаційної безпеки підприємства дозволить здійснювати моніторинг показників стану інноваційної та інформаційної діяльності підприємства з метою попередження виникнення загроз.

Ключові слова: інновація, інформаційна безпека, інноваційна політика, інноваційна діяльність

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Сазонець Ольга Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

Сіпайло Леонід Георгійович – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)

Email: leo_si@bigmir.net

УДК 331.18.878

UDC 331.18.878

Сазонець О. Н., Сіпайло Л. Г. Инновационная деятельность предприятий в контексте обеспечения информационной безопасности

Sazonets O. M., Sipaylo L. G. The Innovative Activity of Enterprises in the Context of Providing Information Security

Целью статьи является исследование особенностей осуществления инновационной деятельности в контексте обеспечения информационной безопасности предприятия. В результате анализа, систематизации и обобщения научных трудов многих ученых была рассмотрена сущность понятия «информационная безопасность предприятия» и определены составляющие процесса инновационного развития с позиций обеспечения информационной безопасности. В статье рассмотрены вопросы утверждения информационной безопасности на основе внедрения инноваций, что позволит достичь такого состояния, при котором реализовалась бы возможность устойчивого, защищенного от угроз развития предприятия. Обосновано, что процесс формирования инновационной политики предприятия должен включать меры обеспечения информационной безопасности. В результате исследования были выделены виды угроз информационной безопасности предприятия. Определено, что инновационный процесс в области информационной безопасности осуществляется с помощью исследовательских, административных, производственных, технологических и коммерческих мероприятий, приводящих к возникновению и коммерциализации инноваций. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение системы показателей для прогнозирования интегрального инновационного индикатора безопасности экономической информации. Система показателей диагностики уровня информационной безопасности предприятия позволит осуществлять мониторинг показателей состояния инновационной и информационной деятельности предприятия с целью предупреждения возникновения угроз.

The aim of the article is to study the peculiarities of the innovative activity in the context of providing the enterprise information security. By analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of many scientists the essence of the concept of «information security» has been considered and components of the innovation development process from the standpoint of providing information security have been identified. The article discusses issues of providing information security on the basis of introducing innovations, which will allow achieving a state in which there would be realized a sustainable, protected from threats, development of the enterprise. It has been proved that the formation of the innovative enterprise policy should include measures to ensure information security. As a result of the study the types of threats to the enterprise information security have been identified. It has been determined that the innovation process in the field of information security is provided by means of research, administrative, industrial, technological and commercial activities leading to the emergence and commercialization of innovations. The prospect for further research in this area is determining a system of indicators for forecasting the integral innovation indicator of economic information security. The system of indicators for diagnostics of the enterprise information security level enables monitoring the indicators of the state of the enterprise innovation and information activity in order to prevent the emergence of threats.

Key words: innovation, information security, innovation policy, innovation activity

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Sazonets Olga M. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

Ключевые слова: инновация, информационная безопасность, инновационная политика, инновационная деятельность

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Сазонец Ольга Николаевна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природопольовання (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Україна)

Сипайло Леонід Георгиевич – кандидат економічних наук, старший преподаватель кафедри економіки підприємства, Національний університет водного господарства та природопольовання (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Україна)

Email: leo_si@bigmir.net

Sipaylo Leonid G. – Candidate of Sciences (Economics), Senior Lecturer, Department of Business Economy, National University of Water Management and Natural Resources Use (vul. Soborna, 11, Rivne, 33028, Ukraine)

Email: leo_si@bigmir.net

Вступ. В умовах сьогодення інформація припинила бути допоміжним ресурсом виробництва, а перетворилась у визначальну складову будь-якого бізнесу. Переведення значної частини інформації в електронну форму, використання локальних і глобальних мереж створюють якісно нові загрози втрати конфіденційної інформації. Тому актуалізується необхідність збереження та захисту інформації за допомогою використання сучасних інноваційних розробок. В сучасній ринковій економіці використання інноваційних розробок у інформаційній безпеці є ефективним способом підвищення конкурентоспроможності вироблених продуктів і послуг, підвищення темпів розвитку технологій, і, як наслідок, покращення фінансового стану підприємств.

Питаннями, пов'язаними із дослідженням проблем інноваційної діяльності, присвячено роботи багатьох вчених та практиків, таких як: І. Алексеев, В. Александрова, О. Алимов, Ю. Бажал, О. Барановський, П. Беленький, Є. Бойко, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гойко, М. Долішній, Б. Кваснюк, О. Кириленко, О. Ковалюк, М. Козоріз, М. Крупка, О. Кузьмін, С. Онишко, В. Опарін, А. Пересада, А. Поддєрьогін, В. Точилін, В. Федосов, Л. Федулова, Д. Черваньов, А. Чухно, Н. Чухрай, Л. Шабліста, С. Юрій та інші.

Проблеми забезпечення інформаційної безпеки підприємств в різних аспектах викладено в працях вчених: О. Баранова, І. Бланка, О. Белорус, К. Беякова, З. Варналія, В. Гейця, О. Зінченка, О. Гладківської, Г. Козаченка, О. Лесняка, Л. Лощинної, О. Ляшенка, А. Новицького, В. Пономарьова, С. Пірождкова, І. Сазонця, Т. Сака, В. Світличної, Л. Шемаєвої, І. Шульги, М. Швеця та ін.

Більшість опублікованих праць за темою дослідження присвячені питанням інформаційної безпеки держави або забезпечення безпеки інформаційних систем. Проте, чимало питань, які пов'язані із забезпеченням інформаційної безпеки підприємства на засадах впровадженні інновацій, залишається ще недостатньо дослідженими.

Основною метою даної статті є розгляд особливостей здійснення інноваційної діяльності в контексті забезпечення інформаційної безпеки підприємства.

Завдання дослідження підпорядковані досягненню поставленої мети і спрямовані на вивчення сутності інформаційної безпеки підприємства; проведення аналізу інноваційної активності підприємств промисловості; обґрунтування необхідності впровадження інноваційних розробок задля забезпечення інформаційної безпеки підприємства.

Поняття «інформаційна безпека підприємства» є надзвичайно актуальним на сучасному етапі розвитку інноваційних технологій, що супроводжується введенням

сучасних інформаційних систем у всі сфери діяльності людини, а також постійною взаємодією підприємств в інформаційному просторі [5, с. 58]. О. Сороківська визначає інформаційну безпеку підприємства як суспільні відносини щодо створення і підтримання на належному рівні життєдіяльності інформаційної системи суб'єкта господарської діяльності [10]. М. Танцюра характеризує інформаційну безпеку підприємства як збереження конфіденційності, цілісності та доступності інформації [12, с. 452]. А. Марущак визначає, що інформаційна безпека підприємства – це цілеспрямована діяльність її органів та посадових осіб з використанням дозволених сил і засобів по досягненню стану захищеності інформаційного середовища організації, що забезпечує її нормальне функціонування і динамічний розвиток [4, с. 94].

В. Світлична, виходячи з власних досліджень, виділяє наступні види загроз інформаційній безпеці підприємства [9, с. 11]:

- 1) загрози впливу неякісної інформації (недостовірної, фальшивої, дезінформації) на особистість, суспільство, державу;
- 2) загрози несанкціонованого і неправомірного впливу сторонніх осіб на інформацію та інформаційні ресурси (на виробництво інформації, інформаційні ресурси, на системи їхнього формування і використання);
- 3) збої в роботі обладнання (може виникнути при блокуванні доступу до одного або декількох ресурсів інформаційної системи);
- 4) загрози інформаційним правам і свободам особистості (праву на виробництво, розповсюдження, пошук, одержання, передавання і використання інформації; праву на інтелектуальну власність на інформацію і речову власність на документовану інформацію; праву на особисту таємницю; праву на захист честі і достоїнства тощо).

Пріоритетним напрямом у процесі забезпечення інформаційної безпеки підприємства є збереження в таємниці комерційно важливої інформації, що дозволяє успішно конкурувати на ринку виробництва та збуту товарів і послуг.

Інновації у сфері інформаційної безпеки – це кінцевий продукт вкладень трудових, матеріальних та інших ресурсів у розробку, виробництво і впровадження нових продуктів в області інформаційної безпеки з метою підвищення її ефективності та отримання прибутку [2]. Інноваційний процес являє собою сукупність взаємопов'язаних дій, обмежених термінами, виконавцями і ресурсами, спрямованих на досягнення поставлених цілей і завдань.

Інноваційний процес в області інформаційної безпеки складається з послідовності дослідницьких, адміністративних, виробничих, технологічних і комерційних заходів, що призводять до виникнення і комерціалізації інновацій. До таких заходів можна віднести наукові дослідження, спрямовані на створення нового продукту, пошук кваліфікованого персоналу для проведення цих досліджень, прогнозування результатів діяльності, пошук джерел фінансування досліджень і виробництва, також тестування та впровадження створених продуктів, що забезпечують захист даних.

Забезпечення безпеки підприємств з боку інформаційних систем на засадах впровадження інновацій є однією з блоків проблеми економічної безпеки підприємства взагалі. Одним з найбільш ефективних напрямків забезпечення зростання промислового виробництва є такі умови його функціонування, які сприяли б впровадженню і розвитку інноваційної діяльності. Це дає можливість здійснити реструктуризацію виробництва, прискорити оновлення основних виробничих засобів, удосконалити технологію, організацію і управління виробництвом, зменшити ресурсоемність продукції, обсягів промислових відходів, налагодити виробництво екологічно чистої продукції. Однак низький технічний і організаційний рівень виробництва, недостатнє фінансування і стимулювання інноваційної діяльності не дають можливості сьогодні повною мірою розвиватися підприємствам на цій основі.

Внаслідок відсутності дієвого механізму стимулювання інноваційної діяльності підприємств спостерігаємо низькі показники інноваційної активності, проте, які мають позитивну динаміку до зростання. Так, упродовж 2010–2014 рр. питома вага інноваційно активних підприємств зросла з 13,8 до 16,1%. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2010 році складала 11,5%, а у 2014 р. – 12,1% [11]. Серед промислових підприємств 5,0% займалися лише технологічними інноваціями (продуктовими та процесними), 10,4% – лише організаційними та маркетинговими інноваціями (нетехнологічними інноваціями), 5,0% – технологічними і нетехнологічними інноваціями (рис. 1). Це свідчить про практичну відсутність запровадження підприємствами сучасного інноваційного інформаційного забезпечення в господарській діяльності.

У 2013 р. частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення порівняно з 2012 р. скоротилася з 70,1% до 58,0%, в той час як витрати на науково-дослідні розробки та інші витрати, в числі яких витрати на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій, зросли відповідно до 17,1% і 24,0% (табл. 1). Частка витрат на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) залишається досить низькою (0,9%) [7, с. 163].

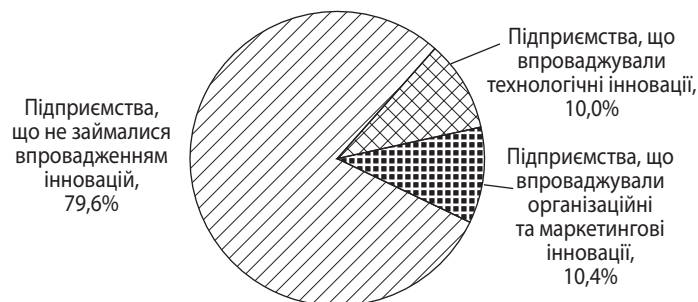


Рис. 1. Розподіл підприємств і організацій за типами інновацій упродовж 2010 – 2013 рр., у % до загальної кількості підприємств (Сформовано за [11])

Щодо напрямів інноваційної діяльності підприємств України, то 1096 підприємств з технологічними інноваціями (62,3% інноваційно активних підприємств) придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів та послуг, 304 підприємства виконували науково-дослідні роботи (3% від загальної кількості промислових підприємств). Незначна частка підприємств проводили навчання та підготовку персоналу для розроблення й впровадження ними нових або значно удосконалених продуктів і процесів, здійснювали ринкове запровадження інноваційних продуктів та послуг, включаючи ринкове дослідження і проведення рекламної кампанії, здійснювали процедури та технічну підготовку до запровадження нових або значно удосконалених продуктів і процесів, які ще жодного разу не були представлені [8, с. 117]. Частка витрат на НДДКР у ВВП України становить менше відсотка. Така низька активність

інноваційної діяльності є результатом дії дестабілізуючих чинників, а саме: низька мотивація впровадження інноваційних технологій та технологічних процесів; відсутність розвинутої інноваційної інфраструктури; орієнтація на імпорт високотехнологічного устаткування, що перешкоджає дифузії вітчизняних розробок; орієнтація економіки на інвестування розвитку виробництв, а не на активізацію інноваційної діяльності; недостатня увага до формування власного науково-технічного потенціалу; недосконалість інструментів правового регулювання інноваційної діяльності, і особливо у сфері захисту прав інтелектуальної власності, і особливо у сфері захисту прав інтелектуальної безпеки, і особливо у сфері захисту прав інтелектуальної безпеки. Це все створює додаткові загрози інформаційній безпеці, а в кінцевому підсумку економічній безпеці підприємства.

В аспекті інформаційної безпеки підприємства його інтелектуальний ресурс виступає як результат науково-інноваційного пошуку. Заходи та засади інноваційної полі-

Рівень розвитку інноваційної активності промислових підприємств України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
1. Кількість підприємств, що займались інноваційною діяльністю, одиниць	1462	1679	1758	1715
у % до загальної кількості промислових підприємств, %	13,8	16,2	17,4	16,8
2. Кількість підприємств, що витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, одиниць	840	1062	1096	1082
у % до загальної кількості промислових підприємств, %	7,9	10,3	10,9	10,6
3. Обсяг витрат підприємств на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, млн грн	5051,7	10489,1	8051,8	5546,3
у % до загального обсягу витрат підприємств за напрямами інноваційної діяльності, %	60,8	73,2	70,1	58,0
4. Обсяг витрат підприємств на придбання інших зовнішніх знань, млн грн	141,6	324,7	47,0	87,0
у % до загального обсягу витрат підприємств за напрямами інноваційної діяльності, %	1,8	2,3	0,4	0,9
5. Обсяг фінансування підприємствами інноваційної діяльності за рахунок власних коштів, млн грн	4775,2	7585,6	7335,9	6973,4
у % до загального обсягу фінансування підприємствами за джерелами фінансування, %	59,3	52,9	63,9	72,9

Побудовано автором за даними [6; 7]

тики підприємства виступають рушійною силою соціально-економічного фактору розвитку підприємства та є одним із найбільш вагомих чинників формування його економічної безпеки [8, с. 118]. Інноваційний розвиток, як результат успішної інноваційної діяльності підприємства, дає можливість найповніше використовувати інтелектуальні ресурси, застосовувати прогресивні методи управління. З позиції забезпечення інформаційної безпеки підприємства, процес інноваційного розвитку виглядає наступним чином (рис. 2).

Серед основних функцій інновацій в забезпеченні інформаційної безпеки, на наш погляд, слід визначити наступні: контролююча – безперервний моніторинг зо-

внішніх загроз і аналіз внутрішніх факторів, що можуть загрожувати порушенню фінансової стійкості підприємства; стимулююча – забезпечення зростання вартості активів підприємства інноваційного розвитку його економічної діяльності; відтворювальна – створення передумов для отримання прибутку і безперервного господарського обороту факторів виробництва; регулююча – підпорядкування фінансово-господарської діяльності цілям економічної безпеки, які у свою чергу визначаються оперативними та стратегічними цілями інформаційної безпеки підприємства; прогнозна – безперервна оцінка схильності підприємства до банкрутства або погіршення фінансового стану; інформаційна – використання комплексних автоматизова-

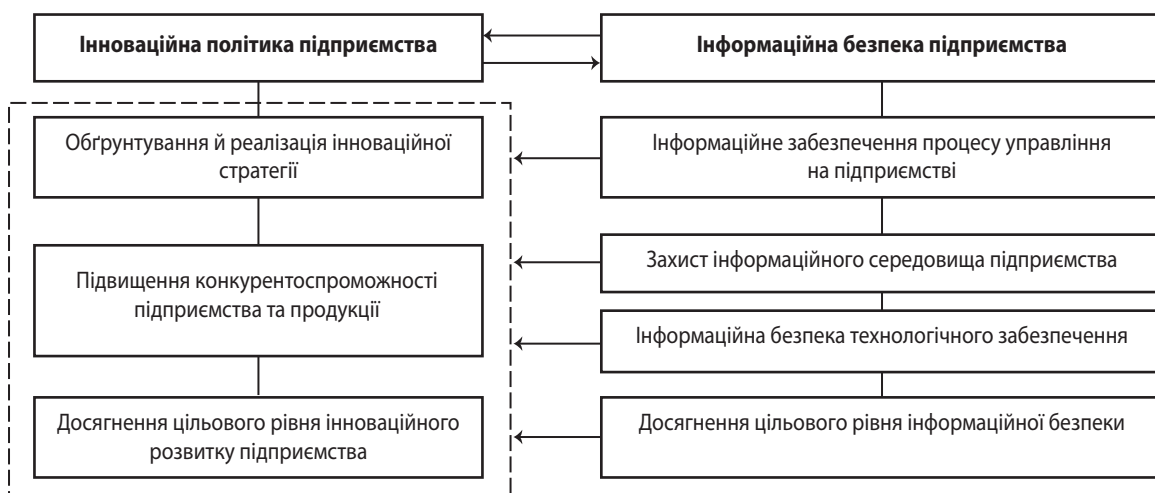


Рис. 2. Процес інноваційного розвитку з позицій забезпечення інформаційної безпеки

них інноваційних інформаційних систем для ефективного управління ресурсами підприємства; функція планування – розробка, реалізація та контроль виконання планів щодо підтримки економічної безпеки; санаційна – швидке відновлення фінансової рівноваги у випадку її порушення; оптимізаційна – забезпечення оптимального поєднання і ефективного використання економічних ресурсів підприємства, а також підтримки його конкурентоспроможності; захисна – забезпечення захищеності підприємства та його активів, фінансової, економічної та технологічної незалежності суб'єкта господарювання [1, с. 36].

Інноваційну політику підприємства в системі інформаційної безпеки можна визначити як складний і багатоетапний процес, що поєднує формування інноваційної стратегії підтримки інформаційної безпеки і управління підприємством з метою її якнайповнішої й успішної реалізації в контексті місії організації й в умовах невизначеності та мінливого зовнішнього середовища. Процес формування інноваційної політики підприємства повинен включати заходи забезпечення інформаційної безпеки, а саме: стратегічний аналіз виявлення існуючих та прогнозування потенційних загроз інформаційній безпеці; стратегічне планування системи заходів, спрямованих на уникнення або ліквідацію впливу загроз та кризових явищ, а також аналіз результативності обраних заходів; ресурсне забезпечення необхідних економічних, фінансових та трудових ресурсів для втілення запланованих заходів; бюджетування; реалізація заходів; контролінг ефективності вжитих заходів; оперативне управління політикою інформаційної безпеки; аудит; адаптація та управління ризиками. Ефективна інноваційна політика завжди супроводжується заходами управління ризиками.

Від правильного вибору системи показників для діагностики рівня інформаційної безпеки підприємства залежатиме комплекс необхідних заходів щодо попередження можливих криз. Тому пропонується здійснювати моніторинг таких показників стану інноваційної та інформаційної діяльності підприємства: фінансова складова: частка внутрішніх витрат на НДДКР і придбання технологій у загальних витратах на виробництво; наукоємність продукції, що виробляється; частка витрат на придбання нематеріальних активів у загальних витратах на дослідження та розробки; частка витрат на підвищення кваліфікації кадрів у загальному обсязі витрат на дослідження та розробки; обсяги фінансування НДДКР, частка витрат на технології захисту інформації; кадрова складова: частка робітників, зайнятих дослідженнями та розробками в загальній кількості працюючих; забезпеченість кадрами найвищої кваліфікації, рівень заробітної плати науково-технічних робітників та працівників служби безпеки підприємства; матеріально-технічна складова: модернізація обладнання, коефіцієнт введення нової техніки, рівень застосування прогресивних технологій захисту інформації; інформаційна складова: витрати на інформаційну діяльність; кількість персоналу, зайнятого інформаційною діяльністю; ринкова складова: показники освоєння нової продукції, частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, рентабельність інноваційної продукції, конкурентоспроможності нової продукції [3, с. 135].

Висновки. Отже, використання інновацій у діяльності підприємств не лише забезпечує інноваційну спрямованість бізнесу та підвищення продуктивності господарської діяльності, а й зумовлює зростання рівня інформаційної безпеки підприємства. Виявлені негативні чинники впливу на інноваційну активність промислових підприємств зумовляють необхідність створення ринкового механізму стимулювання проектів перспективних інновацій як для підприємства, так і для країни. Для цього необхідно збільшувати обсяги інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, розширювати структуру інвестиційних джерел (ширше залучати до інвестування заощадження населення) та зробити більш доступними всі джерела інвестування. Комплексна оцінка рівня інформаційної безпеки підприємства дає можливість провести моніторинг частоти та ефективності впровадження на підприємстві інновацій, діагностувати підприємство щодо захисту та збереження інноваційних розробок. Актуальність і гострота проблеми забезпечення економічної стійкості вітчизняних підприємств, захисту їх економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечення прискореного розвитку національної економіки та підвищення ефективності її функціонування свідчать про об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічного базису дослідження механізму забезпечення інформаційної безпеки на засадах впровадження інновацій. Таким чином, необхідність проведення подальших досліджень зазначеної проблематики не викликає сумнівів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М.: Изд-во «Ось-89», 2007. – 208 с.
2. Інновації у сфері інформаційної безпеки // Вікісторінка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.wikipedia.com.ua/>
3. Лощина Л. В. Комплексна оцінка інноваційної діяльності підприємства в контексті антикризового управління / Л. В. Лощина // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28 – 29 жовтня 2010 р.): у 2 т. / ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2010. – Т. 2. – С. 134 – 135.
4. Марущак А. І. Інформаційно-правові напрями дослідження проблем інформаційної безпеки / А. І. Марущак // Державна безпека України. – 2011. – № 21. – С. 92 – 95.
5. Нашинець-Наумова А. Ю. Питання забезпечення інформаційної безпеки підприємства / А. Ю. Нашинець-Наумова // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2012. – № 3. – С. 58 – 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npna_u_2012_3_13.pdf
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 287 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 314 с.
8. Сак Т. В. Інноваційна діяльність підприємств в контексті комплексного забезпечення економічної безпеки / Т. В. Сак // Науковий вісник Херсонського державного університету:

зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 6, Ч. 3: Економічні науки. – С. 116 – 119.

9. Світлична В. Ю. Інформаційна безпека: сутність та порядок реалізації / В. Ю. Світлична // Молодий вчений. – 2014. – № 11 (14). – С. 97 – 100.

10. Сороківська О. А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи / О. А. Сороківська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_2/032-035.pdf

11. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Тацюра М. Ю. Проблемні аспекти стандартизації у галузі інформаційної безпеки підприємства / М. Ю. Тацюра // Матеріали Другої наук.-практ. конф. «Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях» (23 – 24 вересня 2010 р., м. Бахчисарай) ; НДІ сталого розвитку та природокористування, РВПС України НАН України, Кримський інститут КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – Сімферополь : Фенікс, 2010. – С. 451 – 453.

REFERENCES

Gaponenko, V. F., Bessalko, A. L., and Vlaskov, A. S. *Ekonomiceskaja bezopasnost predpriiaty. Podkhody i printsipy* [Economic security. Approaches and principles]. Moscow: Os-89, 2007.

“Innovatsii u sferi informatsiinoi bezpeky” [Basic types and characteristics of the negative impact on the environmental security]. <http://www.wikipedia.com.ua/>

Loshchyna, L. V. “Kompleksna otsinka innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva v konteksti antykryzovoho upravlinnia” [Fundamentals of economic security]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*. Sumy, 2010. 134-135.

Marushchak, A. I. “Informatsiino-pravovi napriamy doslidzhennia problem informatsiinoi bezpeky” [Abolishing the licensing agency activity]. *Derzhavna bezpeka Ukrainy*, no. 21 (2011): 92-95.

Nashynets-Naumova, A. Yu. “Pytannia zabezpechennia informatsiinoi bezpeky pidpriemstva” [The economy of a small business]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npnau_2012_3_13.pdf

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Economic security of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini [Economic security of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

Sak, T. V. “Innovatsiina diialnist pidpriemstv v konteksti kompleksnoho zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky” [Economic security tourism industry]. *Naukovi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu vol. 3: Ekonomichni nauky*, no. 6 (2014): 116-119.

Svitlychna, V. Yu. “Informatsiina bezpeka: sutnist ta poriadok realizatsii” [The economic security of entrepreneurship. Economic and legal aspects]. *Molodyi vchenyi*, no. 11 (14) (2014): 97-100.

Sorokivska, O. A. “Informatsiina bezpeka pidpriemstva: novi zahrozy ta perspektyvy” [The organization of tourism in Ukraine]. http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_2_2/032-035.pdf.

“Statystychna informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy” [Statistical analysis of tourism market]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Tatsiura, M. Yu. “Problemni aspekty standartyzatsii u haluzi informatsiinoi bezpeky pidpriemstva” [Category «risk» in the discussion of modern economic theory]. *Stalyi rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspilstva v ekonomichnykh transformatsiakh*. Simferopol: Feniks, 2010. 451-453.

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І РОЛЬ ІНФОРМАЦІЇ ТА КОМУНІКАЦІЇ В КОНТЕКСТІ СТІЙКОСТІ ДИНАМІЧНОЇ РІВНОВАГИ, ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ*

© 2015 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., МАКСИМЧУК Я. С., ХАРУК К. Б.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Максимчук Я. С., Харук К. Б.

Діагностика економічної стійкості підприємства і роль інформації та комунікації в контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку*

У науковій статті сформовано систему діагностики економічної стійкості підприємства. Визначено, що основними бізнес-індикаторами діагностики економічної стійкості підприємства є: рівень фінансової стійкості підприємства (містить показник забезпечення підприємства власними коштами, показник незалежності, показник фінансової стабільності, показник маневреності власного капіталу, показник швидкої ліквідності, показник абсолютної ліквідності, показник поточної ліквідності); рівень виробничої стійкості підприємства (розраховується за показником фондовіддачі, показником фондозабезпеченості, показником продуктивності праці, показником якісного стану основних засобів, показником виробничого потенціалу, показником рентабельності виробництва, показником матеріаломісткості); рівень організаційно-управлінської стійкості підприємства (враховує показник відношення управлінських витрат до темпів підвищення обсягів виробництва продукції, показник економії апарату управління, показник опрацювання інформації); рівень кадрової стійкості підприємства (обчислюється за показником плинності кадрів, показником стабільності персоналу, показником задоволеності потреб працівників, показником підвищення кваліфікації працівників, показником рівня освіти працівників); рівень науково-технічної та інноваційної стійкості підприємства (включає показник рентабельності інновацій, показник рентабельності витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи); рівень інвестиційної стійкості підприємства (містить показник рентабельності інвестицій, показник інвестиційної активності, показник терміну окупності інвестицій, показник обсягу інвестицій у виробництво); рівень ринкової стійкості підприємства (обчислюється за показником рентабельності продажу продукції, показником рентабельності чистих активів, показником товарності, показником рівня маркетингових досліджень). Установлено, що вагому роль у контексті забезпечення стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку підприємства відіграють інформація та комунікації.

Ключові слова: підприємство, економічна стійкість, діагностика, бізнес-індикатори, динамічна рівновага, інформація, комунікації

Рис.: 1. **Формул:** 1. **Бібл.:** 17.

Скриньковський Руслан Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

Email: uan_lviv@ukr.net

Максимчук Ярослава Сергіївна – кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

Email: yaroslava_maksimchuk@mail.ru

Харук Катерина Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри демографії, трудових відносин і соціальної політики, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)

Email: kateryna.kharuk@meta.ua

УДК 65.01

UDC 65.01

Скриньковский Р. Н., Максимчук Я. С., Харук Е. Б.

Диагностика экономической устойчивости предприятия и роль информации и коммуникации в контексте устойчивости динамического равновесия, функционирования и развития

В научной статье сформирована система диагностики экономической устойчивости предприятия. Определено, что основными бизнес-индикаторами диагностики экономической устойчивости предприятия являются: уровень финансовой устойчивости предприятия (содержит показатель обеспечения предприятия собственными средствами, показатель независимости, показатель финансовой стабильности, показатель маневренности собственного капитала, показатель быстрой ликвидности, показатель абсолютной ликвидности, показатель текущей ликвидности); уровень производственной деятельности предприятия (рассчитывается по показателю фондоотдачи, показателю фондообеспечения, показателю производительности труда, показателю качественного состояния основных средств, показателю производственного потенциала, показателю рентабельности производства, показателю материалоемкости);

Skrinkovskyy R. M., Maksymchuk Ia. S., Kharuk K. B.

Diagnostics of the Enterprise Economic Security and the Role of Information and Communication in the Context of Sustainability of Dynamical Equilibrium, Operation and Development

In the scientific article a system for diagnostics of the enterprise economic security is developed. It has been determined that the main business indicators for diagnostics of the enterprise economic security are: the level of the enterprise financial stability (contains the indicator for the enterprise provision with its own funds, rate of independence, financial stability indicator, current assets to equity ratio, liquid ratio, absolute liquidity ratio, current liquidity ratio); level of the enterprise production activity (calculated on the output-capital ratio, capital-labor ratio, index of workforce productivity, quality indicators of fixed assets, production potential indicator, production profitability ratio, input-output coefficient); level of organizational and administrative activities of the enterprise (takes into account the ratio of administrative expenses to the rate of increase in production volume, rate of saving of the managerial apparatus, rate of information processing); level of employee loyalty to the enterprise (calculated on the rate of personnel

* Роботу виконано в рамках конкурсу на здобуття премій для студентів ВНЗ і молодих учених, що присуджуються НАН України у 2015 р.

уровень организационно-управленческой деятельности предприятия (учитывает показатель отношения управленческих расходов к темпам повышения объемов производства продукции, показатель экономики аппарата управления, показатель обработки информации); уровень кадровой устойчивости предприятия (вычисляется по показателю текучести кадров, показателю стабильности персонала, показателю удовлетворенности потребностей работников, показателю повышения квалификации работников, показателю уровня образования работников); уровень научно-технической и инновационной деятельности предприятия (включая показатель рентабельности инноваций, показатель рентабельности расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы); уровень инвестиционной деятельности предприятия (содержит показатель рентабельности инвестиций, показатель инвестиционной активности, показатель срока окупаемости инвестиций, показатель объема инвестиций в производство); уровень рыночной устойчивости предприятия (вычисляется по показателю рентабельности продаж продукции, показателю рентабельности чистых активов, показателю товарности, показателю уровня маркетинговых исследований). Установлено, что важную роль в контексте обеспечения устойчивости динамического равновесия, функционирования и развития предприятия играют информация и коммуникации.

Ключевые слова: предприятие, экономическая устойчивость, диагностика, бизнес-индикаторы, динамическое равновесие, информация, коммуникации

Рис.: 1. **Формул.:** 1. **Библ.:** 17.

Скрыньковский Руслан Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

Email: uan_lviv@ukr.net

Максимчук Ярослава Сергеевна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

Email: yaroslava_maksimchuk@mail.ru

Харук Екатерина Богдановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры демографии, трудовых отношений и социальной политики, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)

Email: kateryna.kharuk@meta.ua

turnover, rate of personnel continuity, indicator of employee satisfaction, personnel development indicator, education level of employees); level of scientific and technical and innovative activity of the enterprise (including index of profitability of innovations, profitability of expenditures on research and development works); level of investment activity of the enterprise (includes index of investment profitability, rate of investment activity, rate of return on investments, rate of investment in production); level of market reliability (calculated on index of return on sales, index of return on net assets, index of marketability, level of market research). It has been identified that an important role in the context of sustainability of dynamical equilibrium, operation and development of enterprises is played by information and communication.

Key words: enterprise, economic security, diagnostics, business indicators, dynamical equilibrium, information, communication

Pic.: 1. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 17.

Skrynkovskyy Ruslan M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

Email: uan_lviv@ukr.net

Maksymchuk Yaroslava S. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

Email: yaroslava_maksimchuk@mail.ru

Kharuk Kateryna B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Demography, Labor Relations and Social Policy, Lviv University of Business and Law (vul. Kulparkivska, 99, Lviv, 79021, Ukraine)

Email: kateryna.kharuk@meta.ua

Постановка проблеми. У результаті вивчення практики функціонування вітчизняних підприємств (зокрема ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПАТ «ММК ім. Ілліча», ПАТ «МК «Азовсталь», МК «Запоріжсталь») встановлено, що більшість підприємств на сьогодні не спроможні перебувати у стані динамічної рівноваги, а також недостатньо повно зберігають стійкість у ринковому середовищі. Ці процеси гальмують їх розвиток і не надають можливості ефективно функціонувати. У цьому контексті особливо актуальною постає проблема діагностики економічної стійкості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні аспекти економічної стійкості підприємства представлені у дослідженнях таких вчених-економістів: О. В. Ареф'євої, Х. С. Баранівської, А. О. Босака, Д. М. Горинської, С. П. Кобця, В. В. Красової, Т. І. Лункіної,

Н. А. Любченко, О. В. Мазоренко, М. В. Савченко, Р. В. Фецура, О. С. Харитонові, Л. О. Чіп, Н. В. Шевчук, О. В. Шляги, Л. А. Янковської та ін. [1 – 15].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Варто зауважити, що проблематика економічної стійкості підприємства (суб'єкта господарювання) постійно перебуває у центрі наукових досліджень, однак окремі аспекти у цьому напрямі не розкриті повною мірою. Зокрема, подальшого дослідження потребують питання діагностики економічної стійкості підприємства, а також вивчення (або з'ясування) ролі інформації та комунікації в контексті:

- 1) стійкості динамічної рівноваги;
- 2) стійкості функціонування;
- 3) стійкості розвитку.

Постановка завдання. Метою наукової роботи є формування системи діагностики економічної стійкості

підприємства на засадах бізнес-індикаторів і вивчення ролі інформації та комунікації у контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами вивчення наукових праць за окресленою проблематикою [1 – 8] виникає необхідність у представленні найбільш вдалих визначень сутності категорії «економічна стійкість підприємства» з урахуванням (або виходячи із) сутності самого поняття «стійкість».

Так, згідно з економіко-математичним словником за ред. В. І. Данилова-Данільяна [1], під стійкістю слід розуміти рівновагу та можливість певної системи, маючи складну поведінку, залишати незмінними свої характерні особливості та властивості [1, с. 557].

Відповідно до цього, у науковому дослідженні Л. О. Чіп [2] встановлено, що «економічна стійкість підприємства» – це можливість підприємства до самостійного розвитку та функціонування за рахунок підтримки виробничого потенціалу на такому рівні, в умовах якого би здійснювалось виробництво конкурентоспроможної продукції, а також забезпечувався процес досягнення економічної рівноваги, ритмічності виробництва і безперервного розвитку. Система діагностики техніко-технологічної бази, організаційного рівня і ресурсо- та енергозбереження підприємства в контексті економії витрат, бездефектності та ритмічності виробництва представлена у праці [16].

Натомість О. С. Харитонові [3] зазначає, що економічна стійкість підприємства згідно з ресурсним підходом – це ключова основа підприємства до набуття конкурентних переваг, яка формується в результаті забезпечення стійкості різних ресурсів підприємств до загроз зовнішнього середовища [3].

Поряд із цим, вченими-економістами О. В. Ареф'євою та Д. М. Городинською [4] запропоновано таке визначення сутності поняття «економічна стійкість підприємства», під яким слід розуміти певний набір взаємопов'язаних складових, які призначені для ефективного розвитку та функціонування підприємства, а також для забезпечення такого обсягу ресурсів, який необхідний підприємству [4, с. 84].

Водночас автори наукової праці [5] (проф. Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська) в результаті опрацювання низки літературних джерел за проблемою виділили 4 основні підходи до розгляду та тлумачення сутності економічної стійкості підприємства у процесі його функціонування та розвитку. Згідно із першим підходом, економічна стійкість підприємства – це стійкий стан підприємства, яке перебуває в умовах динамічної рівноваги. За другим підходом, економічна стійкість підприємства трактується як уникнення проблем фінансової стійкості, забезпечення конкурентоспроможності та недопущення до банкрутства. З точки зору третього підходу, під економічною стійкістю підприємства слід розуміти стійкість розвитку підприємства, а з позиції четвертого – стійке економічне зростання, що відображає динамічну рівновагу підприємства та його ефективний розвиток [5, с. 286].

За результатами опрацювання наукових праць [4 – 8] встановлено, що економічна стійкість підприємства містить такі складові: фінансову, кадрову, виробничу, управлінську, інвестиційну, науково-технічну, ринкову (маркетингову) та ділову.

Так, науковці [4] (О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська) пропонують оцінювати економічну стійкість підприємства, виходячи із її основних функціональних складових, ключовими індикаторами якої є [4, с. 85]:

- фінансові індикатори;
- кадрові індикатори;
- виробничі індикатори;
- управлінські індикатори;
- інвестиційні індикатори;
- маркетингові індикатори.

Окрім того, у праці [2], економічна стійкість підприємства оцінюється за такими ключовими індикаторами:

- 1) індикатори рентабельності та прибутковості (індикатор рентабельності активів, індикатор рентабельності продукції, індикатор рентабельності власного капіталу, індикатор рентабельності валового прибутку, індикатор запасу надійності, індикатор оборотності капіталу);
- 2) індикатори ліквідності та платоспроможності (індикатор абсолютної ліквідності, індикатор поточної ліквідності, індикатор термінової ліквідності, індикатор забезпечення власними оборотними коштами) [2] (Л. О. Чіп).

На підставі аналізу праці О. С. Харитонові [3] діагностику економічної стійкості підприємства потрібно проводити в контексті забезпечення його конкурентоспроможності за індикаторами:

- рівня якості ресурсів. Для довідки: систему діагностики використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства представлено у науковій праці [17];
- рівня зовнішньої загрози ресурсам;
- рівня стійкості ресурсів до зовнішніх загроз;
- рівня максимальної якості ресурсів;
- максимального рівня загроз;
- максимального рівня стійкості ресурсів зовнішнім загрозам [3].

Натомість у науковому джерелі [6] В. В. Красновою та М. В. Савченко представлено методику оцінювання економічної стійкості підприємства в контексті ризику її втрати. Дана методика передбачає визначення інтегрального рівня ризику втрати економічної стійкості підприємства, а також представлення бальної оцінки показників, які формують цей інтегральний рівень. Так, до ключових показників розрахунку інтегрального рівня ризику втрати економічної стійкості підприємства належать такі [6, с. 31]:

- 1) рівень фінансової стійкості (показник забезпечення підприємства власними коштами, показник незалежності, показник фінансової стабільності);
- 2) рівень ринкової стійкості (показник рентабельності активів, показник рентабельності продажів продукції, показник рентабельності виробництва);
- 3) рівень ділової стійкості (показник оборотності активів, показник відношення обороту дебіторської та кредиторської заборгованості);
- 4) рівень управлінської стійкості (показник опрацювання інформації);
- 5) рівень кадрової стійкості (показник плінності кадрів, показник стабільності персоналу);

- 6) рівень виробничої стійкості (показник фондівдачі, показник фондозабезпеченості, показник продуктивності праці, показник якісного стану основних засобів).

Водночас варто звернути увагу на методичний підхід до оцінювання економічної стійкості підприємства у праці [7], запропонованого науковцем С. П. Кобцем. Ключовими етапами цього підходу є [7, с. 307]:

- визначення системи показників, що характеризують економічну стійкість підприємства та її ключові складові (фінансову стійкість, виробничу стійкість, управлінську стійкість, кадрову стійкість, інвестиційну стійкість, маркетингову стійкість, науково-технічну стійкість);
- проведення стандартизації показників оцінювання економічної стійкості;
- встановлення основних показників оцінювання економічної стійкості підприємства;
- інтерпретування основних показників та визначення рівня економічної стійкості підприємства.

Поряд із цим, система показників, яка характеризує економічну стійкість підприємства та її складові включає [7, с. 308 – 309]:

- 1) рівень фінансової стійкості (показник фінансової стабільності, показник маневреності власного капіталу, показник забезпечення підприємства власними обіговими коштами, показник незалежності);
- 2) рівень виробничої стійкості (показник виробничого потенціалу, показник фондорентабельності, показник придатності основних засобів, показник рентабельності виробництва);
- 3) рівень управлінської стійкості (показник відношення управлінських витрат до темпів підвищення обсягів виробництва продукції, показник економії апарату управління);
- 4) рівень кадрової стійкості (показник плинності працівників, показник стабільності працівників, показник задоволеності потреб працівників, показник підвищення кваліфікації працівників);
- 5) рівень інвестиційної стійкості (показник рентабельності інвестицій, показник інвестиційної активності);

- 6) рівень маркетингової стійкості (показник рентабельності продажів за чистим прибутком, показник рентабельності продажів за прибутком від продажів);
- 7) рівень науково-технічної стійкості (показник рентабельності інновацій, показник рентабельності витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи).

Крім цього, у монографії Т. І. Лункіної [8] представлено методику оцінювання рівня економічної стійкості підприємств. У ключі цієї методики автором, в результаті опрацювання низки фахових праць з поданої проблематики, запропоновано такі показники до оцінювання економічної стійкості підприємства [8, с. 49]:

- індикатори фінансової стійкості (показник фінансової автономії, показник стабільності, показник швидкої ліквідності, показник абсолютної ліквідності, показник поточної ліквідності);
- індикатори виробничої стійкості (показник рентабельності господарської діяльності, показник рентабельності виробництва, показник фондівдачі, показник матеріаломісткості, показник прибутку);
- індикатори маркетингової стійкості (показник рентабельності продажу продукції, показник рентабельності чистих активів, показник товарності, показник рівня маркетингових досліджень);
- індикатори організаційно-кадрової стійкості (показник плинності працівників, показник стабільності працівників, частка основних працівників у загальній структурі, показник рівня освіти працівників);
- індикатори інвестиційно-інноваційної стійкості (показник терміну окупності інвестицій, показник обсягу інвестицій у виробництво, показник рентабельності інвестицій, показник рентабельності інновацій).

З огляду на вищезазначене та враховуючи інформацію у літературних джерелах [1 – 8], автором [14] встановлено, що діагностику економічної стійкості підприємства слід проводити за формулою (1):

$$I_{ЕСП} = \sqrt[3]{C_1 \times v_1 + C_2 \times v_2 + C_3 \times v_3 + C_4 \times v_4 + C_5 \times v_5 + C_6 \times v_6 + C_7 \times v_7}, \quad (1)$$

де $I_{ЕСП}$ – інтегральний рівень економічної стійкості підприємства (суб'єкта господарювання);

C_1 – рівень фінансової стійкості підприємства (містить показник забезпечення підприємства власними коштами, показник незалежності, показник фінансової стабільності, показник маневреності власного капіталу, показник швидкої ліквідності, показник абсолютної ліквідності, показник поточної ліквідності);

C_2 – рівень виробничої стійкості підприємства (розраховується за показником фондівдачі, показником фондозабезпеченості, показником продуктивності праці, показником якісного стану основних засобів, показником виробничого потенціалу, показником рентабельності виробництва, показником матеріаломісткості);

C_3 – рівень організаційно-управлінської стійкості підприємства (враховує показник відношення управлінських витрат до темпів підвищення обсягів виробництва продукції, показник економії апарату управління, показник опрацювання інформації);

C_4 – рівень кадрової стійкості підприємства (обчислюється за показником плинності кадрів, показником стабільності персоналу, показником задоволеності потреб працівників, показником підвищення кваліфікації працівників, показником рівня освіти працівників);

C_5 – рівень науково-технічної та інноваційної стійкості підприємства (включає показник рентабельності інновацій, показник рентабельності витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи);

C_6 – рівень інвестиційної стійкості підприємства (містить показник рентабельності інвестицій, показник інвестиційної активності, показник терміну окупності інвестицій, показник обсягу інвестицій у виробництво);

C_6 – рівень ринкової стійкості підприємства (обчислюється за показником рентабельності продажу продукції, показником рентабельності чистих активів, показником товарності, показником рівня маркетингових досліджень);

$V_1, V_2, V_3, V_4, V_5, V_6, V_7$ – коефіцієнти вагомості відповідно до рівня фінансової, рівня виробничої, рівня організаційно-управлінської, рівня кадрової, рівня науково-технічної та інноваційної, рівня інвестиційної та рівня ринкової стійкості підприємства.

Кожен із рівнів, які у сукупності формують економічну стійкість підприємства, обчислюється за певними показниками, які необхідно звести до одного виміру методом експертних оцінок.

За результатами опрацювання низки літературних джерел за окресленою проблематикою та вивчення практики функціонування та розвитку вітчизняних підприємств, ІЕСП рекомендується інтерпретувати за такою шкалою оцінювання:

- 0 – 0,3 – рівень економічної стійкості підприємства є низьким, що свідчить про нездатність підприємства зберігати свою рівновагу у конкурентному середовищі та неможливість ефективно функціонувати та розвиватися;
- 0,4 – 0,7 – рівень економічної стійкості підприємства є середнім, що свідчить про невисоку здатність підприємства зберігати свою рівновагу у конкурентному середовищі та невисоку можливість ефективно функціонувати та розвиватися;
- 0,8 – 1 – рівень економічної стійкості підприємства є високим, що демонструє високу здатність підприємства зберігати свою рівновагу у конкурентному середовищі та високу можливість ефективно функціонувати та розвиватися.

Висока економічна стійкість підприємства передбачає знаходження підприємства у динамічній рівновазі, ефективне функціонування та безперервний розвиток.

Відтак, стійкість динамічної рівноваги підприємства характеризує його можливості у підтримці своїх властивостей та характеристик у такий момент часу, за якого спостерігається значний вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Водночас стійкість функціонування підприємства свідчить про його можливості не відхилятися від напряму динамічної рівноваги під допустимим на відповідному щаблі розвитку впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Натомість стійкість розвитку підприємства – це можливості підприємства до підтримання відповідного оптимізованого напряму свого розвитку за умов дії значних внутрішніх та зовнішніх чинників [5, с. 287].

Слід зазначити, що вагому роль у контексті забезпечення стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку підприємства відіграє інформація та комунікації.

Достовірна інформаційна база підприємства, а також правильно побудовані комунікаційні процеси, через які передаватиметься інформація, є ключовими чинниками (факторами) стійкості стабільного функціонування та розвитку підприємства у конкурентному ринковому середовищі в умовах невизначеності. Відтак, визначення ролі інформації та комунікації у контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку підприємства представлено на рис. 1.

Висновки. Результати досліджень [14; 16; 17], узагальнення та опрацювання літературних джерел [1 – 13; 15], а також вивчення практики функціонування суб'єктів господарювання дозволили визначити, що ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики економічної стійкості підприємства є такі:

- рівень фінансової стійкості підприємства;
- рівень виробничої стійкості підприємства;
- рівень організаційно-управлінської стійкості підприємства;
- рівень кадрової стійкості підприємства;
- рівень науково-технічної та інноваційної стійкості підприємства;
- рівень інвестиційної стійкості підприємства;
- рівень ринкової стійкості підприємства.

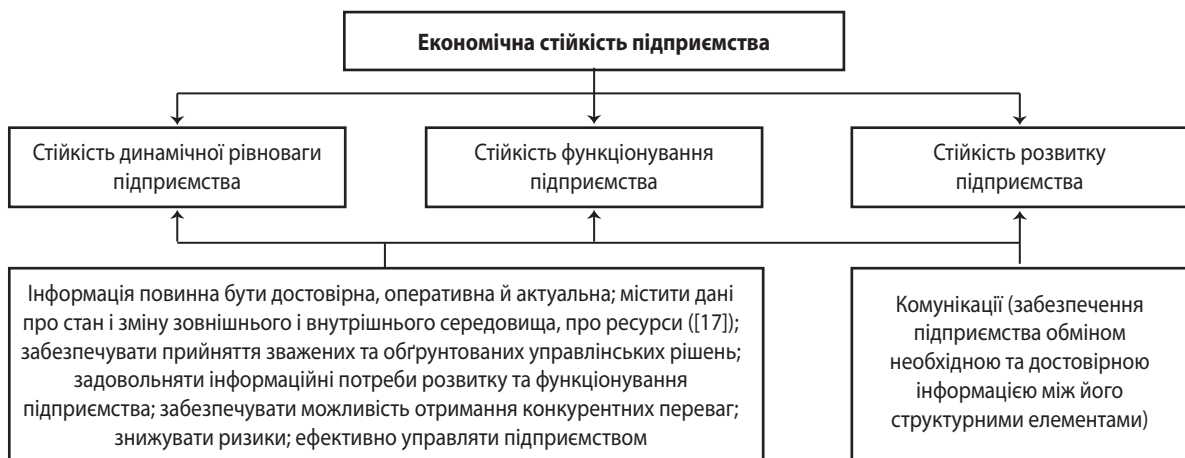


Рис. 1. Роль інформації та комунікації у контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку підприємства

Джерело: побудовано авторами на основі [5; 9 – 14; 16; 17]

Встановлено, що вагому роль у контексті забезпечення стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку підприємства відіграє інформація та комунікації.

Так, інформація повинна бути достовірною, оперативною й актуальною; містити дані про стан і зміну зовнішнього і внутрішнього середовища, дані про ресурси; забезпечувати прийняття зважених та обґрунтованих управлінських рішень; задовольняти інформаційні потреби розвитку та функціонування підприємства; забезпечувати можливість отримання конкурентних переваг; знижувати ризики; ефективно управляти підприємством. Водночас, за допомогою комунікацій підприємство буде забезпечене обміном необхідною та достовірною інформацією між його структурними елементами.

Перспективи подальших розвідок в цьому напрямі полягають у формуванні системи цілей діагностики діяльності підприємства з урахуванням діагностики економічної стійкості підприємства і ролі інформації та комунікацій у контексті стійкості динамічної рівноваги, функціонування і розвитку – як однієї із часткових діагностичних цілей.

ЛІТЕРАТУРА

1. Экономико-математический энциклопедический словарь / Под ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Большая российская энциклопедия; Инфра-М, 2003. – 688 с.
2. Чіп Л. О. Підвищення економічної стійкості аграрних підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Л. О. Чіп; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
3. Харитоновна О. С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / О. С. Харитоновна; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2008. – 18 с.
4. Ареф'єва О. В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О. В. Ареф'єва, Д. М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 83 – 90.
5. Фещур Р. В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису / Р. В. Фещур, Х. С. Баранівська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 284 – 290.
6. Краснова В. В. Особливості діагностики втрати економічної стійкості підприємства / В. В. Краснова, М. В. Савченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – Т. 3. – № 3. – С. 29 – 32.
7. Кобець С. П. Методичний підхід до оцінювання економічної стійкості підприємств / С. П. Кобець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 307 – 311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua>
8. Лункіна Т. І. Забезпечення економічно стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі інтенсифікації виробництва: монографія / Т. І. Лункіна. – Миколаїв, 2011. – 196 с.
9. Шляга О. В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд.

екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (машинобудування та металургія) / О. В. Шляга; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 19 с.

10. Шевчук Н. В. Інформація як економічний ресурс: сутність і роль у забезпеченні конкурентоспроможності сучасного підприємства / Н. В. Шевчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

11. Мазоренко О. В. Формування інформаційного середовища функціонування та розвитку підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О. В. Мазоренко; Харківський нац. екон. ун-т ім. С. Кузнеця. – Х., 2014. – 20 с.

12. Босак А. О. Економічне оцінювання та розвиток комунікацій в управлінні машинобудівним підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (машинобудування та приладобудування) / А. О. Босак; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2007. – 23 с.

13. Любченко Н. Л. Система комунікаційного менеджменту підприємства / Н. Л. Любченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 40 – 45.

14. Скриньковський Р. М. Освітньо-фаховий потенціал персоналу як фактор впливу на інвестиційну привабливість підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.07 / Р. М. Скриньковський; Львівський ун-т бізнесу та права. – Львів, 2014. – 233 с.

15. Янковська Л. А. Управління підготовкою та перепідготовкою працівників промислового підприємства в системі менеджменту персоналу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / Л. А. Янковська; Держ. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2000. – 20 с.

16. Скриньковський Р. М. Діагностика техніко-технологічної бази, організаційного рівня і ресурсо- та енергозбереження підприємства в контексті економії витрат, бездефектності та ритмічності виробництва / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 178 – 184.

17. Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 249 – 254.

REFERENCES

Arefieva, O. V., and Horodynska, D. M. "Ekonomichna stikiť pidpriemstva: sutnist, skladovi ta zakhody z ii zabezpechenia" [The economic stability of the enterprise: essence, constituents and measures to ensure it]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 8 (86) (2008): 83-90.

Bosak, A. O. "Ekonomichne otsiniuvannia ta rozvytok komunikatsii v upravlinni mashynobudivnym pidpriemstvom" [Economic evaluation and development of communications in managing engineering companies]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2007.

Chip, L. O. "Pidvyshchennia ekonomichnoi stikiťosti ahrarynykh pidpriemstv u rynkovykh umovakh" [Improving economic sustainability of agricultural enterprises in market conditions]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2008.

Ekonomiko-matematicheskii entsiklopedicheskii slovar [Economic-mathematical encyclopedia]. Moscow: Bolshaia russkaia entsiklopediia; Infra-M, 2003.

Feshchur, R. V., and Baranivska, Kh. S. "Ekonomichna stiiikist pidpriemstva – stanovlennia poniatiinoho bazysu" [The economic stability of the enterprise - the emergence of conceptual basis]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» : Problemy ekonomiky ta upravlinnia*, no. 684 (2010): 284-290.

Krasnova, V. V., and Savchenko, M. V. "Osoblyvosti diahnostryky vtraty ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstva" [Features diagnostics loss of economic viability]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky* vol. 3, no. 3 (2014): 29-32.

Kobets, S. P. "Metodychnyi pidkhid do otsiniuvannia ekonomichnoi stiiikosti pidpriemstv" [The methodical approach to the evaluation of economic viability]. <http://global-national.in.ua>

Kharytonova, O. S. "Ekonomichna stiiikist pidpriemstva iak osnova zabezpechennia ioho konkurentospromozhnosti" [The economic stability of the enterprise as a basis to ensure its competitiveness]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2008.*

Lunkina, T. I. *Zabezpechennia ekonomichno stiiikoho rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv na osnovi intensyfikatsii vyrobnytstva* [Ensuring economically sustainable development of farms through intensification of production]. Mykolaiv, 2011.

Liubchenko, N. L. "Systema komunikatsiinoho menedzhmentu pidpriemstva" [The system management communications company]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 10 (2013): 40-45.

Mazorenko, O. V. "Formuvannia informatsiinoho seredovyscha funktsionuvannia ta rozvytku pidpriemstva" [The formation of the information environment functioning and development of the company]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2014.*

Shliaha, O. V. "Informatsiine zabezpechennia systemy upravlinnia mashynobudivnykh pidpriemstv" [Information management control system engineering enterprises]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04, 2007.*

Shevchuk, N. V. "Informatsiia iak ekonomichniy resurs: sutnist i rol u zabezpechenni konkurentospromozhnosti suchasnoho pidpriemstva" [Information as an economic resource: the nature and role in the competitiveness of the modern enterprise]. <http://www.economy.nayka.com.ua>

Skrynkovskyi, R. M. "Osvitnyo-fakhovyi potentsial personalu iak faktor vplyvu na investytsiinu pryvablyvist pidpriemstva" [Educational and professional staff as a factor of potential impact on the investment attractiveness of the company]. *dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.07, 2014.*

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostryka tekhniko-tekhnolohichnoi bazy, orhanizatsiinoho rivnia i resurso- ta enerhozberezhennia pidpriemstva v konteksti ekonomii vytrat, bezdefektnosti ta rytmichnosti vyrobnytstva" [Diagnosis of technical and technological base, organizational level and resource and energy saving enterprises in the context of cost savings, lack of defects and rhythm of production]. *Biznes Inform*, no. 5 (2015): 178-184.

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostryka vykorystannia trudovykh, materialnykh, finansovykh ta enerhetychnykh resursiv pidpriemstva iak instrument upravlinnia elementamy ioho vyrobnychohospodarskoi diialnosti" [Diagnosis of labor, material, financial and energy resources as a tool for enterprise management elements of its industrial and economic activities]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 249-254.

Yankovska, L. A. "Upravlinnia pidhotovkoiu ta perepidhotovkoiu pratsivnykiv promyslovoho pidpriemstva v systemi menedzhmentu personalu" [Management training and retraining of employees of industrial enterprises in the system of personnel management]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02, 2000.*

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛЮВАННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ У СИСТЕМІ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2015 СТАДНИК В. В., ЗАМАЗІЙ О. В.

УДК 330.13:658.15:621

Стадник В. В., Замазій О. В.

Науково-методичні основи моделювання поведінки споживачів у системі ціннісно-орієнтованого управління підприємством

Актуалізовано потребу вдосконалення концептуальної основи управління діяльністю вітчизняних промислових підприємств з урахуванням перспектив їх виходу на ринки країн ЄС. Окреслено проблеми практичної реалізації в Україні концепції Value Based Management, яка є ефективним інструментом управління капіталізацією підприємств корпоративного сектору. Підкреслено, що за високої нестабільності середовища економічної діяльності зростають ризики вкладання капіталу у капіталомісткі виробничі сектори, що потребує розвитку концепції VBM з метою зменшення залежності результатів управління підприємством від стану фондового ринку. Запропоновано авторське трактування сутності ціннісно-орієнтованого управління – як процесу формування й реалізації комплексу рішень, спрямованих на створення, розвиток і довгострокове збереження конкурентних переваг на динамічному ринку за рахунок максимізації споживчої цінності, втіленої у продуктах і послугах підприємства. Зазначено, що таке трактування формує науково-методичну основу моделювання поведінки споживачів. Виділено технологічну і когнітивну складові у процесах формування (наращування) споживчої цінності продукції промислового підприємства, які стали структурною основою моделювання поведінки споживачів. Технологічна складова враховує особливості процесів виробництва товарів у межах існуючих виробничих та організаційних технологій; когнітивна – детермінується станом і динамікою зовнішнього середовища. Підкреслено, що таке структурування споживчої цінності дає змогу підвищити оперативність прийняття рішень для впливу на поведінку споживачів.

Ключові слова: ринкова вартість підприємства, споживча цінність товару, ціннісно-орієнтоване управління, модель поведінки споживачів, технологічна і когнітивна складові споживчої цінності

Рис.: 1. Формул: 3. Бібл.: 15.

Стадник Валентина Василівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Замазій Оксана Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Хмельницький національний університет (вул. Інститутська, 11, Хмельницький, 29016, Україна)

Email: oks.zam@gmail.com

УДК 330.13:658.15:621

UDC 330.13:658.15:621

Стадник В. В., Замазій О. В. Научно-методические основы моделирования поведения потребителей в системе ценностно-ориентированного управления предприятием

Stadnyk V. V., Zamazii O. V. The Scientific and Methodological Principles of Modeling Consumer Behavior in the Value-Based Enterprise Management

Актуалізована необхідність совершенствования концептуальной основы управления деятельностью отечественных промышленных предприятий с учетом перспектив их выхода на рынки стран ЕС. Определены проблемы практической реализации в Украине концепции Value Based Management, являющейся эффективным инструментом управления капитализацией предприятий корпоративного сектора. Подчеркнуто, что из-за высокой нестабильности среды экономической деятельности возрастают риски вложения капитала в капиталоемкие производственные сектора, что требует развития концепции VBM с целью уменьшения зависимости результатов управления предприятием от состояния фондового рынка. Предложено авторское определение сущности ценностно-ориентированного управления – как процесса формирования и реализации комплекса решений, направленных на создание, развитие и долговременное сохранение конкурентных преимуществ на динамичном рынке за счет максимизации потребительской ценности, воплощенной в продуктах и услугах предприятия. Отмечено, что такое определение формирует научно-методическую основу моделирования поведения потребителей. Выделены технологическая и когнитивная составляющие в процессах формирования (наращивания) потребительской ценности продукции промышленного предприятия, которые стали структурной основой моделирования поведения потребителей. Технологическая составляющая учитывает особенности процессов производства товаров в пределах существующих производственных и организационных технологий; когнитивная – детерминируется состоянием и динамикой внешней среды. Подчеркнуто, что такое структурирование потре-

The need to improve the conceptual framework for managing the activity of domestic industrial enterprises in view of perspectives of their entering the EU markets has been actualized. The problems of practical implementation in Ukraine of the concept of Value Based Management, which is an effective tool for managing capitalization of enterprises in the corporate sector, have been identified. It was emphasized that because of the high instability of the economic activity environment there increase the risks of investing capital into capital-intensive industrial sectors, which requires the development of the VBM concept to reduce the dependence of the enterprise management results on the state of the stock market. There has been offered the author's definition of the essence of value-based management as a process of formation and implementation of complex solutions aimed at the creation, development and long-term preservation of the competitive advantage in a dynamic market by maximizing the customer value embodied in the enterprise products and services. It was noted that this definition forms the scientific and methodological basis for modeling consumer behavior. The technological and cognitive components in the process of forming (increasing) consumer value of production of industrial enterprises, which became the structural basis for simulating consumer behavior, have been identified. The technological component takes into account the peculiarities of goods production processes within the existing manufacturing and organizational technologies; the cognitive one is characterized by the state and dynamics of the external environment. It was emphasized that such the structuring of consumer value provides for increasing the speed of decision-making to influence consumer behavior.

бительської цінності дозволяє підвищити оперативність прийняття рішень для впливу на поведінку потребителів.

Ключевые слова: рыночная стоимость предприятия, потребительская ценность товара, ценностно-ориентированное управление, модель поведения потребителей, технологическая и когнитивная составляющие потребительской ценности

Рис.: 1. **Формул:** 3. **Библ.:** 15.

Стадник Валентина Васильевна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Замазий Оксана Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Хмельницкий национальный университет (ул. Институтская, 11, Хмельницкий, 29016, Украина)

Email: oks.zam@gmail.com

Key words: enterprise market value, consumer value of goods, value-based management, model of consumer behavior, technological and cognitive components of consumer value

Pic.: 1. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 15.

Stadnyk Valentyna V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Professor, Department of Management, Khmelnytsky National University (vul. Instytutaska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: stadnyk_v_v@ukr.net

Zamazii Oksana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Khmelnytsky National University (vul. Instytutaska, 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine)

Email: oks.zam@gmail.com

Постановка проблеми. Зростання темпів глобалізації економічних процесів під впливом інформаційної і технологічної революції зумовило масштабні зміни конкурентного середовища. Конкуренція товарів і послуг нині все більше виходить за межі національних ринків і трансформується в конкуренцію підприємств за споживачів. Однак, залежно від рівня загального розвитку країни, сприйняття споживачами цінності одного й того самого товару на різних ринках може суттєво відрізнятись. І успіх у завоюванні прихильності споживачів певного товару на одному ринку ще не означає такий самий успіх на ринку іншому. Для переважаючої більшості промислових товарів, що випускаються вітчизняними підприємствами, такі відмінності можуть бути доволі суттєвими. І це актуалізує потребу підприємств у дослідженні чинників, які формують уявлення нових цільових груп споживачів про цінність товару, що виводиться на новий ринок. Тим більше, що здатність підприємства краще інших задовольняти потреби споживачів, втілюється у зростанні обсягів реалізації продукції і, в кінцевому підсумку, – у зростанні ринкової вартості його активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми. Наявність прямого зв'язку між рішеннями менеджменту підприємства у формуванні певного набору характеристик продукції, що визначають її споживчу цінність на цільових ринках і його економічною динамікою є очевидною. Тривалий час у наукових концепціях цей зв'язок доповнювався ще однією ланкою – зростанням ринкової вартості (цінності) підприємства, яка формується на фондовому ринку. Цей підхід ґрунтується на роботах таких зарубіжних науковців, як Р. Каплан [1], Т. Коупленд [2], А. Томпсон [3] та ін., де розглядаються інструменти аналізу факторів і якісних показників формування ринкової вартості (цінності) підприємства (у першоджерелах – Value Based Management), як ознаки результативності управління.

Українські та російські науковці (зокрема, І. Булеєв [4], Т. Момот [5], О. Мних [6], А. Шигаєв [7] та ін.), прагнучи адаптувати ефективні інструменти управління суб'єктами господарювання, сформовані у країнах із розвинутою економікою, підкреслюють, що застосування концепції Value Based Management може бути надзвичайно корисним в управлінні корпоративними структурами, націлюючи їх менеджмент на прийняття стратегічно ефективних рішень, тобто таких, що сприятимуть зростанню конкурен-

тоспроможності компаній у довготерміновій перспективі, розширенню їх присутності на ринку, зміцненню ринкових позицій, а значить – забезпечать умови для підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Проте в умовах просідання фондових ринків, викликаного нестабільністю середовища функціонування підприємств у глобальному вимірі, існуючий інструментарій управління їх ринковою вартістю, зорієнтований на зростання власного капіталу, стає недостатньо ефективним. У кризові періоди життєздатність підприємства визначається не стільки величиною власного капіталу, скільки тим, як він використовується, яких ринкових позицій підприємство досягає, вкладаючи кошти у процеси створення споживчих цінностей. Важливість вирішення цього завдання для вітчизняних підприємств вимагає переосмислення сутності і концептуальних підходів ціннісно-орієнтованого управління, перенесення основних акцентів управління у площину створення споживчої цінності, що кореспондується із науковими висновками М. Портера [8]. Для управління створенням споживчої цінності менеджменту підприємства важливо зрозуміти, як формується сприйняття продукції споживачами і що може вплинути на їх споживчі переваги. Це й зумовило мету даного дослідження.

Мета дослідження – розширити концептуальну основу ціннісно-орієнтованого управління промисловим підприємством з урахуванням методологічних підходів теорії споживчої цінності у частині, яка стосується управління поведінкою споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагальність вирішення проблеми управління створенням споживчої цінності для вітчизняних виробників стає все більш очевидною в нинішніх політичних й економічних умовах, коли багато з них втратили традиційні ринки збуту у Російській Федерації. І без переорієнтації для роботи на ринках європейських країн вони не зможуть повноцінно використовувати наявні виробничі потужності. За існуючих темпів науково-технологічного прогресу це вже в найближчій перспективі призведе до втрати цінності їх активів на фондовому ринку. Водночас зменшення обсягу грошових потоків внаслідок втрати ринків збуту зумовить проблему із відтворенням засобів виробництва, що посилюватиме тенденцію таких підприємств до стагнації і навіть занепаду. Тому невід'ємною складовою системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством має бути дослідження чинників

споживчої поведінки, а відтак – визначення способів та інструментів управління нею з метою реалізації певного типу конкурентної стратегії на цільових ринках.

У науковій літературі під споживчою цінністю продукції розуміється сукупність одержуваних споживачем вигід від її використання співвідносно понесених ним для її придбання витрат, іншими словами – співвідношення «ціна – якість» [9; 10]. Чим вищою є функціональна цінність продукту або послуги для цільового споживача і чим більшою мірою цей споживач вважає для себе їх ціну прийнятною, тим імовірнішим буде попит на такі продукти, а підприємство, яке їх випускає, буде зберігати позитивну економічну динаміку в довгостроковій перспективі. У корпоративному секторі це проявлятиметься у зростанні вартості акцій компанії на фондовому ринку, а отже – її ринкової вартості.

Отже, концептуально *ціннісно-орієнтоване управління промисловим підприємством* полягає у формуванні та реалізації комплексу управлінських рішень, спрямованих на створення, розвиток і довгострокове збереження конкурентних переваг на динамічному ринку за рахунок максимізації споживчої цінності, втіленої у тих продуктах і послугах, які підприємство виводить на ринок. Тим самим найважливіші акценти в роботі з ринком мають розставлятися у сфері виявлення запитів і вимог цільових груп споживачів та оцінки ступеня задоволення останніх.

Ці акценти знаходять своє відображення і у системі управління якістю, у т. ч. – у міжнародних стандартах. Зокрема, в стандарті ISO 9001:2000 головною метою управління якістю в організаціях, що здійснюють економічну діяльність, визначено забезпечення виробництва товарів (чи надання послуг), які б задовольняли споживача, відповідали його вимогам [11]. Тобто, для досягнення ринкового успіху необхідно, щоб товар відповідав очікуванням споживачів – і це формуватиме їх прихильність до підприємства й у майбутньому (рис.1).

Проте в діяльності кожного підприємства протягом його життєвого циклу постійно виникає дисбаланс між здатністю його виробничої системи випускати продукцію зі споживчою цінністю, яка задовольняє вимоги споживачів, і темпами розвитку цих споживчих цінностей, що фор-

муються не тільки під впливом дій конкурентів, а й унаслідок суттєвих змін у культурі споживання, стандартах життєдіяльності людей тощо. Останнє особливо важливо для продуктів масового споживання, сприйняття цінності яких доволі суттєво відрізняється у країнах з різним рівнем і якістю життя населення.

Тому в межах концепції ціннісно-орієнтованого управління важливо побудувати модель поведінки споживачів, виділивши ті складові споживчої цінності, які формуються, з одного боку, особливостями процесів виробництва товарів і є результатом реалізації управлінських рішень щодо їх побудови в межах існуючих виробничих та організаційних технологій, а з іншого боку – детермінуються станом і динамікою зовнішнього середовища.

Така модель має бути динамічною, пов'язуючи певну сукупність організаційних, управлінських та інших чинників, якими можна оперувати при виборі способів впливу на поведінку цільових груп споживачів з метою збільшення їх зацікавленості (прихильності) до продукції, що випускається підприємством. Це даватиме змогу керувати потоками створення цінності для зростання ринкової вартості підприємства.

На першому етапі побудови динамічної моделі управління потоками цінності для зростання ринкової вартості промислових підприємств необхідно ідентифікувати чинники впливу на рівень споживчої цінності. Для цього слід показати взаємозв'язок між різними складовими споживчої цінності. З цієї метою вважаємо за доцільне використати класичну концепцію ланцюга цінності, запропоновану М. Портером, [12, с. 38], що розглядає бізнес кожної компанії як низку типових видів діяльності (процесу або сукупності процесів) – від проектування продукту до після-продажного обслуговування споживачів. Тобто основний наголос у процесі створення цінності М. Портер робив на досконалості внутрішніх процесів, у ході яких формується якісна (функціональна) і цінова складові споживчої цінності. Пізніше Дж. Вомак і Д. Джонс [13], а також Р. Каплінські [14], трансформуючи концепцію ланцюга цінності М. Портера у систему накопичення цінності, акцентують увагу, що споживча цінність може формуватися не тільки в межах одного підприємства, а й охоплювати інших учасників.

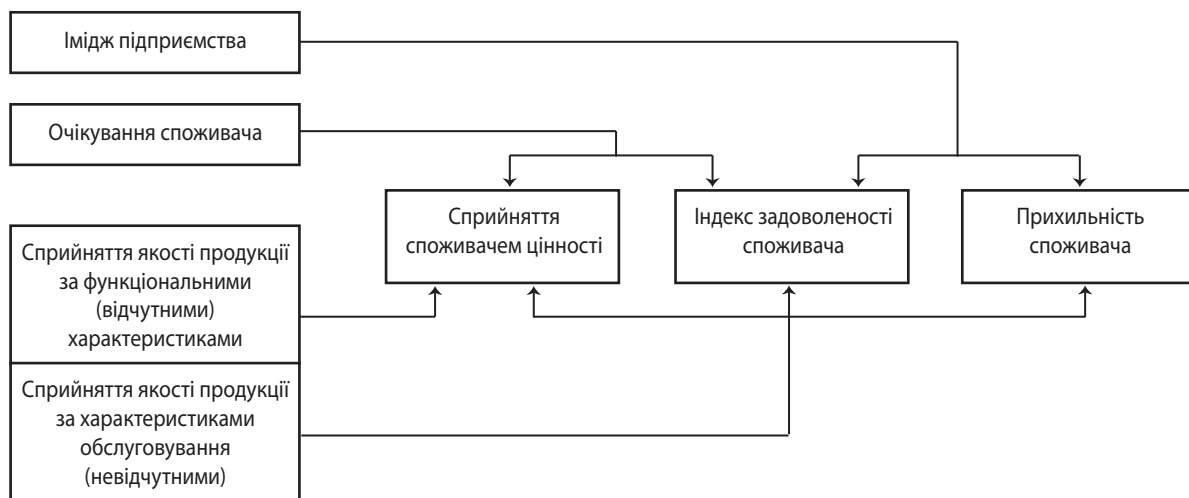


Рис. 1. Структура чинників поведінки споживачів, що впливають на їх задоволеність

Отже, згідно з концепцією накопичення цінності, споживча цінність товару є результатом здійснення багатьох взаємоузгоджених видів діяльності підприємства, в тому числі із зовнішніми агентами. Наприклад, з постачальниками ресурсів, що забезпечують виробництво сировиною і напівфабрикатами певної якості (яка й визначає їх цінність для виробничого процесу підприємства-виробника кінцевого продукту), а також з тими учасниками ринку, що формують сприйняття товару покупцем, завершуючи ланцюг створення її цінності для нього; це можуть бути рекламні агентства чи фірми, що спеціалізуються на маркетинговому супроводі товарів.

Тобто, якщо керуватися концепцією ланцюга цінності, то для визначення шляхів максимізації споживчої цінності необхідно зосереджуватися на процесах, здійснюваних окремим суб'єктом господарювання (макрорівень). В іншому ж випадку має досліджуватися система господарської діяльності підприємства, яка охоплює також мезо- й макрорівні. Адже, як вірно зауважує І. Кузнецова, саме на мезо- й макро- рівнях через обмінні операції підприємство «...додає цінність продукту та виступає як носій певного виду діяльності, що створює кінцеву бажану цінність для споживача» [15]. На нашу думку, на мікрорівні підприємства формується технологічна складова споживчої цінності, в той час як на мезо- й макро- рівнях – її когнітивна складова, яка проявляється через пізнання і перетворення людиною світу, що її оточує.

Отже, з урахуванням концептуального підходу системи накопичення цінності, нами запропоновано виділити у споживчій цінності промислового товару дві важливі складові, які суттєво різняться за своєю природою: технологічну і когнітивну. Перша показує технологічні можливості підприємства у створенні цінності і визначається рівнем досконалості виробничих та управлінських технологій, завдяки яким формується певне співвідношення функціональних і цінових характеристик товару, а друга є результатом зусиль підприємства, спрямованих на формування позитивного сприйняття товару цільовими групами споживачів; вона значною мірою зумовлюється специфічними характеристиками вподобань цих груп. На нашу думку, виділення технологічної і когнітивної складових у процесі формування споживчої цінності дає змогу чіткіше окреслити зв'язки у моделі споживчої поведінки, визначити сукупність показників, що відображають внесок внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства у задоволення потреб споживачів, а також джерела отримання відповідної інформації. Це може стати підґрунтям для формування ефективного інструментарію управління довгостроковою поведінкою споживачів на цільових ринках.

Цільова функція, що описує залежність величини споживчої цінності товару ($BCЦ$) від технологічної ($CCтс$) і когнітивної ($CCкс$) складових, має такий загальний вигляд:

$$BCЦ = F(CCтс; CCкс), \quad (1)$$

Для оцінки ступеня впливу технологічної складової на величину споживчої цінності можна використовувати такі показники, як зростання обсягу виробництва, збільшення прибутку, рівня рентабельності, економічної ефективності капітальних витрат тощо. Зростання споживчої цінності через удосконалення технологічної складової

можна оцінити за допомогою показників, що свідчитимуть про: досягнення певних рівнів розвитку виробництва (за обсягами, номенклатурою, якістю, ефективністю технології); створення системи контролю за реалізацією виробничих планів і завдань у розрізі періодів планування; раціональне використання виробничих фондів (зростання фондівіддачі; раціональне використання робочого часу і зростання продуктивності; вдосконалення організації виробництва, організації праці та її оплати; покращення умов праці; економію ресурсів і зниження собівартості продукції тощо); інноваційний розвиток (динаміка і масштаби техніко-технологічного оновлення виробничої системи; освоєння ресурсозберігаючих технологій; створення нових товарів або оновлення наявних та ін.). При оцінюванні технологічної складової споживчої цінності враховуються відповідність продукту функціональним характеристикам, які задовольнятимуть потреби споживачів на основі фіксованих його базових властивостей.

Когнітивна складова у формуванні споживчої цінності відповідає за можливість задоволення індивідуальних потреб споживачів на основі специфічних властивостей продукту. Вона оцінюється шляхом споживчого аналізу продукції конкурентів, оцінки сильних і слабких сторін продукції підприємства, її цінових параметрів, а також через встановлення безпосередніх зв'язків із потенційними споживачами продукції, що дає змогу прогнозувати їх потреби і оцінити місткість ринку. На цьому етапі вивчається можливість товару задовольняти індивідуальні потреби споживачів на основі його специфічних властивостей. Зокрема аналізу підлягають показники, що характеризують: ступінь досягнення необхідного рівня якості та конкурентоспроможності товару, структура товарного асортименту; відповідність упаковки товарів умовам його збереження та сприйняття споживачами; аналіз життєвого циклу товару та методів управління ним; методи позиціонування товару на споживчих ринках; особливостей збутової політики, які впливають на створення і збереження споживчих цінностей. Дана складова включає до себе використання найбільш ефективних каналів збуту, застосування нових інформаційних технологій у галузі управління матеріальними потоками, розробку і запровадження стратегії комунікаційної політики, організацію реклами, створення іміджу підприємства тощо.

Слід зазначити, що можливість управління поведінкою споживачів у менеджменті промислового підприємства ускладнюється через обмеженість ресурсів, складність упорядкування чинників поведінкових виборів, недостатню компетенцію управлінських кадрів, відсутність доступу до багатьох інформаційних і АТЛ-технологій та ін. Це особливо стосується саме когнітивної складової споживчої цінності, витрати на яку чітко виокремити за даними існуючої фінансової звітності практично неможливо. Зокрема, у звітності фіксуються лише витрати на рекламу (АТЛ-технології, які роблять бренд або компанію відомими). Витрати ж, що створюють репутацію підприємства і доносять її до потенційного споживача, формують стійкий асоціативний ряд, впізнання марки, назви, іміджу, достить важко кількісно оцінити. Важко на основі існуючої фінансової звітності ідентифікувати і витрати на BTL-рекламу, коли безпосередньо відбувається прямий

діалог товаровиробника із споживачем, за допомогою якого можна спостерігати безпосередню реакцію споживачів на даний товар. Тому з позицій практичного застосування моделі споживчої поведінки важливо кваліфіковано сформулювати методичну основу структурування витрат на формування когнітивної складової споживчої цінності.

Важливо пам'ятати і те, що значущість технологічної і когнітивної складових у формуванні величини споживчої цінності товарів на різних підприємствах буде відрізнятися – зокрема, через значні відмінності у сприйняттях споживчих цінностей товарів. Для підприємств, що випускають товари виробничого призначення, більшу вагу матиме технологічна складова, для підприємств, що випускають товари широкого вжитку – когнітивна.

Таким чином, з урахуванням виділених складових споживчої цінності товару у структурі елементів управління поведінкою споживачів слід виокремити два напрями: 1) удосконалення технологічної складової процесу створення цінності – передбачає попередній аналіз виробничих, техніко-економічних показників, оцінки фінансового стану та ефективності інноваційної діяльності, цінової політики підприємства; 2) розвиток когнітивної складової процесу створення цінності – передбачає аналіз змістової частини прийомів маркетингу, змісту й ефективності технологій збуту і комунікативних технологій.

Визначення напрямів удосконалення роботи підприємства за накопичення споживчої цінності потребує певної алгоритмізації дій. Адаже у будь-якій їх сукупності важливо виділити насамперед ті чинники, які найбільшою мірою впливають на кінцевий результат, і саме вони мають виступати об'єктом першочергових управлінських дій у загальній послідовності коригувальних заходів. З огляду на різну природу технологічної і когнітивної складових споживчої цінності доцільно здійснювати їх попередній аналіз нарізно – у межах двох формалізованих модулів. Однак в обох випадках вплив тих чи інших заходів на зміну споживчої цінності товару пропонується прив'язувати до величини прибутку, яку підприємство отримує від його реалізації. Аргументуємо це тим, що саме через величину прибутку, яку підприємство отримує від продажу одиниці товару, можна судити про його споживчу цінність. Чим більший цей прибуток, тим вищу ціну готовий заплатити споживач за його придбання – отже, тим вищою є його споживча цінність.

Модуль «Аналіз технологічної складової» відображає вплив технологічної складової на величину споживчої цінності. Формалізовано оцінку цього впливу можна подати таким чином:

$$E_{TC} = \sum_{t=1}^n \frac{P_t \cdot TC_t}{V_{TC}}, \quad (2)$$

де E_{TC} – відносна оцінка впливу технологічної складової на формування споживчої цінності певного типу товару;

P_t – зміна величини прибутку від продажу одиниці товару внаслідок зміни окремого процесу технологічної складової створення споживчої цінності;

t – вид управлінських впливів і прийомів на процеси, здійснювані в межах технологічної складової;

n – прогнозна кількість видів управлінських впливів на стан технологічної складової;

TC_t – значущість t -ої технологічної складової у формуванні загальної споживчої цінності товару, оцінюється експертним шляхом з урахуванням специфіки виробничої діяльності підприємства;

V_{TC} – рівень витрат, пов'язаних з удосконаленням технологічної складової створення споживчої цінності.

Зміна в розрахункових періодах E_{TC} у бік зростання свідчить про зростання впливу технологічної складової на процес створення споживчих цінностей і доходу підприємства, що дає можливість виділення ключових факторів успіху у досліджуваній сфері.

Модуль «Аналіз когнітивної складової» відображає вплив на формування споживчих цінностей тих елементів роботи зі споживачами, які формують у нього привабливий образ товару та його зв'язок із підприємством, що цей товар випускає. Він може бути формалізований таким чином:

$$E_{KC} = \sum_{k=1}^m \frac{P_k \cdot KC_k}{V_{KC}}, \quad (3)$$

де E_{KC} – відносна оцінка впливу когнітивної складової на формування споживчої цінності певного типу товару;

P_k – зміна величини прибутку від продажу одиниці товару внаслідок зміни окремого елемента когнітивної складової створення споживчої цінності;

k – вид управлінських впливів і прийомів на процеси, здійснювані в межах когнітивної складової формування споживчої цінності;

m – прогнозна кількість видів управлінських впливів на стан когнітивної складової;

KC_k – значущість k -ої когнітивної складової у формуванні загальної споживчої цінності товару, оцінюється експертним шляхом з урахуванням особливостей цільових груп споживачів підприємства;

V_{TC} – рівень витрат, пов'язаних з удосконаленням когнітивної складової створення споживчої цінності.

Чим більшим є значення E_{KC} , тим більш питому вагу когнітивна складова важить у формуванні споживчої цінності продукту.

Завдання управління когнітивною складовою спрямоване на ефективність планування та здійснення вигідної взаємодії підприємства з усіма зацікавленими учасниками ринку на основі зростання показників опосередкованого впливу на поведінку споживачів (зокрема, маркетингової, збутової, цінової політик) та показників прямого впливу – комунікаційних засобів та іміджу підприємства, що дозволяють забезпечувати стабільний попит і просування продукту на ринок.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

У ринкових умовах господарювання рух капіталу і його концентрація відбуваються з урахуванням результатів діяльності тих суб'єктів господарювання, ринкова вартість акцій яких показує стійку тенденцію до зростання. Це отримало відображення у концепції Value Based Management, яка знайшла широке практичне застосування у країнах з розвинутою ринковою економікою у багатьох сферах економічної діяльності підприємств корпоративного сектору. Однак за високої нестабільності середовища економічної діяльності ризики вкладання капіталу у економічну діяльність зростають, і особливо у сферу промислового виробництва – як найбільш капіталомісткого. Тому аргументовано необхід-

ність розвитку концепції VBM у напрямі уточнення змісту ціннісно-орієнтованого управління і формування науково-методичних основ управління поведінкою споживачів.

Виділення технологічної і когнітивної складових у процесах формування (наращування) споживчої цінності дає змогу менеджменту підприємства чіткіше визначити ті функціональні сфери діяльності, досконалість яких дає змогу отримувати стійкі конкурентні переваги на тих сегментах ринку, які знаходяться у межах обраних стратегічних зон господарювання. Це дає змогу підвищити результативність управлінських рішень, спрямованих на задоволення потреб цільових груп споживачів – оперативно реагуючи на зміни у їх поведінці на основі розвитку виробничих та управлінських технологій, задіяних у процесі створення споживчої цінності. Однак ефективність здійснюваних заходів значною мірою залежатиме від достовірності та повноти інформації про особливості сприйняття цільовими групами споживачів усіх складових споживчої цінності товару – для виокремлення тих, що є вирішальними при здійсненні споживчого вибору. Аналіз особливостей формування споживчої цінності у основних цільових груп споживачів машинобудівних підприємств і виділення джерел отримання відповідної інформації саме мають бути предметом наступних досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

- Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
- Коупленд Т. Оценка компании / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин. – М.: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2003. – 576 с.
- Томпсон А. Стратегический менеджмент / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2007. – 928 с.
- Капитализация предприятий: теория и практика: монография / Под ред. д-ра экон. наук, проф. И. П. Булеева, д-ра экон. наук, проф. Н. Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти; ДОНУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Buleev.pdf>
- Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т. В. Момот. – Х.: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
- Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: монографія / О. Б. Мних. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2009. – 428 с.
- Шигаев А. И. Система учетно-аналитического обеспечения стоимостно-ориентированного управления / А. И. Шигаев // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – С. 338 – 347.
- Porter M. E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 715 p.
- Трансформація вартості у розвитку відносин «підприємство – клієнт»: монографія / За наук. ред. Є. В. Крикавського, Н. І. Чухрай. – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. – 250 с.
- Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
- Стандарт ISO 9001:2000 «Системи менеджменту якості. Вимоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bvp.h1.ru/iso-2000/7-0.html>
- Портер М. Конкуренция: учебное пособие / М. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
- Womack J. P. Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation / J. P. Womack, D. T. Jones. – New York: Simon&Schuster, 1996.
- Каплинский Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости? / Р. Каплинский; [Пер. с англ.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с. – (Препринт WP5/2002/03).
- Кузнецова І. О. Формування споживчої цінності як засновок стійких конкурентних переваг підприємства / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3 (43). – С. 234 – 239.

REFERENCES

- Kaplan, R., and Norton, D. Strategicheskie karty. Transformatsiia nematerialnykh aktivov v realnye rezultaty [Strategy maps. Transformation of intangible assets into tangible results]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.
- Kouplend, T., Koller, T., and Murrin, D. Otsenka kompanii [Valuation]. Moscow: Olimp-Biznes, 2003.
- "Kapitalizatsiia predpriiaty: teoriia i praktika" [The capitalization of companies: Theory and Practice]. <http://iep.donetsk.ua/publish/mono/Buleev.pdf>
- Kaplinski, R. Rasprostranenie polozhitelnogo vliianiia globalizatsii. Kakie vyvody možno sdelat na osnovanii analiza tsepochki nakopleniia stoimosti? [Spreading the positive effects of globalization. What conclusions can be drawn from the analysis of the accumulation value chain]. Moscow: GU VShE, 2002.
- Kuznetsova, I. O. "Formuvannia spozhyvchoi tsinnosti iak zasnovok stiikykh konkurentnykh perevah pidpriemstva" [Formation of customer value as the premise of sustainable competitive advantage]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen, no. 3 (43) (2011): 234-239.
- Mnykh, O. B. Marketynh u formuvanni rynkovoi vartosti mashynobudivnoho pidpriemstva [Marketing in shaping the market value of the engineering enterprise]. Lviv: Lvivska politekhnik, 2009.
- Mendrul, O. H. Upravlinnia vartisti pidpriemstv [Cost Management businesses]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Momot, T. V. Vartisto-orientovane korporativne upravlinnia: vid teorii do praktychnoho vprovadzhennia [Value-oriented corporate management: from theory to implementation]. Kharkiv: KhNAMH, 2006.
- Porter, M. Konkurentsia [Competition]. Moscow: Viliams, 2000.
- Porter, M. E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance New York: Free Press, 1985.
- "Standart ISO 9001:2000 «Systemy menedzhmentu iakosti. Vymohy»" [ISO 9001: 2000 «Quality Management System. Requirements»]. <http://www.bvp.h1.ru/iso-2000/7-0.html>
- Shigaev, A. I. "Sistema uchetno-analiticheskogo obespecheniia stoimostno-orientirovannogo upravleniia" [The system of accounting and analytical support value-oriented management]. Audit i finansovyy analiz, no. 4 (2011): 338-347.
- Tompson, A., and Striklend, A. Strategicheskii menedzhment [Strategic management]. Moscow: Viliams, 2007.
- Transformatsiia vartosti u rozvytku vidnosyn «pidpriemstvo - klient» [Transformation of value in the development of relations «company - client»]. Lviv: Lvivska politekhnik, 2007.
- Womack, J. P., and Jones, D. T. Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation New York: Simon&Schuster, 1996.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УМОВАХ ВІДДАЛЕНОГО РЕЖИМУ РОБОТИ

© 2015 ЩЕТИНІНА Л. В., ПАВЛОВА К. О., РУДАКОВА С. Г.

УДК 33.005.95/96

Щетиніна Л. В., Павлова К. О., Рудакова С. Г.

Особливості розвитку корпоративної культури в умовах віддаленого режиму роботи

У статті проаналізовано значення та особливості формування корпоративної культури для співробітників, які працюють у віддаленому режимі. Особливу увагу приділено інструментам, які дозволяють створити команду за відсутності звичних офісних умов. Визначено ознаки прояву довіри, які відрізняють корпоративну культуру в колективі з досвідом спільної роботи та без такого досвіду – рівень прояву слабкостей і визнання помилок, наявність критики колег, звернення по допомогу, цікавість щодо досвіду та навичок колег. Відповідно до запропонованих ознак визначено необхідні управлінські практики для розвитку корпоративної культури. Зазначено, що колектив з досвідом спільної роботи на початкових етапах діє досить злагоджено, дотримується задекларованих норм, правил і базових цінностей. Проте навіть за таких умов корпоративна культура з часом послаблюється. І на допомогу мають приходити управлінські практики, які не замінюють особистий контакт, але максимально наближаються до нього. Всі управлінські практики розподілено за напрямками розвитку корпоративної культури, а саме – створення ефективного соціального інтранету, встановлення якісної комунікації, прозора мотивація та чіткий опис послідовності контролю, опис і встановлення чітких інструкцій, розвиток особистої ефективності співробітників, спрощення процесу проектної комунікації, створення «віртуальних кулерів», філософія «вжиття в тіло» віддаленого співробітника, контроль професійного вигорання тощо.

Ключові слова: корпоративна культура, віддалений режим роботи, співробітник, колектив, загальноорганізаційні цінності, довіра

Табл.: 1. **Бібл.:** 8.

Щетиніна Людмила Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: sludval@ukr.net

Павлова Катерина Олексіївна – студент Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: katepavlova5@gmail.com

Рудакова Світлана Григорівна – кандидат технічних наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: svetlana.rudakova.home@gmail.com

УДК 33.005.95/96

UDC 33.005.95/96

Щетинина Л. В., Павлова Е. А., Рудакова С. Г. Особенности развития корпоративной культуры в условиях отдаленного режима работы

Shchetinina L. V., Pavlova K. O., Rudakova S. G. Peculiarities of Corporate Culture Development under Conditions of Remote Working

В статье проанализированы значение и особенности формирования корпоративной культуры для сотрудников, работающих в удаленном режиме. Особое внимание уделено инструментам, которые позволяют создать команду при отсутствии привычных офисных условий. Определены признаки проявления доверия, которые различают корпоративную культуру в коллективе с опытом совместной работы и без такого опыта – уровень проявления слабости и признание ошибок, наличие критики коллег, обращение за помощью, интерес к опыту и навыкам коллег. Согласно признакам предложены необходимые управленческие практики для развития или создания корпоративной культуры. Отмечено, что коллектив с опытом совместной работы на начальных этапах действует довольно слаженно, придерживается задекларированных норм, правил и базовых ценностей. Однако даже при таких условиях корпоративная культура со временем ослабевает. И на помощь должны приходят управленческие практики, которые не заменяют личный контакт, но максимально приближаются к нему. Все управленческие практики распределены в соответствии с направлениями развития корпоративной культуры, а именно: создание эффективного социального интранета, установление качественной коммуникации, прозрачная мотивация и четкое описание последовательности контроля, описание и установление четких инструкций, развитие личной эффективности сотрудников, упрощение процесса проектной коммуникации, создание «виртуальных кулеров», философия «вживания в тело» удаленного сотрудника, контроль профессионального выгорания и т. д.

The paper analyzes the significance and peculiarities of corporate culture formation for remote employees. Particular attention is paid to instruments that allow creating a team in the absence of the usual office environment. There have been defined the signs of trust manifestation that distinguish the corporate culture in a team with experience of teamwork and without such experience – a level of weakness manifestation and recognition of mistakes, presence of critics from colleagues, asking for recourse, interest in colleagues' experience and skills. According to the signs the necessary management practices for the development and creation of the corporate culture has been offered. It is noted that the team with the experience of teamwork at the early stages acts quite consistently adhering to the declared standards, rules and basic values. However, even under these conditions, the corporate culture is growing weaker in time. And here it would be helpful to use the management practices that do not replace personal contact but are maximally close to it. All management practices are classified in accordance with the directions of the corporate culture development, namely, creation of effective social intranet, establishment of quality communication, transparent motivation and clear description of the control sequences, description and establishment of clear guidelines, development of personal effectiveness of employees, simplification of the project communication process, creation of "virtual coolers", the philosophy of "getting into the body" of a remote employee, monitoring professional burnout, etc.

Key words: corporate culture, remote working, employee, team, corporate values, trust

Ключевые слова: корпоративная культура, отдаленный режим работы, сотрудник, коллектив, общеорганизационные ценности, доверие

Табл.: 1. Библ.: 8.

Щетинина Людмила Валериевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: sludval@ukr.net

Павлова Екатерина Алексеевна – студент Киевского национального экономического университета им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: katepavlova5@gmail.com

Рудакова Светлана Григорьевна – кандидат технических наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

Email: svetlana.rudakova.home@gmail.com

Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Shchetinina Ludmila V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: sludval@ukr.net

Pavlova Kateryna O. – Student, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: katepavlova5@gmail.com

Rudakova Svetlana G. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Personnel Management and Labour Economics, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: svetlana.rudakova.home@gmail.com

Постановка проблеми. Двадцять перше століття диктує нові вимоги до ефективної діяльності суб'єктів навіть в умовах кризи. Варто зізнатися, що віддалена робота не лише існує, але і може бути значно ефективнішою за щоденне відвідування офісу. Однією з умов ефективної роботи у віддаленому режимі є створення сприятливої корпоративної культури, яка за таких умов має власні особливості формування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен корпоративної культури розглядався багатьма науковцями, однак особливості її формування саме в умовах віддаленої роботи майже не висвітлювалися. Серед вчених, які досліджували питання формування та розвитку корпоративної культури, слід назвати: А. Кеннеді, Г. Хофстеде, Т. Дейла, М. Альберта, Р. Куїна, Р. Акоффа, Ч. Бернарда, С. Ханда, Н. Адлера та інших. Щодо українських науковців, то дана тематика розглядалася такими вченими, як: А. Колот, І. Петрова, О. Грішнова [1], О. Воронкова, І. Мажура, Т. Кицак.

Постановка мети і завдань. Одні фахівці вважають, що від роботи у віддаленому режимі виграють обидві сторони – роботодавці можуть залучити найкращих працівників по всій країні або навіть по всьому світу, а працівники можуть не обмежувати себе рамками окремого міста, приміщення тощо. До того ж, в умовах кризи, віддалена робота може стати засобом значної економії коштів. Проте, на жаль, далеко не всі можуть і бажають працювати відособлено, що зумовлено рядом причин.

Метою даної статті є обґрунтування важливості розробки ефективної корпоративної культури для груп співробітників, які не мають можливості співпрацювати у звичному офісному режимі, а також особливостей її запровадження за допомогою сучасних інструментів зв'язку.

Виклад основного змісту дослідження й отриманих результатів. Будь-яка команда прямо чи опосередковано має бути пов'язана воедино, адже внесок кожного впливає на загальний результат діяльності компанії. Функцію консолідації працівників в єдиний організм, який діє в напрямку однієї стратегії, виконує корпоративна культура. У штаб-квартирі Facebook [5] є спеціальна стіна, де написані цілі та принципи компанії. Слогани на кшталт «Будь швидким і зухвалим» або «А що б ти зробив, якби не боявся?»

заохочують співробітників бути агресивними, напористими і креативними – саме такими, якими хоче їх бачити начальство Facebook. Саме це диктує корпоративна культура компанії.

Розвитку і значенню корпоративної культури великої уваги надають американські економісти і підприємці, адже саме у цій країні першими зрозуміли усі переваги від її впровадження в організації. Для підтвердження того, що розробка корпоративної культури є не примхою керівництва, а ринковою необхідністю, наведемо такі дані [2]. Так, консультанти Томас Дж. Пігере і Роберт Х. Уотермен у процесі аналізу «наддосягнень» 62 американських фірм з'ясували, що:

- 88 % серед високоприбуткових фірм мають спеціальні підрозділи, які відповідають безпосередньо за впровадження моральних цінностей;
- 74 % популяризують програму цінностей установи для залучення та переманювання найкращих кадрів;
- 65 % фірм мають програми поєднання цих цінностей із заходами для підвищення рентабельності;
- 58 % фірм розробляють спеціальні програми культурної роботи серед персоналу.

Варто зазначити, що у компаній із середнім і низьким рівнем прибутку відповідні показники були нижчими майже вдвічі, а деякі відсутні взагалі.

Що стосується розвитку корпоративної культури в Україні, то про нього можуть наочно свідчити такі дані:

- 55 % сучасних українських керівників вважають, що в ідеалі корпоративна культура має бути на підприємстві;
- 40 % наших підприємців намагаються сформулювати її за допомогою західних технологій;
- 35 % визнають потребу в ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів;
- 25 % узагалі вважають її непотрібною.

Ці дані підтверджують доцільність роботи компаній над формуванням ефективної корпоративної культури, але наша стаття присвячена корпоративній культурі фрілансерів.

Для тих, хто залучений до онлайн-бізнесу, сформувати ефективну корпоративну культуру набагато складніше. І тут на допомогу приходять технології, які сьогодні не перевершують особистий контакт, але сильно наблизилися до нього, тим більше, що приклади онлайн-підприємців показують, що це цілком можливо – створити корпоративну культуру віддалено, з людьми, які не перебувають з вами в одному приміщенні.

Існує значна класифікація віддалених співробітників, за місцем їх роботи, за термінами наймання тощо. В даній роботі ми проаналізували два типи віддалених команд. Перша команда – «велика сліпа пляма», люди, які знають один про одного максимум лише офіційну інформацію, між ними лише ділові взаємозв'язки та довіра, яка підкріплена лише рідким співробітництвом у рамках он-лайн об'єднання. Другий тип віддалених співробітників – співробітники, які раніше працювали в офісі, особисто знайомі один з одним, з керівником, пройшли довгий шлях формування довіри, спільних успіхів та помилок, проте через певні обставини були переведені на віддалений режим роботи (наприклад, внаслідок економії коштів у кризових умовах, що на сьогоднішній день є актуальним). Порівняльна ефективність діяльності досліджуваних груп при виконанні подібних проектів – діаметрально відрізняється, що зображено у табл. 1.

Відсутність у першій групі працівників, які не взаємодіяли разом у стандартних офісних умовах усвідомлення власної ролі в організації, спричинене відсутністю хоча би базових елементів корпоративної культури. Таким чином, між працівниками простежується відсутність взаємної довіри, що, у свою чергу, виявляється у низці наступних ознак

роботи. В чому ж причина? На нашу думку, гіпотетично це пов'язано з тим, що дані групи в різній мірі відчули вплив складових корпоративної культури.

Так, при роботі у колективі, який не працював у стандартному офісному режимі, ми спостерігаємо відсутність значної кількості елементів корпоративної культури:

- відсутність спільного бачення мети у співробітників організації;
- відсутність працівниками розуміння власної значимості в рамках колективу;
- відсутня підтримка та розвиток загальноорганізаційних цінностей тощо;
- ускладнення зворотного зв'язку як між підлеглими, так і між підлеглими та керівниками.

Колектив, який мав досвід спільної роботи в офісі на початкових етапах, діє доволі злагоджено, навіть дотримується задекларованих норм, правил та базових цінностей, які дають змогу досягти успіху, який кожна організація бачить по своєму. Проте навіть за таких умов, корпоративна культура з часом послаблюється. І на допомогу приходять управлінські практики, які не перевершують особистий контакт, але максимально наближаються до нього. Розглянемо основні заходи, які дадуть змогу посилити корпоративну культуру у першому випадку, або взагалі створити її у другому.

1. Створення ефективного соціального інтранету.

Гідну допомогу і підтримку у створенні якісної комунікації надасть і соціальний інтранет. Ця платформа дає можливість об'єднувати співробітників у групи по робочим інтересам за рахунок спільного скайпу, відеоконференцій, вебінарів, загального чату [3]. В таких умо-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз діяльності співробітників, які працюють у звичайному та віддаленому режимах

Ознаки прояву довіри в колективі	Колектив віддалених співробітників, що не мали попереднього досвіду спільної роботи вживу	Колектив віддалених співробітників, що мали досвід спільної роботи в офісі	Необхідні управлінські практики
Рівень прояву слабкостей та визнання помилок	Факти оприлюднення власних помилок зустрічаються доволі рідко, як з боку рядових співробітників, так і з боку керівника проекту (з боку колективу демонструється впевненість і посилає на кшталт «ми не перший день народились», «не заважайте нам працювати»)	Щирі заяви співробітників колективу про те, що вони не знають як вчинити, що робити і що змінити аби покращити ситуацію. Відкрито інформують одне одного і керівника про помилки, сумніви, невпевненість в успіху	Встановлення якісної комунікації
Наявність критики колег	Відсутність критики	Відкритий двосторонній діалог про різноманітні ситуації у ході проекту. Критика між учасниками колективу також є відкритою	Створення ефективного соціального інтранету
Звернення за допомогою	Відсутність звернень як таких	Двосторонні звернення за допомогою: і з боку керівника, і з боку учасників колективу один до одного і до керівника також	Спрощення процесу проектної комунікації
Цікавість щодо досвіду та навичок колег	Часткова байдужість, зацікавленості немає	Регулярні звернення до експертного досвіду колег: чи були у колег подібні ситуації, як вони чинили, чи можна запозичити цей досвід?	Варто наймати тих, хто вже працював віддалено; створення «віртуальних кулерів»

вах співробітнику легше влитися в роботу і відчувати себе частиною команди.

2. Встановлення якісної комунікації.

Варто виділяти час на спілкування, особисті зустрічі, запрошувати віддалених співробітників хоч зрідка на корпоративні заходи, виставки, конференції. Це можна зробити через онлайн-зустрічі у вигляді вебінарів, де кожен може вийти в ефір і розповісти про своє бачення.

3. Прозора мотивація та чіткий опис послідовності контролю.

Має бути створена структура, за якої керівник буде задавати необхідні критерії якості виконаної роботи, відстежувати динаміку виконання завдань. Структура необхідна в роботі з будь-якими співробітниками і особливо, якщо вони працюють віддалено. Це дасть змогу працівникам бачити результати роботи, порівнювати їх з результатами колег та розуміти природу їх трудових доходів.

До того ж, не менш важливо вчасно давати людині зворотний зв'язок. Ніщо так не демотивує співробітника, як відчуття, що він працює в стіл. Наприклад, якщо працівник пише статті в інтранет, то варто дати можливість зібрати статистику відвідуваності і розказати, як жваво сьогодні вранці колеги обговорювали останню статтю. Дистанційний співробітник повинен добре розуміти, навіть якщо він виконує те чи інше завдання, в чому його сенс і що буде з результатом його роботи.

4. Опис та встановлення чітких інструкцій.

Співробітники працюють добре, коли точно знають, що від них вимагається. Це особливо актуально, якщо співробітник працює віддалено, адже він не так багато спілкувався з керівником, а може і взагалі ніколи. Відповідно навчитися «зчитувати» інформацію по виразу обличчя, тону голосу, стилю поведінки, щоб здогадуватися, у нього просто немає можливості. А до того часу, поки він навчиться читати листи керівника між рядків, може пройти маса часу і розчарувань. Тому варто навчитися формулювати завдання зрозуміло і зайвий раз допитуватися, чи правильно зрозумів віддалений працівник завдання.

5. Розвиток особистої ефективності співробітників.

Дистанційні працівники повинні мати уявлення про те, як організувати робочий день у таких умовах, як визначити пріоритетність завдань, адже досвід у всіх різний.

6. Варто наймати тих, хто вже працював віддалено.

В процесі набору команди має сенс віддавати перевагу тим, хто вже мав успішний досвід віддаленої роботи або людям з високим рівнем навченості, які будуть легко адаптуватися до нових умов. Крім того, варто шукати тих, хто дійсно любить віддалено працювати – адже у такому випадку у виграші залишаться всі. Також варто звернути увагу на тих співробітників, кому не потрібен жорсткий контроль. Саме вони можуть стати джерелом економії як коштів на оренду, так і «керівних ресурсів», оскільки керувати ними потрібно по мінімуму.

7. Спрощення процесу проектної комунікації.

Інструменти інтернет-управління проектами (такі, наприклад, як Trello, Redmine, Basecamp та інші [7]) – прекрасні помічники, наприклад, у справі полегшення взаємодії між віддаленими співробітниками, що дозволяють всім фахівцям відстежувати зміни в реалізації потрібних за-

вдань. Також існує деякий інструментарій, який допомагає віддаленим командам працювати ефективно:

- розподіляти завдання між співробітниками, слідкувати за процесом їх виконання та мати зворотний зв'язок від учасників проекту (TaskTracker-менеджери (JIRA, TeamLab));
- контролювати використання робочого часу на виконання завдань (програма oDesk);
- взаємодіяти під час виконання завдання через доступ до комп'ютеру колеги, який, наприклад, звертається за допомогою чи хоче обговорити результати етапу роботи над завданням (TeamViewer);
- зберігати великі обсяги інформації та забезпечувати спільний доступ до неї всіх колег (хмарні сховища (Google Drive, Dropbox));
- управляти взаєминами з клієнтами CRM систем (від англ. Customer Relationship Management). CRM-системи – це спеціальні комп'ютерні програми, що дозволяють планувати завдання і контролювати їх виконання, вести облік клієнтів, зберігати документацію за проектами й автоматизувати її створення, і багато іншого [4];
- відкривати іншим людям доступ до екрану свого комп'ютера можна за допомогою таких інструментів, як WebEx, GoToMeeting, Join.me і тому подібних [8]. Можна разом переглядати презентацію, аналізувати останні зміни на сайті, робити начерки в Photoshop, нарешті, редагувати текстовий документ.

8. Створення «віртуальних кулерів».

Очевидно, що усім потрібні перерви, і добре б проводити деякі з них зі своєю командою. Ось тут-то і допомагає віртуальний кулер. Наприклад, програма Camfrige [8], яка є інструментом для створення чату, допомагає згуртувати команду за рахунок неформального спілкування.

9. Філософія «вжиття в тіло» віддаленого співробітника.

Недопущення дискримінації по відношенню до віддалених співробітників щодо участі у прийнятті рішень, обговоренні результатів роботи. Варто пам'ятати, що віддалені працівники – це не люди другого сорту. Підвищити шанси на успіх може перехід на віддалену роботу когось з вищого керівництва. Люди, у яких є повноваження змінити ситуацію, повинні випробувати ті самі складності, що і їх підлеглі. Нехай просто попрацюють вдома кілька днів на тиждень. Так вони отримають хоч якийсь уявлення про те, яке це – бути в тілі віддаленого співробітника.

10. Контроль професійного вигорання.

Може здатися, що головна причина невдач віддаленої роботи – втрата ефективності і спалахи лінії серед співробітників. Насправді головним ворогом віддаленої роботи є не недо-, а переробка. В офісі люди іноді затримуються після закінчення робочого дня на кілька годин, але в певний момент все ж розходяться. Для віддалених працівників такої чіткої межі немає. Можуть застосовуватися різні способи для боротьби з природною схильністю до переробки. Наприклад, з травня по жовтень можна надавати всім додатковий день відпочинку на тиждень, щоб, поки стоїть гарна погода, проводити більше часу на природі і знімати напругу після важкої зими.

Тобто розвиток корпоративної культури в умовах віддаленого режиму роботи має певні особливості в силу закономірностей взаємовідносин між працівниками та між працівниками та керівництвом. Якщо говорити про практичну сторону розвитку корпоративної культури в цих умовах, то вона, на нашу думку, має стосуватися формулювання методичних рекомендацій менеджерам по персоналу при наймі, переведення персоналу на умови віддаленого режиму роботи. Концептуальний підхід до їх розробки, на нашу думку, має стосуватися трьох елементів – працівник (підлеглий), керівник та інформаційні системи. Далі розглянемо рекомендації менеджера по персоналу в розрізі цих елементів.

I. Працівник

1. При наймі персоналу для роботи в умовах віддаленого режиму роботи більшу увагу приділяти індивідуально-психологічному потенціалу порівняно з професійно-кваліфікаційним рівнем. На нашу думку, головними особливостями якостями фрілансера є:

- самодисципліна;
- внутрішній локус контролю;
- висока орієнтація на досягнення;
- інноваційність – постійний пошук нових проєктів [6];
- схильність до саморозвитку – використання всіх можливостей для навчання, розгляд витрат на навчання як інвестицій у особистий розвиток;
- впевненість та адекватна самооцінка – вміти презентувати свої «таланти» та знати їм «ціну».

2. Наявність досвіду роботи фрілансером є перевагою, але не потрібно її абсолютизувати – досвід може бути різний. Важливим параметром успішності досвіду роботи у віддаленому режимі є вміння та схильність довіряти колегам.

3. Ефективність корпоративної культури в умовах віддаленого режиму можна підвищити через організацію тренінгів підвищення особистої ефективності: командної роботи, тайм-менеджменту, розвиток стресостійкості, тощо.

II. Керівник

1. Важливим фактором ефективного управління фрілансерами є наявність у самого керівника досвіду роботи фрілансером. Тобто, якщо досвіду щодо роботи у віддаленому режимі у керівника немає, то необхідно надати йому цю можливість (метод «вжиття в тіло»).

2. Наявність між керівником та підлеглими зворотного зв'язку в умовах віддаленого режиму роботи підвищується в рази. Тому керівник має прописати обов'язкові для виконання правила взаємодії в колективі.

3. Для фрілансерів дуже важливий стан самопочуття, тобто вони не повинні відчувати себе працівниками «другого сорту». Для цього керівництвом компанії має бути розроблено офіційну політику щодо фрілансерів.

4. Мотивація фрілансерів з боку керівництва має базуватися на таких принципах – помірний ризик, швидкий зворотній зв'язок, зацікавленість фрілансера змістом роботи, обов'язковість нематеріальної мотивації.

III. Інформаційні системи

1. При наймі та / або переведенні працівника у віддалений режим роботи, необхідно оцінити його психо-

логічний тип, наприклад, для фрілансера це може бути людина-техніка, людина-знакова система.

2. Соціальний інтранет не завжди може розглядатися як напрям розвитку корпоративної культури – для певного відсотку людей соціальні мережі не замінюють «живого» спілкування через їх низьку схильність до участі в них. Тому для планування заходів розвитку корпоративної культури необхідно оцінювати пріоритети людини у спілкуванні.

3. Важливим етапом формування ефективної корпоративної культури в умовах віддаленого режиму роботи є вибір «правильних» інструментів Інтернет – управління проєктами та ефективна організація навчання їх використанню. Для цього необхідно проаналізувати інформацію з різних джерел – форуми, результати опробування інструментів керівниками, підлеглими та самостійно, досвід роботи претендентів тощо.

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок. Проаналізувавши особливості формування корпоративної культури в режимі віддаленої роботи, ми можемо дійти висновку, що характеристика роботи змінюється з розвитком нашого суспільства, але людина мала, має і матиме соціальну природу. Саме тому варто приділяти значну кількість часу та зусиль, аби створити зі знеособленої групи віддалених співробітників дійсно консолідовану та ефективну команду.

ЛІТЕРАТУРА

1. Грішнова О. А. Корпоративна культура та стратегія підприємства: взаємозв'язок та взаємообумовленість / О. А. Грішнова, О. М. Голяка // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. випуск «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». – 2007. – Ч. I, № 2. – С. 176 – 186.
2. Дмитренко М. Й. Формування корпоративної культури в цивілізаційних процесах соціуму / М. Й. Дмитренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/dmytrenkom01.pdf>
3. Зинина П. Как сделать эффективной работу удаленных сотрудников. Блог 24 / П. Зинина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.bitrix24.ru/180/>
4. Как организовать работу удаленных сотрудников, сохранив контроль и высокую продуктивность команды. Интернетные штучки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://internetno.net/category/biznes/kak_organizovat_rabotu_udalennyh_sotrudnikov/
5. Как создать команду из удаленных сотрудников. Сообщество электронной коммерции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecomspace.ru/blog/staff/post/3305>.
6. Качества хорошего фрилансера [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharchuk.ru/home/home/9-Прочее/30-Качества%20хорошего%20фрилансера>
7. Фрайд Дж. Remote: офис не обязателен / Дж. Фрайд, Д. Х. Хэнссон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua/books?id=2nUcAwAAQBAJ&pg=PA262&ipg=PA262&dq=%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F+%D0%BA%D1%83%D0%BB%D0%BB>
8. Remote: как руководить удаленно работающими сотрудниками. The Village [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://www.thevillage.ru/village/business/case/155533-remote-kak-rukovodit-udalennyimisotrudnikami>

REFERENCES

Dmytrenko, M. I. "Formuvannia korporativnoi kultury v tsyvilizatsiinykh protsesakh sotsiumu" [Formation of corporate culture in civilization development of society]. <http://cibs.ck.ua/rs/scien/spub/dmytrenkom01.pdf>

Frayd, Dzh., and Khensson, D. Kh. "Remote: ofis ne obiazaten" [Remote: the office is not required]. <http://books.google.com.ua/books?id=2nUcAwAAQBAJ&pg=PA262&lpg=PA262&dq=%D0%BA%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F+%D0%BA%D1%83%D0%BB%>

Hrishnova, O. A., and Holiaka, O. M. "Korporativna kultura ta stratehiia pidpriemstva: vzaiemozviazok ta vzaiemoobumovlenist" [Corporate culture and strategy of the company: interrelation and interdependence]. *Formuvannia rynkovoi ekonomiky. Upravlinnia liudskymy resursamy: problemy teorii ta praktyky vol. I, no. 2 (2007): 176-186.*

"Kak organizovat rabotu udalennykh sotrudnikov, sokhraniv kontrol i vysokuiu produktivnost komandy. Internetnye shtuchki" [How to organize the work of remote workers, retaining control

and high productivity of the team. Interactive stuff]. http://internetno.net/category/biznes/kak_organizovat_rabotu_udalennyh_sotrudnikov/

"Kak sozdat komandu iz udalennykh sotrudnikov. Soobshchestvo elektronnoy kommersii" [How to create a team of remote workers. Community e-commerce]. <http://ecomspace.ru/blog/staff/post/3305>

"Kachestva khoroshego frilansera" [Qualities of a good freelancer]. <http://kharchuk.ru/home/home/9-Прочее/30-Качества%20хорошего%20фрилансера>

"Remote: kak rukovodit udalennno robotaiushchimi sotrudnikami. The Village" [Remote: how to manage employees working remotely. The Village]. <http://www.thevillage.ru/village/business/case/155533-remote-kak-rukovodit-udalennyimisotrudnikami>

Zinina, P. "Kak sdelat effektivnoy rabotu udalennykh sotrudnikov. Blog 24" [How to make a good job of remote workers. Blog 24]. <http://blog.bitrix24.ru/180/>

CLIENT-ORIENTED APPROACH: FORMING THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE BANK RELATIONS WITH CLIENTS

© 2015 ZAVADSKA D. V.

UDC 336.719

Zavadska D. V.

Client-Oriented Approach: Forming the System of Management of the Bank Relations with Clients

The aim of the article is to develop the theoretical principles of forming the bank relations with clients as part of the client-oriented strategy implementation. As a result of the conducted research there has been presented the definition of client-orientation, mechanism and system of management. The system of management of the bank relations with clients, the purpose and objectives of its formation have been substantiated. The hierarchy of subjects of forming and managing the process of the bank relations with client has been presented. The ways of implementing in practice the functions of the mechanism of managing relations with clients have been revealed. It has been proved that for implementation of the client-oriented approach the banking institution should have a comprehensive view of its clients' behavior, which detailed understanding will allow for a more accurate segmentation and building individualized partnership relations. Implementing the principle of totality of client relationships level and comprehensive knowledge, development of employee behavior techniques and special techniques for working with the most valuable clients, the use of analytics and forecasting tools will provide targeting of marketing campaigns and lead to minimization of additional costs, satisfaction of every client, loyalty, increase in the market share, growth of sales volume, increase in profits of the banking institution.

Key words: client-oriented bank; system of management of the bank relations with clients; mechanism, functions and links of management; subjects and levels of the system for managing the client-oriented relations

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 10.

Zavadska Diana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

Email: zavadska.diana@ukr.net

УДК 336.719

УДК 336.719

Завадская Д. В. Клиентоориентированный подход: формирование системы управления отношениями банка с клиентами

Целью статьи является разработка теоретических аспектов формирования системы отношений банка с клиентами в рамках реализации клиентоориентированной стратегии. В результате проведенного исследования было предоставлено определение клиентоориентированности, механизма управления и системы управления. Обоснована система управления отношениями банка с клиентами, цель и задачи ее формирования. Представлена иерархия субъектов формирования и управления процессами отношений банка с клиентами. Раскрыты пути практической реализации функций механизма управления отношениями банка с клиентами. Доказано, что для реализации клиентоориентированного подхода банковское учреждение должно иметь всестороннее представление о поведении клиентов, детальное понимание всех аспектов которого позволит осуществить более точную сегментацию и выстраивать индивидуализированные партнерские отношения. Реализация принципа тотальности уровня клиентских отношений, всесторонней осведомленности, разработка технологий поведения сотрудников, особых технологий работы с наиболее ценными клиентами, применение инструментов аналитики и прогнозирования обеспечит адресность маркетинговых кампаний и приведет к минимизации дополнительных расходов, удовлетворенности каждого клиента, лояльности, увеличению доли рынка, объемов продаж, росту прибылей банковского учреждения.

Ключевые слова: клиентоориентированный банк; система управления отношениями банка с клиентами; механизм, функции и звенья управления; субъекты и уровни системы управления клиентоориентированными отношениями

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 10.

Завадська Д. В. Клієнтоорієнтований підхід: формування системи управління відносинами банку з клієнтами

Метою статті є розробка теоретичних засад формування системи відносин банку з клієнтами в рамках реалізації клієнтоорієнтованої стратегії. У результаті проведеного дослідження було надано визначення клієнтоорієнтованості, механізму управління та системі управління. Обґрунтовано систему управління відносинами банку з клієнтами, мету та завдання її формування. Надано ієрархію суб'єктів формування та управління процесами відносин банку з клієнтами. Розкрито шляхи практичної реалізації функцій механізму управління відносинами банку з клієнтами. Доведено, що для реалізації клієнтоорієнтованого підходу банківська установа повинна мати всебічну уяву про поведінку клієнтів, детальне розуміння всіх аспектів якої дозволить здійснити більш точну сегментацію та будувати індивідуалізовані партнерські відносини. Реалізація принципу тотальності рівня клієнтських відносин, усебічної обізнаності, розробка технологій поведінки співробітників, особливих технологій роботи з найбільш цінними клієнтами, застосування інструментів аналітики та прогнозування забезпечить адресність маркетингових кампаній та приведе до мінімізації додаткових витрат, задоволеності кожного клієнта, лояльності, збільшення частки ринку, обсягів продажів, зростання прибутків банківської установи.

Ключові слова: клієнтоорієнтований банк; система управління відносинами банку з клієнтами; механізм, функції та ланки управління; суб'єкти та рівні системи управління клієнтоорієнтованими відносинами

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 10.

Завадська Діана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Одеський національний

Завадская Диана Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: zavadska.diana@ukr.net

економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Email: zavadska.diana@ukr.net

General formulation of the problem. The specifics of banking activities lies in the fact that an important role in its implementation is played by credibility of the bank management both among the shareholders and clients, investors and partner banks. All the bank activities are aimed at maximum satisfaction of the demands for quality services, assistance in the development and optimization of industrial and financial activity of the clients and strengthening mutually advantageous and long-term cooperation. Under current conditions the bank competitiveness is associated with implementation of the client-oriented approach, which will allow the clients to get support and satisfaction of their demands at all levels.

Analysis of recent research and publications. A significant amount of scientific works by such researchers as: Luchkov V., Makota O., Mann I. Prianishnikova N., Ryzhkovskiy B. and others are devoted to issues of interaction of banks with clients. Despite a wide coverage of problems of ensuring a sustainable market position, increase in volume of active operations of banks, the economic literary sources mainly deal with issues of constant expansion of the resource base by attracting more clients, increase in sales, and, consequently, increase in profits. But the problem of creating competitive advantage by means of the client-oriented approach with determination of the client's place in the system of priorities of the bank activity has not been paid sufficient attention yet.

Formulation of aims of the article. The aim of the article is to develop the theoretical aspects of forming the bank relations with clients as part of implementation of the client-oriented strategy.

To achieving the aim there contributed the following tasks: studying the most common definitions of client-orientation, mechanism and system of management; system of managing relations with clients, formulation of its objectives and tasks; developing the theoretical scheme of the system of managing relations with clients based on the client-oriented approach; providing a hierarchy of subjects of forming and managing the process of the bank relations with clients, disclosure of the practical implementation of the functions of mechanism to manage the bank relations with clients.

Statement of the basic material of the research. The profound structural changes in the global economy associated with the development of international business lead to integration of separate, geographically distinct markets, unification of international, national, commercial and consumer space, and contribute to the transformation of the basic principles of marketing activity in the bank.

Globalization is changing the nature of competition, as now it takes place between companies from different regions. International supply networks are being formed, as manufacturers seek to work with suppliers of the cheapest resources. A proportion of buyers from other countries is growing. The progress of information technologies and telecommunications has also changed marketing activities — software suppliers;

contractors on marketing research, development of advertising campaigns or rebranding can be located in other countries. Each of these trends is true for banking business.

The entrance to the market of new powerful financial companies, reorientation from manufacturing to adapting to the customer needs, development of remote client service channels, formation of highly qualified personnel, and other factors have greatly increased the intensity of the interbank competition. The level of competition is a fundamental factor at choosing the bank marketing strategy. Under conditions of information development of society banks face an important task of working out a client-oriented strategy, which will ensure creation of distinctive competitive advantages and enhance competitiveness. Relationship marketing, which has been actively used in the period after the 2008 crisis, is inextricably linked with the term of client-orientation. Let us consider examples of the most common definitions of client-orientation. According to the opinion of Prianishnikova N., in recent years there appeared trends to use two basic approaches to the definition of the term of client-orientation. The first one assumes that client-orientation is a business characteristic reflecting the company's desire and ability to build mutually beneficial relations with its clients — both external and internal ones. The second definition is based on perception of client-orientation as fundamentally different approach to marketing than the classic «4Ps» mix. A characteristic feature of relationship marketing is to focus attention not on the product, but on the client with his/her needs, interests, expectations and behavior, which includes: a variety of discounts and gifts for purchases; additional services and SMS-congratulations on holidays; use of CRM-systems; attitude to the client as a partner; marketing strategy providing for an increase in the number of loyal clients and growth of profits [1].

Makota O. gives the following definition of client-orientation: «It is the company's ability to obtain an additional long-term profit as a result of deeper understanding and effective satisfaction of clients' needs, and also due to predicting their desires» [2].

There is no objection to the opinion of Luchkova V. that client-orientation is the company's ability to create an additional flow of clients and additional profits due to understanding and meeting the needs of clients [3].

Ryzhkovskiy B. believes that client-orientation is a tool to manage relations with clients aimed at obtaining sustainable profits in the long term, based on the three criteria: the key competencies, target clients and equality of positions [4].

Mann I. is of the opinion that client-orientation is the initiation of positive emotions and capture of potential and existing customers, which contributes to the choice of goods and services of your company among its competitors, encourages repeat purchases and provides for attracting new customers owing to recommendations of existing clients [5; 6, p. 2].

The mentioned interpretations allow us to make a conclusion concerning the need to focus attention on the implementation of the bank development strategy considering individual approach to the client, forming the system of management actions with the purpose of predicting, satisfaction of the needs and adequate evaluation of effectiveness of the introduced techniques of working with clients, which in the future will contribute to creation of competitive advantages and growth of the banking establishment.

Also it should be noted that the inflated expectations of the clients caused by the growth of social and mobile technologies make it difficult for Ukrainian banks to be client-oriented. This leads to the need to form client-orientation throughout the whole banking organization, not just in those departments that are directly related to working with clients. Application of the system of interrelated, interdependent forms and methods of managing relations of the bank with clients, where the mechanism of management is the way of the system functioning, in our opinion, will contribute to the formation of a client-oriented approach.

Mechanism of management is a tool, by means of which the management system influences the management object. In the management process the mechanism performs the two functions: supplies the administration with the information on the status of the management object and ensures the implementation of decisions made by the administration [7, p. 122].

According to the source [8, p. 1226], the system of managing relations of the bank with clients will be considered as a combination of the management object and management mechanism (complex of collecting, processing, transmission of information and forming managerial decisions), which action is aimed at maintaining or improving the object operation (Fig. 1).

An important feature of the system is availability of the task system. It is purposefulness of the processes, which occur in it, that provides efficiency of its operation. The overall objective of the bank within the administrative system is to build long-term mutually beneficial relations with clients by means of maximal satisfaction of their demand for products and the level of service that will improve the profitability and efficiency of the bank as a whole [9, p. 2-5]. To specific tasks in achieving the set objective we designate the following:

- implementation of the principle of totality in client management;
- development of the corporate culture in working with clients, ensuring client's rights;
- timeliness, completeness in collecting and using the information about clients and channels of communication with them, the implementation of communication with clients.
- development of techniques of employee behavior and special techniques of working with the most valuable clients;
- increasing loyalty and satisfaction of each client at minimizing additional costs;
- monitoring the service quality and developing criteria of the bank clients' satisfaction;
- activity on development of the bank as a client-oriented organization.

The system of management of the bank relations with clients is built according to the client-oriented and chosen competitive marketing strategy of the institution development in the three main areas: attraction, retention and development of the client base (strategic management level). At the tactical level the tasks are solved according to the stages of forming relations with clients. The operational management level is associated with implementing tasks relating to working with certain clients. At each of these levels responsible persons are appointed and their functional duties are determined (Table 1).

Each of the selected subjects at the appropriate level of the system of client-oriented relations of the bank with clients affects:

- 1) strategic management: statement of mission and corporate values; formation of strategic plans; identifying the market trends; control over the achievement of strategic objectives; definition of the basic approach to personnel management;
- 2) tactical management: developing a set of marketing activities; organization of working with personnel; formation of corporate culture together with HR-department; control over the implementation of tactical plans; identifying and eliminating systemic problems; establishing feedback between the strategic and operational levels of management;
- 3) operational management: developing individual plans for regional units; implementation and control of operational plans; identifying client needs and studying trends of their change; working with reclamations of clients; forming ideas to improve the product or service of the bank.

Correspondingly, the stages of the management process according to the impact on the management object, are the following (7, p. 122): analyzing the state of the managerial decision object; developing and making the managerial decision; appointing the executor of the managerial decision; control over the implementation of the made managerial decision; evaluation and adjustment of the made decision.

Practical implementation of two functions of the mechanism of managing the bank relations with clients is based on the formation of a unified information system (function of the impact on the management object). This system allows creating (function of collecting and supplying information about the management object):

- systems of front offices (departments organizing the work with clients);
- CRM (customer relationship management);
- ERP (enterprise resource planning — a system of planning and controlling the bank resources);
- MIS (management information system);
- risk management system (single data repository);
- pass-through systems of reporting and client relations management: MDM (master data management — a system ensuring data uniqueness), DWH (data warehouse — allows the bank to «know» their customers, consistently improve and expand sales of products and services, improve client service quality [10, p. 18].

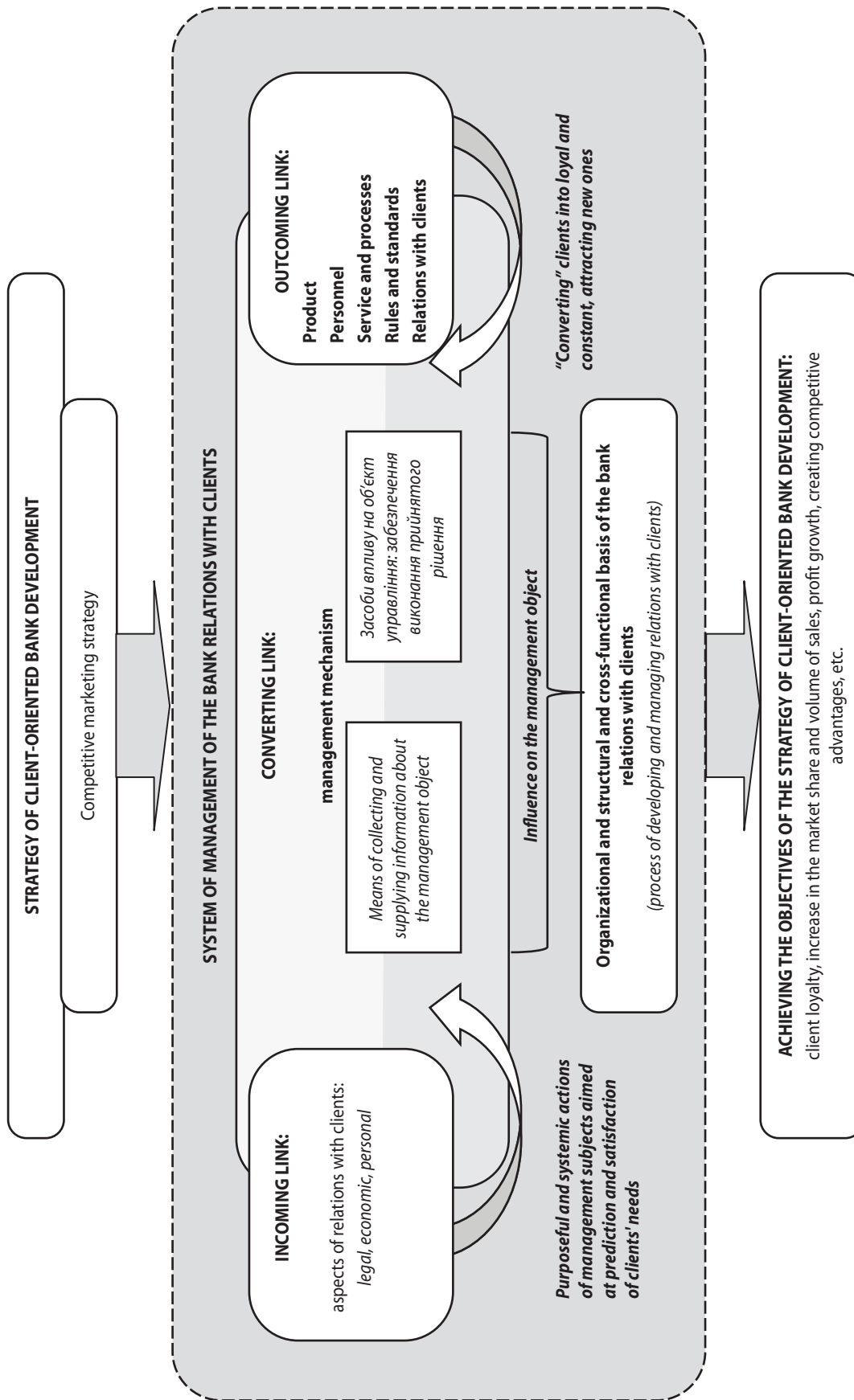


Fig. 1. Scheme of forming the system of managing the banks relations with clients as part of the client-oriented approach (developed by the author)

The hierarchy of subjects of forming and managing the processes of the bank relations with clients
(developed by the author)

Subject level	Subjects
Strategic	Member of Management Board responsible for client relations; heads of food departments; Head of Marketing Department; Head of Client Relations Department
Tactical	Marketing Department; Client Relations Department
Operational	heads of regional units; managers working with clients, mobile agents; cashiers; call-center managers, etc.

The result of operation of the system of managing the bank relations with clients is a more balanced policy of attraction, retention and development of clients; providing estimation of the «cost» of a lost client; identifying the most interesting categories of clients in real time; using a personalized approach to the client; reducing budgets for marketing, advertising, sales, the number of complaints; creating competitive advantages; penetration to international markets with minimal costs.

Conclusions and prospects of further developments.

Based on the results of the conducted research we can make the following conclusions.

1. The main directions in the strategic development of Ukrainian banks are related to carrying out quality monetary policy, developing innovations and IT technologies, introducing modern risk management systems, management and operational processes, adaptation of the innovative client-oriented approach.
2. The result of implementing the customer-oriented strategy is creation of competitive advantages, saving resources, ensuring the balance of the bank priorities, satisfaction and loyalty of clients, optimization of business processes.
3. The main problems in organizing the bank relations include the lack of: professional client departments responsible for establishing client service; the bank strategy of interaction with clients; adequate response of the bank to requests of their clients; the detailed plan for implementing the client-oriented approach as well as lack of understanding the importance of developing the client policy.
4. At present there have not been developed any uniform criteria for determining the bank client-orientation. Primarily this is connected with the fact that this area of marketing is still developing.
5. The effectiveness of the system of managing the bank relations with clients is possible under conditions where the subjects of influence at each level will be able to anticipate and predict complex economic phenomena of the external environment, taking into account changes in the internal environment of the bank.
6. The system of client relations management in banking institutions is a daily, continuous process ongoing during the whole period of its operation, an effective management tool, where the subject is bodies of bank

institutions appropriate to the levels of management, and the object — process of formation and management of client relations.

ЛІТЕРАТУРА

1. Прянишникова Н. Клиентоориентированность: что это значит? Видеоблог Президента Microsoft, Россия / Н. Прянишникова // Официальный сайт Customer and Partner Experience [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.microsoft.com/ru-ru/cpe/customer-centricity.aspx>
2. Макота Е. Проникающий сервис – клиентоориентированный банк / Е. Макота // Официальный сайт МАКОТА. Центр кадровых решений. Мах драйв от мах результатов [Electronic resource]. – Access mode : <http://ckrmakota.com/elena-makota/stati-elenu/pronikayushchij-servis-klientoorientirovannyj-bank>
3. Лучков В. Что такое клиентоориентированность? / В. Лучков // Официальный сайт Школы процессного обучения Виктора Лучкова [Electronic resource]. – Access mode : <http://victorluchkov.ru/articles/chto-takoe-klientoorientirovannost.html>
4. Рыжковский Б. Когда клиент голосует деньгами? Управление компанией. Школа рекламиста / Б. Рыжковский // Официальный сайт Advertology [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.advertology.ru/article27313.htm>
5. Манн И. Клиентоориентированность: что делать, как делать, взять и сделать / И. Манн // Официальный сайт стратегии. Думайте на опережение! [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?id=1478>
6. Семерникова Е. Клиентоориентированность: понятие, критерии / Е. Семерникова // Концепт. – 2014. – № 17. – С. 1 – 6 [Electronic resource]. – Access mode : <http://e-koncept.ru/2014/14722.htm>
7. Барлукова А. Механизм управления как неотъемлемый элемент системы управления туризмом / А. Барлукова // Проблемы теории и практики управления. Известия ИГЭА. – 2010. – № 6 (74). – С. 121 – 123.
8. Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская Энциклопедия, 1981. – 1600 с.
9. Андренюк М. Формирование взаимоотношений с клиентами в системе корпоративного управления ОАО «Сбербанк» / М. Андренюк [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/8964.pdf>
10. Татаркулова Р. Развитие системы клиентоориентированности в кредитных организациях / Р. Татаркулова [Electronic resource]. – Access mode : http://www2.pglu.ru/upload/iblock/bc8/uch_2014_ix_07.pdf

REFERENCES

Andreniuk, M. "Formirovanie vzaimootnosheniy s klientami v sisteme korporativnogo upravleniia OAO «Sberbank»" [Forming relationships with customers in the corporate governance system of OJSC «Sberbank»]. <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/8964.pdf>

Barlukova, A. "Mekhanizm upravleniia kak neotemlemyy element sistemy upravleniia turizmom" [The control mechanism as an integral part of tourism management]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*. Izvestiia IGEA, no. 6 (74) (2010): 121-123.

Luchkov, V. "Chto takoe klientoorientirovannost?" [What is a customer-oriented?]. *Ofitsialnyy sayt Shkoly protsessnogo obucheniia Viktora Luchkova*. <http://victorluchkov.ru/articles/chtotakoe-klientoorientirovannost.html>

Mann, I. "Klientoorientirovannost: chto delat, kak delat, vziat i sdelat" [Customer focus: what to do, how to do, go and do it]. *Ofitsialnyy sayt STRATEGII*. Dumayte na operezhenie!. <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1478>

Makota, E. "Pronikaiushchiy servis - klientoorientirovanny bank" [Penetrating service - customer-oriented bank]. *Ofitsialnyy sayt MAKOTA*. Tsentr kadrovyykh resheniy. Max drayv ot max rezultatov. <http://ckrmakota.com/elena-makota/stati-eleny/pronikayushchij-servis-klientoorientirovannyj-bank>

Prianishnikova, N. "Klientoorientirovannost: chto eto znachit? Videoblog Prezidenta Microsoft, Rossiia" [Customer focus: what does it mean? Videoblog President Microsoft, Russia]. *Ofitsialnyy sayt Customer and Partner Experience*. <http://www.microsoft.com/ru-ru/cpe/customer-centricity.aspx>

Ryzhkovskiy, B. "Kogda klient golosuet dengami? Upravlenie kompaniey. Shkola reklamista" [When the customer votes with money? Company management. School advertiser]. *Ofitsialnyy sayt Advertology*. <http://www.advertology.ru/article27313.htm>

Sovetskiy entsiklopedicheskiy slovar [Soviet Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Sovetskaia Entsiklopediia, 1981.

Semernikova, E. "Klientoorientirovannost: poniatie, kriterii" [Customer focus: the concept and criteria]. <http://e-koncept.ru/2014/14722.htm>

Tatarkulova, R. "Razvitie sistemy klientoorientirovannosti v kreditnykh organizatsiiakh" [Development of customer-credit institutions]. http://www2.pglu.ru/upload/iblock/bc8/uch_2014_ix_07.pdf

RISKS OF RESOURCE PROVISION OF THE BANKS IN CONDITIONS OF INSTABILITY

© 2015 ZASLAVSKA O. I.

UDC 336.717

Zaslavska O. I.

Risks of Resource Provision of the Banks in Conditions of Instability

Aim of the article is a characterization of the risks of resource provision of the banking and factors that affect them, as well as analysis and assessment of the Ukrainian banks' activity in conditions of economical, social and political crisis. In the article there was researched the essence of resource banking risks. A definition of «risks of resource provision of a bank» was suggested. There was presented author's classification of the risks of resource provision of a bank and were established causal connections between them. System risks faced by the banking system of Ukraine, in the context of its resource base, were analyzed. There were analyzed and investigated the causes of the outflow of deposits from the banking sector in Ukraine during the crisis. In the article were presented the dynamics of the hryvna devaluation in 2014-2015 and there were also revealed the key factors that led to its emergence and development. There was presented financial assessment of the impact of major bank risks on the economy of Ukraine, and was calculated the cumulative effect of the impact on the overall socio-economical situation of the state.

Key words: bank resources, resource risks, deposit risk, currency risk, devaluation, liquidity

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

Zaslavska Olha I. – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer, Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (pl. Narodna, 3, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

Email: olykin@ukr.net

УДК 336.717

Заславська О. І. Ризики ресурсного забезпечення банків в умовах нестабільності

Целью статьи является характеристика рисков ресурсного обеспечения банковской деятельности и факторов, влияющих на них, а также анализ и оценка деятельности украинских банков в условиях экономического и социально-политического кризиса. В статье исследована сущность ресурсных рисков банковской деятельности. Предложено определение понятия «риски ресурсного обеспечения банка». Представлена авторская классификация рисков ресурсного обеспечения банковской деятельности и установлены причинно-следственные связи между ними. Осуществлен анализ системных рисков, которым подвергается банковская система Украины в контексте формирования ресурсной базы. Осуществлен анализ и исследованы причины оттока депозитных средств из банковского сектора Украины в период кризиса. В статье представлена динамика девальвации гривны в 2014 – 2015 гг., а также выяснены ключевые факторы, которые вызвали ее появление и развитие. Представлена финансовая оценка влияния основных банковских рисков на экономику Украины, а также рассчитан кумулятивный эффект такого влияния на общее социально-экономическое состояние государства.

Ключевые слова: банковские ресурсы, ресурсные риски, депозитный риск, валютный риск, девальвация, ликвидность

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Заславская Ольга Игоревна – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (пл. Народная, 3, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

Email: olykin@ukr.net

УДК 336.717

Заславська О. І. Ризики ресурсного забезпечення банків в умовах нестабільності

Метою статті є характеристика ризиків ресурсного забезпечення банківської діяльності та факторів, що на них впливають, а також аналіз та оцінка діяльності українських банків в умовах економічної та соціально-політичної кризи. У статті досліджено сутність ресурсних ризиків банківської діяльності. Запропоновано визначення поняття «ризики ресурсного забезпечення банку». Подано авторську класифікацію ризиків ресурсного забезпечення банківської діяльності та встановлено причинно-наслідкові зв'язки між ними. Здійснено аналіз системних ризиків, на які наражається банківська система України, у контексті формування її ресурсної бази. Здійснено аналіз і досліджено причини відтоку депозитних коштів із банківського сектору України в період кризи. У статті представлено динаміку девальвації гривні у 2014 – 2015 рр., а також з'ясовано ключові фактори, які спричинили її появу та розвиток. Представлено фінансову оцінку впливу основних банківських ризиків на економіку України, а також розраховано кумулятивний ефект такого впливу на загальний соціально-економічний стан держави.

Ключові слова: банківські ресурси, ресурсні ризики, депозитний ризик, валютний ризик, девальвація, ліквідність

Рис.: 2. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Заславська Ольга Ігорівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (пл. Народна, 3, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

Email: olykin@ukr.net

Introduction. The principal purpose of banking is to achieve a high level of profitability at low risk. Most banks face risks during the realization of active operations: provision of loans, purchase of securities, financing investment projects and others. However, the specificity of banking causes the possibility of appearance of the risks not only in course of active

operations, but also during passive operations. In this aspect it should be noted that in the scientific literature resource risks in the banking rarely considered as a separate category. They are explored indirectly through their manifestations in the risk of active operations. In our opinion, risk management of resource provision in the system of bank risk management should occupy

a special place because of their significant impact on the credit potential of the banks.

Topicality of the research of banking resource provision risks is confirmed by the significant number of scientific works of domestic and foreign scientists as I. Blank, O. Vasyurenko, V. Vitlinskyy, O. Vozhzhov, A. Gerasimov, G. Dovgan, A. Yepifanov, I. Ivchenko, S. Kozmenko, E. Korotkov, O. Lavrushin, B. Lutsiv, F. Knight, L. Prymostka, K. Redhead, S. Hughes and others.

Aim of the article is a characterization of the risks of resource provision of the banking and factors that affect them, as well as analysis and assessment of the Ukrainian banks' activity in conditions of economical, social and political crisis.

The main material of the article. Among the scientific works, in which were investigated the risks of bank resource provision should be highlighted works of O. Vozhzhov and A. Yepifanov. In particular, exploring resource risks in banking, O. Vozhzhov emphasizes that the resource risk is determined

by probability, that the volume of resources that are at the disposal of banks will be lower, than calculated or predicted level [2, p. 256]. In the works of A. Yepifanov special attention is given to the risks related to deposit operations as the main source of bank resources. The scientist defines deposit risk as the risk of unexpected reduction of the resource base of the bank caused by partial or complete withdrawals from deposit and current accounts [3, p. 194].

On the basis of theoretical approaches to determining the nature and content of the resource risks we suggest to understand under the term «risks of resource provision of a bank» those risks that relate to the formation of bank resources that are assigned for active operations and support of liquidity and financial stability of the bank. For effective management of the risks of banking resource provision we offer a classification of risks from the perspective of the sources of bank resources: deposit risk, the risk of default and lack of equity risk (Fig. 1).

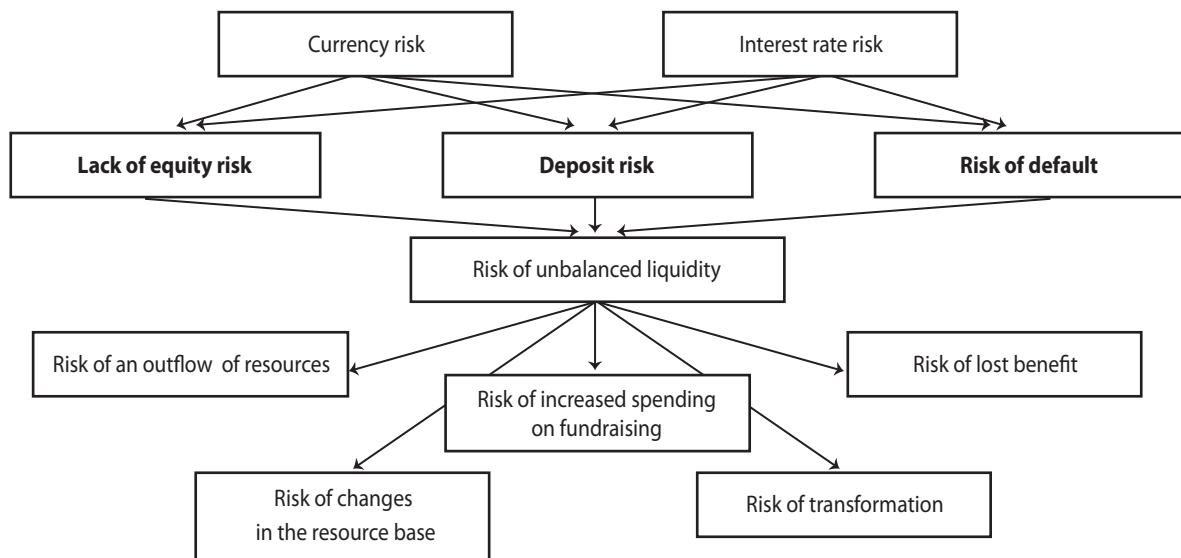


Fig. 1. Classification of risks of banking resource provision and causal connections between them*

* Source: built by author

Considering the fact that the main source of bank resources is deposit money, the most important risks are associated with the realization of deposit operations. In a broad sense the deposit risk is unpredictable reduce of the amount of borrowed resources. It manifests itself in the possibility of a shortfall in the expected level of deposits due to the negative impact of external or internal factors that provoke adverse situations during the formation of the deposit base of the bank.

The risk of default means that the bank can not meet its obligations to contractors (other banks and the central bank) due to lack of funds. It is the result of late receipt of funds for payments. The main factor for this type of risk is the inability of the bank to raise funds in necessary volumes for performance of obligations and maintenance activity.

Equally important is the lack of equity risk, which is manifested in the probability of inadequacy of bank equity. It is known, that the equity adequacy is a key factor of financial stability and competitiveness of the bank. Lack of equity may occur due to problems with the subscription for

shares, using reserves, returning borrowed subordinated funds and losses.

Significant influences on the formation of bank resources provide interest rate risk and currency risk of banks. In terms of bank resource provision interest rate risk manifests itself in increasing costs to pay interest to depositors of the bank and its creditors. It occurs due to rising cost of raised or borrowed funds of the bank. Currency risk affects the bank's resources in case of realization of passive operations in foreign currency and manifests itself in a change of the value and volume of resources through changing exchange rate.

In the case of development of resource risks disrupts a balance in the structure of the resource base of the bank, which in turn can lead to liquidity problems. This means that risks of bank's resource provision may lead to unbalanced liquidity risk, which is defined by the inability of the bank to fulfill its obligations on time. As can be seen from the schema in Fig. 1 risk of unbalanced liquidity is manifested through risk of an outflow of resources, risk of changes in the resource base structure, risk of increased spending on fundraising, risk of lost benefit and risk of transformation.

The emergence of the bank's liquidity problem requires urgent replenishment of its resources, which leads to additional costs. It means that the risk of increased costs reflected in the need to find new resources. If the shortage of the resource base of the bank can not cover, appear problems with obligations repayment. In this context, there is a probability of outflow risk. In the current socio-economical and political conditions this type of risk of domestic banks is extremely topical.

The risk of lost benefit determined by the losses of bank revenue because of the need to keep a portion of funds in cash to implement cash management services for clients. For the bank it is assets that do not generate income.

The risk of bank's unbalanced liquidity is also reflected in the restructuring of its resource base. For example, long-term deposits can be transferred into the category of short-term. As a result, the total amount of the resource base remains, but significantly reduced the bank's credit capacity to conduct long-term banking. In this case, there is also the risk of revenue shortfall through partial use of raised resources.

Transformation of resources is a conversion of funds mobilized by the bank, which differ in structure and composition that meet the requirements of placement in assets. Determining the direction of resource allocation, banks take on the risk of a situation where the level of resources may be insufficient in comparison with the level of assets. Therefore,

the effective formation of the resource base of the bank forecasts diversification of the accumulated funds, balance of their stability, price and terms [2, p. 268].

Theoretical research and practice of bank's resource risk management indicate that for generating sufficient resources banks need to create an effective risk management system that provides identification, analysis, evaluation and methods of resource risk management.

Analyzing the current state of the domestic banking system, it should be noted that the existing economical, social and political challenges caused significant risks and uncertainty regarding its future development. Major system risks of banking activity are currently concentrated in the area of resource provision. Among them should be highlighted the following:

- outflow of deposits of the customers;
- devaluation of the national currency;
- worsening liquidity problems;
- decline of the financial results of the banks;
- increase in the value of the resource base [11].

In 2014 was recorded the greatest in the history of the banking system of Ukraine outflow of deposits, which amounted to 126 bln. UAH that is 30% of all deposits. Table 1 contains information of the most massive outflows of deposits in national and foreign currencies from domestic banks.

Table 1

The outflow of deposits of individuals from banks in Ukraine in 2014*

№	Name of a bank	At 01.01.2014	At 01.01.2015	Dynamics of changes	
				absolute	relative
The outflow of deposits of individuals in national currency (mln. UAH)					
1.	VTB Bank	3 694,2	1 549,1	- 2 145,1	- 58,1 %
2.	Sberbank Rosii	3 581,1	1 560,5	- 2 020,6	- 56,4 %
3.	Nadra Bank	2 563,7	1 732,3	- 831,4	- 32,4 %
4.	Delta Bank	15 197,1	10 981,6	- 4 215,5	- 27,7 %
5.	Prominvestbank	4 895,3	3 645,4	- 1 249,9	- 25,5 %
6.	Raiffeisen Bank Aval	10 128,2	8 141,2	- 1 987,0	- 19,6 %
7.	UkrSibbank	4 812,0	3 911,3	- 900,7	- 18,7 %
8.	Privatbank	60 798,3	51 147,5	- 9 650,8	- 15,9 %
9.	UniCredit Bank	6 706,6	5 665,2	- 1 041,4	- 15,5 %
10.	Oschadbank	28 736,9	26 124,5	- 2 612,4	- 9,1 %
The outflow of deposits of individuals in foreign currency (mln. USD)					
1.	VTB Bank	421,6	149,8	- 271,2	- 64,5 %
2.	Sberbank Rosii	1 298,7	576,6	- 722,1	- 55,6 %
3.	Nadra Bank	497,6	255,9	- 241,7	- 48,6 %
4.	UkrSibbank	544,5	321,2	- 223,3	- 41,0 %
5.	Delta Bank	1 369,0	824,4	- 544,6	- 39,8 %
6.	Privatbank	5 746,4	3 589,0	- 2 157,4	- 37,5 %
7.	UniCredit Bank	656,2	421,4	- 234,8	- 35,8 %
8.	PUMB	739,8	492,9	- 246,9	- 33,4 %
9.	Oschadbank	899,9	664,1	- 235,8	- 26,2 %
10.	Ukreximbank	1 178,2	882,1	- 296,1	- 25,1 %

* Source: compiled from [4; 7].

It should be noted that all the aforementioned banks are part of the group I of banks according to the size of assets. Together they own about 70% of the assets of the domestic banking sector.

Reduction of the deposit portfolio is an indicator of distrust of depositors in the banks' ability to meet its obligations on time. In addition, the socio-political situation in Ukraine caused a problem of disloyalty to a number of subsidiaries of Russian banks. As can be seen from Table 1, the percentage they lost the largest amount of individuals' deposits in national currency (PJSC «VTB Bank» — 58,1%; PJSC «Sberbank Rosii» — 56,4%) and in foreign currency (PJSC «VTB Bank» — 64,5%; PJSC «Sberbank Rosii» — 55,6%). It should be noted that the volume of individuals' deposits of the subsidiaries of Western financial groups also declined. Among them — PJSC «Raiffeisen Bank Aval», PJSC «UniCredit Bank» and PJSC «UkrSibbank». However, the state Ukrainian banks PJSC «Ukreximbank» and PJSC «Oschadbank», also find themselves among the leaders of the outflow of deposits. In general, according to the National Bank of Ukraine the volume of individuals' deposits in foreign currency in 2014 decreased by 40%, in the national — by 23%.

The outflow of deposits was ultraheavy challenge for the banking system of Ukraine. In particular, during the years 2014–2015 in 44 banks was implemented a temporary administration. In addition, many banks delay customer payments, do not make extradition of deposits within term and fully. It is significant that by 01.07.2015 number of domestic banks with a banking license, compared with the beginning of 2014 decreased by 51 institution — from 180 to 129 [7; 12]. In our opinion, this is a positive fact, because on the financial

market remain the most stable and reliable banks that are able to survive in times of crisis.

In this context it is worth noting that the Law of Ukraine «On amendments to some legislative acts of Ukraine to prevent negative impact on stability of the banking system» from 07.04.2014, № 1586 defined such concept as «systemically important banks», which is interpreted as a bank that comply with the criteria established by the National Bank of Ukraine, whose activity affect the stability of the banking system. The list of such banks is determined annually using a mathematical model based on the criteria of systemic importance (total amount of assets, liabilities, legal entities and individuals, the volume of interbank lending, lending the most important sectors of the economy) [9].

In the global economic theory and practice for such institutions is widely used technical concept «too big to fail». Thus, in 2015 as systemically important banks were assigned PJSC «PrivatBank», PJSC «Oschadbank», PJSC «Ukreximbank», PJSC «Delta Bank», PJSC «Raiffeisen Bank Aval», PJSC «UniCredit Bank», PJSC «Prominvestbank» and PJSC «Sberbank Rosii» [5]. According to the fact that all of these banks are leaders on the outflow of deposits, the recognition of them as systemically important can generate new financial shocks.

One of the most powerful factors of system risk for the economy of Ukraine in general and the banking sector in particular was the devaluation risk. It led to inflation, a sharp drop in the purchasing power of the hryvna, rising debt burden and deepening problems in the credit portfolios of Ukrainian banks. Figure 2 reflects the dynamics of change of the exchange rate of hryvna to the US dollar during the period from January 1, 2014 to April 1, 2015.

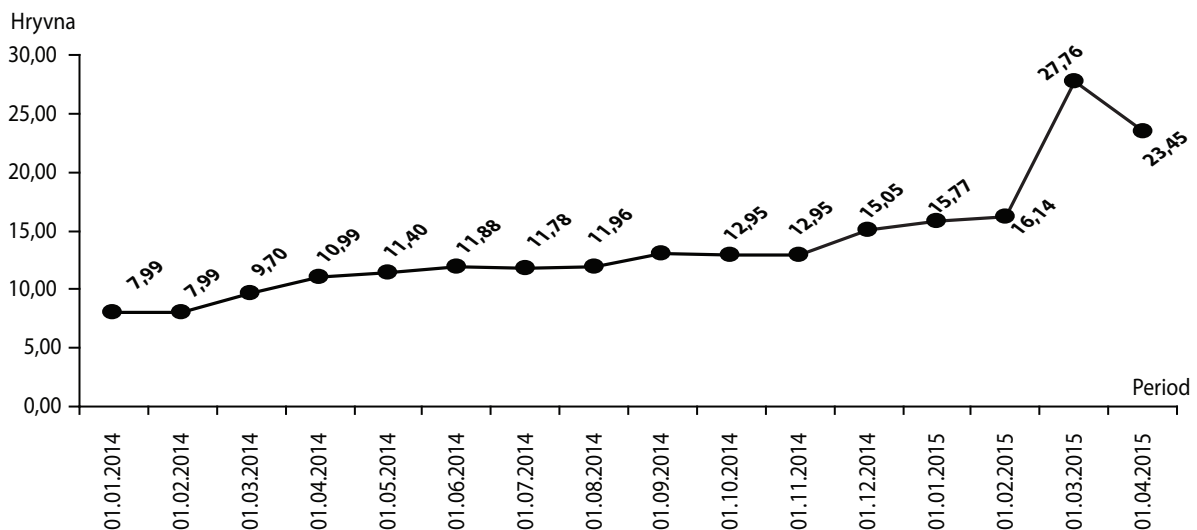


Fig. 2. Dynamics of changes in the exchange of hryvna rate to the USD*

* Source: compiled from [6]

According to the diagram, during February 2015 the average rate of the hryvna on the interbank market exceeded the value of 1 to 27, which is more than 340% devaluation. On the financial market still dominate a devaluation expectation that on the background of distrust in the national currency and banking system in general pushes people to convert savings and deposits in foreign currency. The exchange rate stability of the

hryvna at the beginning of 2015 was also negatively affected with the supply reduction of foreign currency in the interbank market [1].

From the beginning of the deployment of the economic crisis in Ukraine experts increasingly emphasize the appearance of so-called devaluation spiral. Its starting point is the fall of the national currency, accompanied by growing expectations of

further devaluation. In turn it leads to an increase of demand of the foreign currency, which results in a further depreciation of the national currency. If devaluation spiral emerged and gained momentum, it is non-linear structure, which has no point of equilibrium. This spiral will progress until market participants will have financial incentives for the purchase of foreign currency, and there will be available resources of the national currency. Just free money and motives define the boundaries of promotion of the devaluation spiral. To reduce the speed of momentum of this process can achieve only by creating deficit of hryvna resources in the exchange market participants and building their sustainable motivation for the sale of foreign currency and purchase of hryvna [10].

One of the most influential factors of the devaluation risk is considered the National Bank of Ukraine refinancing of commercial banks to maintain their current liquidity. During 2014 the volume of refinancing amounted to 222,3 billion UAH, which exceeds the same indicator of previous year by 3 times. By the way, the volume of refinancing of banks during the crisis of 2008 was 169,5 billion UAH [7]. It should be noted that currently there are only two ways of replacing an outflow of resources in the banks such as refinancing and own funds of shareholders. However, in practice, most banks prefer financial support from the central bank when the second way was implemented by a few banks.

An additional negative factor that had an influence on the value of the currency was the increase of excessive demand for cash currency from individuals and small businesses in order to preserve the purchasing power of incomes. Over the last year were formed such conditions in which high and steady devaluation expectations increased demand for the currency. Thus, according to the National Bank of Ukraine Ukrainians' demand for cash foreign currency during 2014 amounted to 2,4 billion USD that exceeds this indicator of 2013 by four times.

Table 2 shows the research regarding the assessment of negative financial impact of banking risks on the economy of Ukraine in 2015.

Table 2

Assessment the impact of the major banking risks on the economy of Ukraine in 2015 *

Risk	Impact, % of GDP	Need for financing, billion UAH
Additional capitalization of banks	10	170
Support of the Deposit Guarantee Fund	2,4	40
Loss of deposits out of warranty	1,7	30
Devaluation	6	100

* Source: compiled from [8].

Stress testing of the 35 largest Ukrainian banks, which own almost 75% of the total assets of the banking sector, revealed the need for additional capitalization in the total amount of 170 billion UAH. In addition, there is a problem of growing financial burden on Deposit Guarantee Fund. The source of its financing is loans of NBU on bail of government bonds. Finan-

cial evaluation of this factor in 2015 is 40 billion UAH. This means that according to the forecasts and calculations this is the exact amount of money that will be necessary to cover payments of guaranteed funds to individuals.

In this aspect problematic point is the loss of individuals' deposits that exceed the level of government guarantee of deposits, namely 200 thousand UAH. The amount of non-guaranteed deposits of individuals is now estimated at 30 billion UAH. According to the realities of the domestic banking system the risk of their loss is very high. Moreover, it may negatively affect public confidence in banks in general.

Thus, the cumulative effect of purely banking risks, excluding devaluation, which has a significant impact on the overall socio-economical situation of the state, during 2015 could reach 240 billion UAH or 14% of GDP. The consequences of further devaluation of the hryvna will require an additional 100 billion UAH [8].

Conclusion. Analysis of the situation in the domestic banking sector, shows that the problem of forming lending capacity of banks and a high level of resource risks caused by both economical and socio-psychological factors. Among them should be highlighted the fall in real incomes, the forced of contributions for current consumption needs, lack of confidence in the national currency, social tension, distrust in banks, the fear of no return of deposits. The problems that currently exist in the domestic banking sector can not be solved at the level of a bank but also at the level of National Bank using the tools of monetary policy. To restore the lost confidence in the domestic banking sector and a return of confidence in banks, according to experts, must take place two key events: firstly, the stabilization of the political situation in the country, involving primarily the peaceful resolution of the military conflict in eastern Ukraine; and, secondly, the stabilization of the economical situation, reforms in the socio-economical sphere. The financial stabilization in Ukraine is currently one of the tasks of the national security that requires extraordinary anticrisis measures to reduce the impact of negative external and internal factors.

ЛІТЕРАТУРА

1. Банковская система Украины – I квартал 2015 года, начало II квартала 2015 года : аналитический обзор // Рейтинговое агентство «Кредит-Рейтинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.credit-rating.ua/>
2. Вожгов А. П. Процеси трансформації банківських ресурсів : монографія / А. Вожгов. – Севастополь : Вид-во СевНТУ, 2006. – 339 с.
3. Єпіфанов А. О. Управління ризиками банків : монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / А. Єпіфанов, Т. Васильєва, С. Козьменко ; [за ред. д-ра екон. наук, проф. Єпіфанова А. О. і д-ра екон. наук, проф. Васильєвої Т. А.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
4. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України. Депозити. 2015 March / Р. Корнилюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bankografo.com/>
5. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://aub.org.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua>

7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

8. Полунесєв Ю. Десять шоків України / Ю. Полунесєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua>

9. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>

10. Унковська Т. Як зупинити девальваційний торнадо / Т. Унковська // Дзеркало тижня. Україна. – № 47, 12 грудня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/>

11. Шкляр А. Ключові ризики та обмеження у діяльності банків у 2015 р. (моніторингові оцінки) / А. Шкляр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ief.org.ua>

12. Шубина О. Как влияет отток депозитов на банковскую систему Украины / О. Шубина // Рейтингове агентство «Кредит-Рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.credit-rating.ua/>

REFERENCES

“Bankovskaya sistema Ukrainy - I kvartal 2015 goda, nachalo II kvartala 2015 goda” [The banking system of Ukraine - I quarter of 2015, the beginning of the II quarter of 2015]. Reitynhove ahentstvo «Kredyt-Reitynh». <http://www.credit-rating.ua/>

Kornyliuk, R. “Analytichnyi ohliad bankiv Ukrainy. Depozyty. 2015 March” [Analytical review of banks in Ukraine. Deposits. March 2015]. <http://bankografo.com/>

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon2.rada.gov.ua>

Ofitsiyniy sait Asotsiatsii ukrainskykh bankiv. <http://aub.org.ua>

Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://minfin.com.ua>

Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Polunieiev, Yu. “Desiat shokiv Ukrainy” [Ten shocks Ukraine]. <http://www.epravda.com.ua>

Shklyar, A. “Kliuchovi ryzyky ta obmezhenia u diialnosti bankiv u 2015 r. (monitorynhovi otsinky)” [Key risks and limitations in activity of banks in 2015 (monitoring assessments)]. <http://ief.org.ua>

Shubina, O. “Kak vliiaet ottok depozitov na bankovskuiu sistemu Ukrainy” [How does the outflow of deposits in the banking system of Ukraine]. Reityngove agentstvo «Kredit-Reyting». <http://www.credit-rating.ua/>

Unkovska, T. “Yak zupynyty devalvatsiyniy tornado” [How to stop the devaluation tornado]. Dzerkalo tyzhnia. Ukraina. <http://gazeta.dt.ua/>

Vozhzhov, A. P. Protsesy transformatsii bankivskykh resursiv [The process of transformation of bank resources]. Sevastopol: Vyd-vo SevNTU, 2006.

Yepifanov, A., Vasyliieva, T., and Kozmenko, S. “Upravlinnia ryzykamy bazovykh bankivskykh operatsii” [Risk management of basic banking operations]. In Upravlinnia ryzykamy bankivSummy: UABS NBU, 2012.

КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ФОРМА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ

© 2015 КАЛІНІЧЕНКО Л. Л.

УДК 336.77

Калініченко Л. Л.

Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки

У статті розглянуто сучасні методи кредитування підприємництва в Україні та надання практичних рекомендацій щодо вибору конкретної форми і способу кредитування, які залежать від особливостей діяльності позичальника, його кредитоспроможності, цілей і об'єктів кредитування. Сьогодні в банківській практиці найбільш поширеними методами кредитування є кредитна лінія, овердрафт, разовий строковий кредит. Кожний із цих методів має свої особливості та характеристики, які підходять для конкретних сфер діяльності організації. Виявлено, що перевагою кредитної лінії є те, що є те, що позичальнику надається можливість у рамках установленого ліміту використати кредитні кошти безпосередньо в момент виникнення необхідності, що в свою чергу дозволяє знизити витрати на обслуговування кредиту, але основними вадами цього методу кредитування є те, що при виникненні труднощів з погашенням попереднього траншу банк може зменшити або закрити кредитний ліміт, а на незатребуваний ліміт кредитної лінії ввести додаткову комісію. Овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою отримання кредиту, може надаватися без наявності забезпечення, не має цільового характеру, дозволяє здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас процентна ставка за овердрафтом вище, ніж по інших кредитах, також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений, досить короткий термін погашати заборгованість по кредиту. Кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту. Отже, приймаючи рішення про отримання банківського кредиту, підприємець має обрати той чи інший метод кредитування, враховуючи всі переваги та недоліки вибраного методу.

Ключові слова: кредитна лінія, контокорентний кредит, овердрафт, разовий строковий кредит

Рис.: 6. **Табл.:** 1. **Формул.:** 2. **Бібл.:** 12.

Калініченко Людмила Леонідівна – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів, Український державний університет залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

Email: kalinichenkol@mail.ru

УДК 336.77

УДК 336.77

Калініченко Л. Л. Кредитование предпринимательства как форма финансовой поддержки

В статье рассмотрены современные методы кредитования предпринимательства в Украине и предложены практические рекомендации относительно выбора конкретной формы и способа кредитования, которые зависят от особенностей деятельности заемщика, его кредитоспособности, целей и объектов кредитования. Сегодня в банковской практике наиболее распространенными методами кредитования являются кредитная линия, овердрафт, разовый срочный кредит. Каждый из этих методов имеет свои характерные особенности, которые подходят для конкретных сфер деятельности организации. Выведено, что преимуществом кредитной линии является то, что заемщику предоставляется возможность в рамках установленного лимита использовать кредитные средства непосредственно в момент возникновения необходимости, что, в свою очередь, позволяет снизить затраты на обслуживание кредита, однако, основным недостатком этого метода кредитования является то, что при возникновении сложностей с погашением предыдущего транша банк может уменьшить или закрыть кредитный лимит, а на невостребованный лимит кредитной линии ввести дополнительную комиссию. Овердрафтное кредитование отличается быстрой процедурой получения кредита, может предоставляться без наличия обеспечения, не имеет целевого характера, позволяет осуществлять платежи с текущего счета, в то же время процентная ставка по овердрафту выше, чем по другим кредитам, также минусом является необходимость в обязательном порядке в определенный, достаточно короткий срок погасить задолженность по кредиту. Кредитование в порядке единовременной выдачи средств отличается простотой в предоставлении и последовательностью в организации процесса кредитования, но начисление процентов происходит сразу после перечисления средств заемщику на всю сумму полученного кредита. Таким образом, принимая решение о получении банковского кредита, предприниматель должен

Kalinichenko L. L.

Crediting Businesses as a Form of Financial Support

In the article the modern methods of crediting businesses in Ukraine have been considered and practical recommendations on choosing a particular form and method of crediting, which depends on the characteristics of the borrower activities, its creditworthiness, crediting purposes and objects have been offered. Today the most common crediting methods in the banking practice are: credit line, overdraft, non-instalment term credit. Each of these methods has its own characteristics, which are suitable for specific areas of the organization activity. It has been found that the credit line benefit is that the borrower is given an opportunity within the fixed limit to use the credit funds immediately at the moment the need arises, which in its turn allows reducing the cost of the credit servicing, however, the main disadvantage of this method of crediting is that in the case of difficulties with the repayment of the previous tranche the bank may reduce or cancel the credit limit and enter an additional fee on the unclaimed credit line limit. Overdraft crediting is characterized by a rapid procedure of obtaining a credit, can be granted without security, does not have a targeted character, allows providing payments from the current account, at the same time the interest rate on the overdraft is higher than that on other credits, and another disadvantage is the requirement of mandatory and in a certain, relatively short time repaying the credit. Crediting in terms of lump-sum cash disbursement is characterized by simplicity in granting and consistency in the organization of the crediting process, but the accrual of interests occurs immediately after the transfer of funds to the borrower on the full amount of the received credit. Thus, when deciding on obtaining a bank credit the entrepreneur has to choose one or another method of crediting taking into account all the advantages and disadvantages of the chosen method.

Key words: credit line, current account credit, overdraft, non-instalment term credit

Pic.: 6. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 2. **Bibl.:** 12.

выбрать тот или иной метод кредитования, учитывая все преимущества и недостатки выбранного метода.

Ключевые слова: кредитная линия, контокоррентный кредит, овердрафт, разовый срочный кредит

Рис.: 6. Табл.: 1. Формул: 2. Библ.: 12.

Калиниченко Людмила Леонидовна – доктор экономических наук, доцент кафедры финансов, Украинский государственный университет железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Email: kalinichenkoll@mail.ru

Kalinichenko Liudmyla L. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Ukrainian State University of Railway Transport (pl. Feyerbakra, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

Email: kalinichenkoll@mail.ru

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими та практичними завданнями. Основну частку доходу державного бюджету в економічно розвинутих країнах забезпечують підприємства малого і середнього бізнесу. У нашій країні частка підприємств малого та середнього бізнесу досі залишається незначною. Основною проблемою, яка не дає малому бізнесу активно розвиватися, є фінансова проблема [1]. Банківський кредит є одним з головних джерел вирішення проблеми фінансового забезпечення стабільної роботи, розвитку та модернізації підприємств різних галузей народного господарства. Банківські установи, у свою чергу, враховуючи пріоритети грошово-кредитної політики, власні інтереси та потреби позичальників, розробляють різноманітні продукти та акції для задоволення фінансових потреб представників малого та середнього бізнесу, застосовують різні методи кредитування, які визначають форму кредитного рахунку, порядок видачі та погашення, методи контролю за цільовим використанням кредиту та засоби регулювання заборгованості.

Аналіз останніх дослідження і публікації. Різні аспекти кредитування малого й середнього бізнесу постійно перебувають у полі зору вітчизняної та зарубіжної економічної науки. Сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні розглядають такі українські науковці як Л. О. Примостка [2], Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська [3], Я. І. Чайковський [4], І. Б. Шевчук [5], Н. М. Чиж, Д. В. Смолич [6] та інші.

Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора економіки України аналізується у працях О. М. Біломістного [7], А. В. Кузнецової [8], В. Я. Вовка [9], Н. П. Мацелюха, О. М. Унінця [10]

та інших вчених. Водночас, відаючи належне науковим напрацюванням українських учених із цієї проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки постійно постає питання вибору методів і форм фінансування та пошуку нових шляхів розвитку ринку банківського кредитування в Україні.

Метою статті є аналіз сучасних методів кредитування підприємництва в Україні, а також надання практичних рекомендацій щодо вибору тієї чи іншої форми та методу кредитування.

Виклад основного матеріалу. Метод банківського кредитування – це спосіб та процедура надання банківського кредиту. Вибір конкретного методу кредитування залежить від особливостей діяльності позичальника, його кредитоспроможності, цілей і об'єктів кредитування.

У банківській практиці найбільш поширеними методами кредитування є кредитна лінія, контокоррентний кредит, овердрафт, разовий строковий кредит (рис. 1).

Кожен з цих методів відрізняється своїми певними характеристиками та особливостями, які підходять для певної сфери діяльності організації. Також такі види кредитування залежать від характеру угоди, для якої і вибирається цей метод.

Кредитування в порядку одноразової видачі коштів (разовий кредит) – найбільш традиційний варіант видачі кредиту, відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування. Необхідність його полягає в тому, що клієнт одноразово потребує додаткових ресурсів, тобто клієнт отримує всю суму одночасно в межах встановленого в кредитному договорі розміру кредиту.

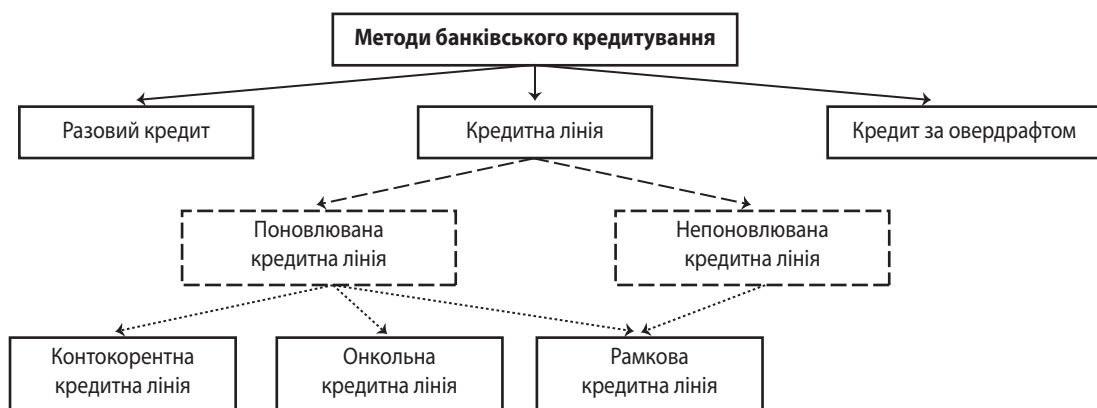


Рис. 1. Методи банківського кредитування

Кредитна лінія відрізняється від класичного кредиту тим, що видача кредитних коштів відбувається не відразу всією сумою, а певними частинами (траншами) в рамках встановленого ліміту, по мірі виникнення у позичальника потреби в кредитних ресурсах.

Кредит за овердрафтом використовується для усунення платіжних розривів, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності, тобто тільки на короткий період часу.

Розглянемо більш детально кредитування за кредитною лінією.

Кредитна лінія – сума коштів, яка надається банком клієнту траншами на умовах повернення, строковості, платності, цільового характеру використання для задоволення поточних потреб у межах встановленого ліміту (максимальна сума, яку можна взяти у кредит) та протягом періоду часу, визначеного кредитним договором.

Строк дії договору кредитної лінії визначається виходячи з об'єкта кредитування, але, як правило, становить від 1 до 3 років.

Розмір відсоткової ставки за користування кредитною лінією встановлюється за домовленістю сторін, але не може бути нижчим від базової (гранично мінімальної) відсоткової ставки. Плата за користування кредитною лінією, крім процентів за кредит, може включати комісійну винагороду, яка встановлюється за домовленістю сторін.

Оформлення документів на видачу кредиту здійснюється один раз при укладанні договору на відкритті позикового рахунку. В подальшому позичальник використовує кредит у межах ліміту кредитування виключно на цілі, вказані в договорі, без додаткового оформлення документів на видачу кредиту.

Ліміт кредитної лінії може переглядатися за згодою сторін як на вимогу банку (при погіршенні фінансового стану позичальника, зменшення вартості засобів забезпечення тощо), так і по обґрунтованому клопотанню позичальника (при збільшенні обсягів виробництва, товарообігу).

У разі погіршення фінансового стану позичальника банк має право на певний період відмовити позичальнику в одержанні чергового траншу, або взагалі припинити кредитування та вимагати дострокового повернення раніше наданого кредиту, що в обов'язковому порядку обумовлюється в договорі кредиту.

Методика розрахунку кредитного ліміту визначається банками самостійно, але основними критеріями виступають показники оборотності активів позичальника, наявність сезонних факторів виробництва, забезпеченість власними оборотними засобами [2].

Розмір кредитного ліміту можна розрахувати за формулою (1)

$$P = (BZ + NB + GP + DZ + TB) - (KZ + BK) \quad (1)$$

де P – розмір кредитного ліміту;

BZ – виробничі запаси;

NB – незавершене виробництво;

GP – готова продукція;

DZ – дебіторська заборгованість;

TB – товари відвантажені;

KZ – кредиторська заборгованість;

BK – власні кошти.

Кредитна лінія дозволяє використовувати клієнту-ві більше коштів, ніж є на його розрахунковому рахунку, тобто мати негативний баланс, який обмежується лімітом згідно з умовами договору. Погашення кредитної лінії відбувається автоматично при будь-якому надходженні коштів на розрахунковий рахунок. При цьому, в першу чергу, списуються відсотки, а сума, що залишилася, йде в рахунок погашення основного боргу. Це робить кредитну лінію досить зручним інструментом [3].

Підставами для укладення кредитного договору в порядку кредитної лінії є:

- необхідність оперативного отримання коштів протягом тривалих проміжків часу;
- постійний характер потреби в додаткових джерелах протягом певного часу;
- доцільність економії коштів і часу як з боку позичальника, так і з боку банку за оформлення одного кредитного договору замість оформлення кількох та ін.

Основними атрибутами договору про надання кредитної лінії є:

- термін дії договору, після закінчення дії якого кредит має бути повністю погашений;
- процентна ставка, виражена в річних;
- часова база для розрахунку відсотків (365 або 360 днів);
- ліміт кредитної лінії.

Перевагами кредиту за технологією кредитної лінії є те, що позичальнику надається можливість в рамках встановленого ліміту використати кредитні кошти безпосередньо в момент виникнення необхідності, що, у свою чергу, дозволяє знизити витрати на обслуговування кредиту.

Кредитна лінія, що відкривається позичальнику, може бути відновлювальна та невідновлювальна.

Невідновлювальна (проста; з лімітом вибірки) кредитна лінія передбачає, що сума кредиту перераховується на розрахунковий рахунок організації не відразу, а певними частками – траншами. Суми та дати надання конкретних траншей обумовлюються у кредитному договорі (графік вибірки кредитної лінії) або визначаються на підставі заяв позичальника. Після вибірки всієї суми ліміту він закривається і другий раз позичальник ним скористатися не може. Плюси і мінуси невідновлювальної кредитної лінії розглянемо на рис. 2.

Відновлювальна (револьверна) кредитна лінія – це схема кредитування, що дозволяє позичальнику отримувати кошти періодично у міру потреби в межах заздалегідь встановленого ліміту, погасивши всю суму заборгованості або її частину, проводити повторне запозичення протягом строку дії кредитної лінії. По мірі освоєння кредитної лінії зобов'язання банку знижується, при погашенні кредиту відбувається відновлення ліміту заборгованості. У позичальника з'являється можливість на отримання наступної частини кредиту.

Відновлювальні кредитні лінії діляться на дві категорії – з лімітом видачі та лімітом заборгованості.

Кредитна лінія з лімітом видачі передбачає, що позичальник може отримати кредитні кошти тільки певну

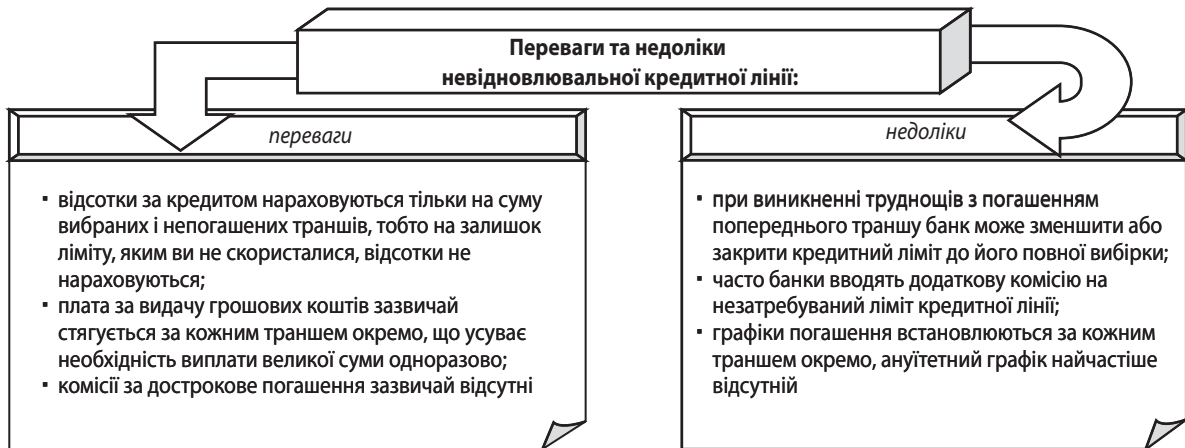


Рис. 2. Переваги та недоліки невідновлювальної кредитної лінії

кількість разів. При цьому загальна кількість всіх траншів не може перевищувати ліміт заборгованості.

Кредитна лінія з лімітом видачі використовується для таких потреб:

- купівля активів, які сприяють розширенню виробництва (обладнання, транспорт, приміщення);
- придбання матеріалів і товарів, оплата послуг, виплата заробітної плати та податків, поповнення оборотних коштів підприємства.

Перевагою кредитної лінії з лімітом видачі є те, що позичальник гарантовано отримує доступ до кредитних коштів у терміни, обумовлені в договорі. Крім того, якщо у позичальника зникає потреба у кредитних коштах, він може відмовитися від отримання частин позики. Також позичальник має право в потрібні для себе терміни, у відповідності з встановленим кредитним договором порядком, скористатися позиковими коштами.

Кредитна лінія з лімітом заборгованості передбачає, що позичальник при погашенні кредитного боргу може знову користуватися кредитними коштами, при цьому обмежується тільки розмір заборгованості, а ліміт видачі грошових коштів обмежень не має. Тобто, чим швидше позичальник повертає запозичені гроші, тим раніше він отримує нову позику. Лінія з лімітом заборгованості доречна у випадку, якщо підприємцю періодично потрібне запозичення на короткий термін.

чення на короткий термін.

Кредитні лінії поділяються на кілька видів: рамкова кредитна лінія, онкольна кредитна лінія, контокорентна кредитна лінія, кредитна лінія свінг (рис. 1).

Кредитна лінія свінг (від англ. *swing* – коливання) – дозволяє використовувати відкриту кредитну лінію двома фірмами в певній черговості (поширена у США).

Рамкова (цільова) кредитна лінія являє собою домовленість позичальника і банку про те, що банк готовий оперативно укласти кредитні договори або відкривати кредитні лінії у заздалегідь визначеному обсязі і на раніше встановлених умов. Така кредитна лінія, як правило, використовується у випадках оплати окремих поставок товарів у рамках контрактів, що реалізуються протягом певного періоду, а також фінансування етапів здійснення витрат, пов'язаних з реалізацією цільових комерційних програм.

Для відкриття рамкової кредитної лінії потрібно надати кредитору проект, на який планується витратити кошти. Саме цільове призначення і є головною відмінною рисою рамкової кредитної лінії від інших її видів. Плюси і мінуси рамкової кредитної лінії відображені на рис. 3

Контокорентна кредитна лінія (з італ. «поточний рахунок» *conto* – рахунок, *corrente* – поточний) – схема, за якою кредити безперервно і автоматично видаються і погашаються, відбиваючись на єдиному активно-пасивному

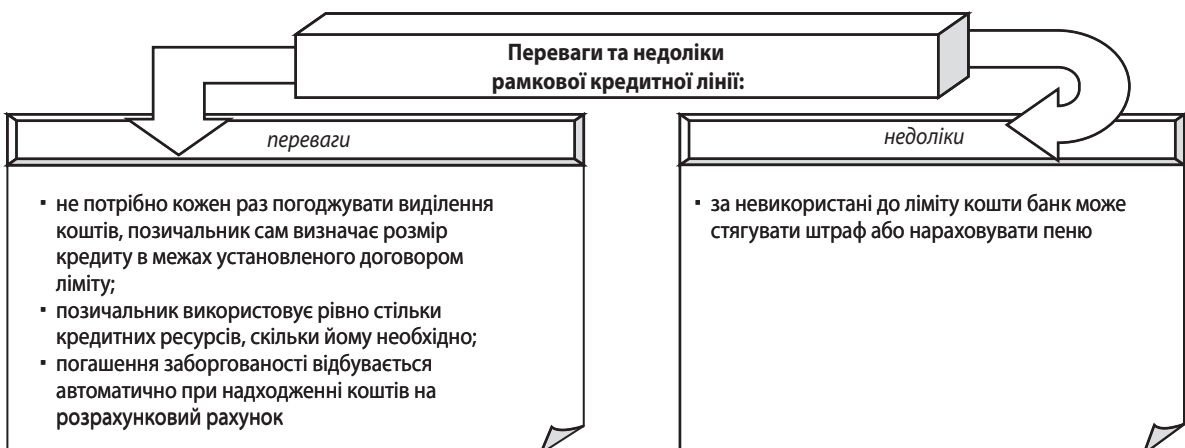


Рис. 3. Переваги та недоліки рамкової кредитної лінії

контокорентному рахунку в межах встановленого ліміту і обумовленого часу. Надається юридичним особам з винятково високою кредитною репутацією, відповідно до їх кредитних потреб.

Сутність контокоренту полягає в тому, що банк і клієнт укладають між собою договір, на підставі якого протягом визначеного в договорі часу (контокорентний період) не регулюють свої грошові претензії один до одного, з тим щоб згодом, по мірі їх накопичення, мати можливість одразу підвести загальне сальдо. Таким чином, банк і його клієнт можуть, незважаючи на взаємну заборгованість, вільно розпоряджатися сумою грошових коштів, яка дорівнює сумі платежів до закінчення контокорентного періоду або заздалегідь обумовленої дати звірки взаємної заборгованості, та сплачують лише виведене сальдо.

По закінченні контокорентного періоду розраховуються підсумкові суми по дебету і кредиту рахунку, з урахуванням нарахованих відсотків, і визначається сальдо за рахунком. Дебетове сальдо по контокорентному рахунку вказує на те, що боржником за кредитом є клієнт, а креди-

тве – що боржником є банк. Боржник по контокорентному кредиту повинен перерахувати кредитору всю суму кредиту з відсотками. Якщо боржник – клієнт, то він списує з розрахункового рахунку суму, а для банку, якщо банк – то він зараховує її на розрахунковий рахунок клієнта.

Відсотки по контокорентному кредиту обчислюються виходячи з суми фактично використаного кредиту і процентної ставки

Відсотки за контокорентному кредиту обчислюються за формулою (2):

$$P_n = \frac{K \times C \times \Pi}{360 \times 100}, \quad (2)$$

де P_n – сума відсотків за кредит;
 K – сума дебетових сальдо за розрахунковий період;
 C – процентна ставка;
 Π – кількість днів, коли в розрахунковому періоді було дебетове сальдо за рахунком.

Переваги та недоліки контокорентного кредиту розглянемо на рис. 4.

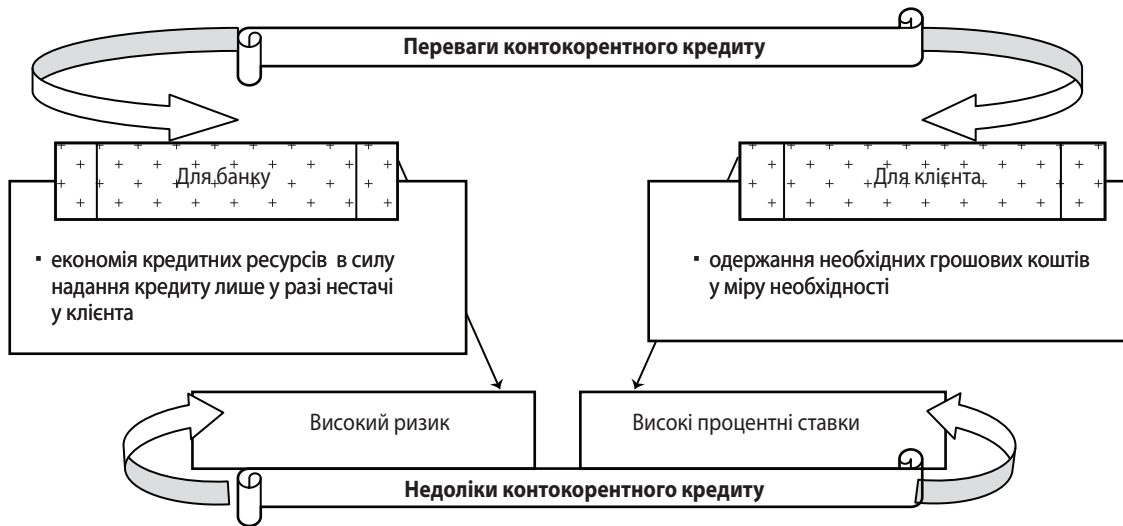


Рис. 4. Переваги та недоліки контокорентного кредиту

Онкольна кредитна лінія – по-іншому «кредит до запитання». Слово «онкольний» походить від англійського «on call» – за дзвінком, на вимогу). Цей кредит не має певного, заздалегідь встановленого строку використання і погашення і може бути повернений позичальником чи вистребуваний до погашення банком-кредитором в будь-який час без попередження або з коротким повідомленням (за 2 – 7 днів).

Схема надання онкольного кредиту така: банк відкриває позичальнику спеціальний рахунок, на який перераховує певну суму, обумовлену в договорі за кредитом. Позичальник може в будь-який момент знімати і перераховувати гроші в межах передбаченого ліміту. Банк нараховує відсотки на суму використаних грошей за фактичний час користування позиковими коштами [11].

Онкольні кредитні лінії пропонуються компаніям, які працюють у сфері торгівлі, у промисловому виробництві, під заставу цінних паперів, а також матеріальних і товарних цінностей.

Плюси і мінуси онкольних кредитів викладено на рис. 5.

Ще одним із цікавих методів надання кредиту є кредитування за овердрафтом.

Овердрафт (англ. overdraft від over – поверх, перевищення + draft – чек, рахунок) – форма короткострокового кредиту в межах встановленого банком ліміту, що дозволяє клієнтові оплачувати платіжні доручення у розмірах, що перевищують залишок на поточному рахунку.

Кредит за овердрафтом може бути виданий тривалістю від декади, місяця і до року залежно від потреби позичальника та від виду овердрафту. Як забезпечення за овердрафтом можуть виступати рухоме і нерухоме майно позичальника, гарантії банків, фінансове (майнове) поручительство третіх осіб. Овердрафт може надаватися і без наявності будь-якого забезпечення (так званий бланковий овердрафт).

Овердрафт не має цільового характеру, тобто передбачається, що позичальник сам визначає розподіл та призначення використання позикових коштів.

Ліміт овердрафту є максимально допустимою сумою фактичної заборгованості на кожен момент часу. Кожен банк може мати свою методику розрахунку, і розмір нада-

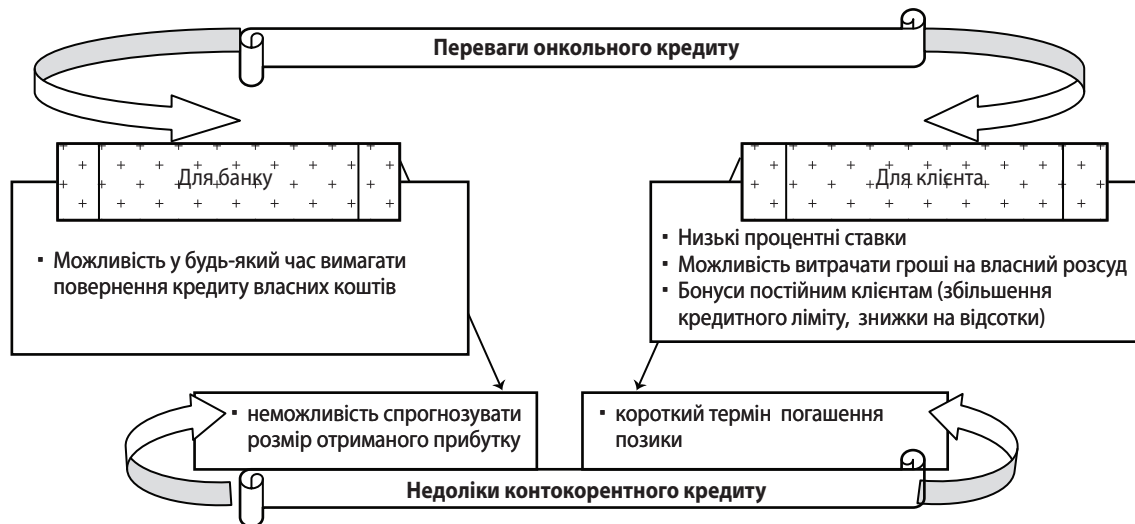


Рис. 5. Переваги і недоліки онкольного кредиту

Таблиця 1

Види овердрафту

Вид овердрафту	Характеристика	Формула розрахунку ліміту	Умовні позначення
Стандартний овердрафт	<ul style="list-style-type: none"> надається клієнтові в межах встановленого ліміту для виконання його платіжних доручень та оплати витрат, пов'язаних з їх виконанням, а також касових документів позичальника, незважаючи на недостатність або відсутність грошових коштів на рахунку 	$L = T / 2$	L – розрахунковий ліміт овердрафту; T – мінімальний усічений місячний кредитовий оборот за розрахунковим рахунком клієнта;*
Овердрафт авансом	<ul style="list-style-type: none"> надається клієнтові, який відповідає вимогам банку, з метою залучення (повернення) його на розрахунково-касове обслуговування 	$L = T(a) / 3$	T(a) – мінімальний усічений місячний кредитовий оборот за розрахунковим рахунком клієнта за мінусом майбутніх платежів з погашення заборгованості за кредитами і сплатою відсотків банкам-кредиторам;
Овердрафт під інкасацію	<ul style="list-style-type: none"> надається клієнтам, які відповідають вимогам банку і не менше 75% оборотів за кредитом розрахункового рахунку яких становить грошова виручка, що інкасується (у т. ч. здана на розрахунковий рахунок самим клієнтом) 	$L = I / 1.5$	I – мінімальний місячний обсяг готівкових надходжень клієнта;
Технічний овердрафт	<ul style="list-style-type: none"> надається клієнтові без урахування його фінансового становища, під оформлені на рахунок позичальника платежі (продаж/купівля валюти на біржі, до повернення термінового депозиту або інші гарантовані надходження на рахунок клієнта). <p>Після отримання очікуваних надходжень на рахунок клієнта технічний овердрафт закривається</p>	$L = 0.95 \times S$	S – сума гарантованих надходжень на рахунок клієнта протягом найближчих 3 днів

* Мінімальний усічений місячний кредитовий оборот за розрахунковим рахунком клієнта у банку розраховується таким чином:

- від кожного місячного кредитового обороту за розрахунковим рахунком за останні три повні місяці віднімаються по три максимальні надходження протягом відповідного місяця. У розрахунку не враховуються отримані кошти за кредитами;
- з отриманих усічених оборотів (за 3 місяці) вибирається місяць із найменшими оборотами, який і використовується у подальших розрахунках

ного банком ліміту залежить більше від стабільного фінансового становища підприємства і від його позитивної кредитної репутації. Види овердрафту і варіанти розрахунку ліміту надані в табл. 1.

Умови процентної ставки або плати за користування овердрафтом залежать від кредитної політики банку. Один із варіантів – відсотки за користування овердрафтом на-

раховуються один раз на місяць на суму фактичної заборгованості і за фактичний термін використання кредиту за методом «факт / 365 днів» і підлягають сплаті у тому місяці, в якому вони нараховані. Також банк може вибрати варіант, коли відсотки за користування овердрафтом нараховуються щодня на суму дебетового сальдо за поточним рахунком клієнта, яка була закрита за рахунок овердрафту.

Погашаються відсотки щодня автоматично з поточного рахунка, що працює у режимі овердрафту.

За невчасне повернення наданого кредиту за овердрафтом банк стягає пеню і підвищені відсотки.

Овердрафт за своєю суттю аналогічний звичайному кредитуванню, проте має низку переваг, які розглянемо на рис. 6.

Висновок. На основі розглянутих методів кредитування підприємництва найбільш популярними виділено такі: кредитна лінія, овердрафт, разовий строковий кредит. Виявлено, що перевагою кредитної лінії є те, що позичальнику надається можливість у рамках встановленого ліміту використати кредитні кошти безпосередньо в момент виникнення необхідності, що, у свою чергу, дозволяє знизити

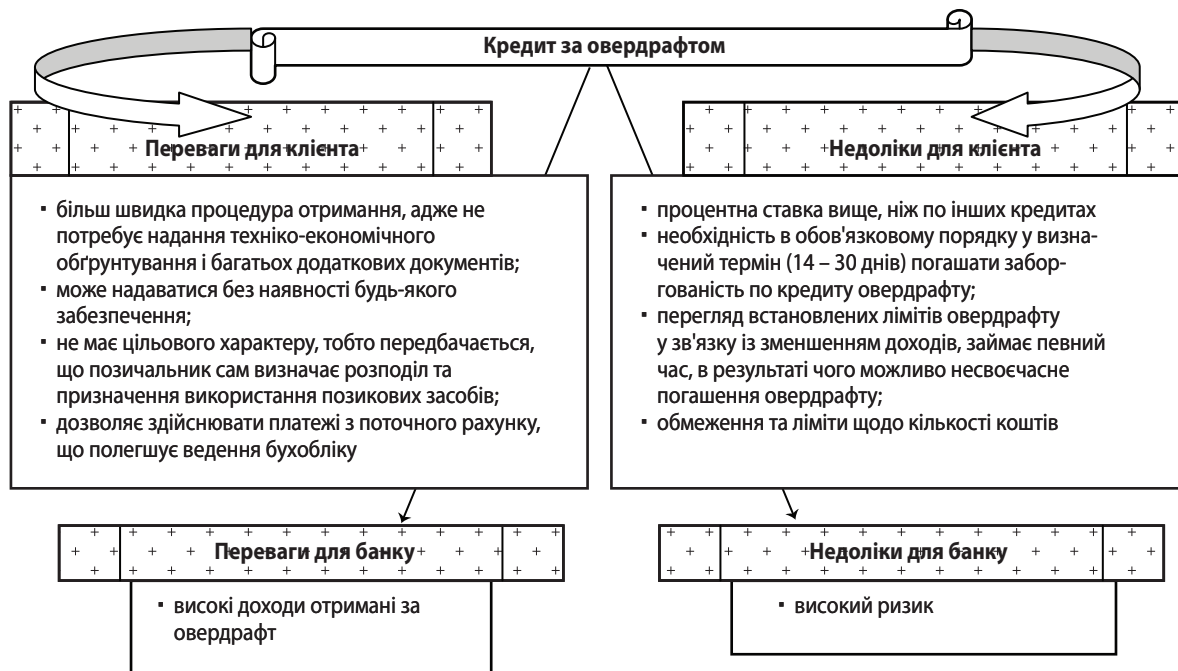


Рис. 6. Переваги і недоліки кредиту за овердрафтом

витрати на обслуговування кредиту, але основними вадами цього методу кредитування є те, що при виникненні труднощів з погашенням попереднього траншу банк може зменшити або закрити кредитний ліміт, а на незатребуваний ліміт кредитної лінії ввести додаткову комісію. Овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою отримання кредиту, може надаватися без наявності забезпечення, не має цільового характеру, дозволяє здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас, процентна ставка за овердрафтом вища, ніж по інших кредитах, також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений, досить короткий термін, погашати заборгованість по кредиту. Кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту.

Отже, приймаючи рішення про отримання банківського кредиту, підприємець має обрати той чи інший метод кредитування, враховуючи всі переваги та недоліки вибраного методу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI / Відомості Верховної Ради України [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

2. Примостка Л. О. Сучасний стан та тенденції банківського кредитування / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць. – 2010. – № 15. – С. 163 – 170 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/273/1/15_19.pdf

3. Жукова Н. К. Сучасний стан та проблеми управління кредитним портфелем комерційних банків / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 1 – 2 (1). – С. 70 – 72.

4. Чайковський Я. І. Тенденції, сучасний стан та перспективи розвитку банківського кредитування в Україні / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Т. 13. – С. 238 – 246.

5. Шевчук І. Б. Банківське кредитування в Україні: ретроспективний аналіз і перспективи зміни / І. Б. Шевчук, О. М. Орлова // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 4(14) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/>

6. Чиж Н. М. Сучасний стан банківського кредитування в Україні / Н. М. Чиж, Д. В. Смолич // Економічний форум. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2011_2/63.pdf

7. Біломістний О. М. Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах / О. М. Біломістний // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 171 – 177.

8. Кузнецова Л. В. Роль банківського кредитування у фінансовому забезпеченні розвитку реального сектора

економіки України / Л. В. Кузнецова // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 107 – 115.

9. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навчальний посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.

10. Мацелюх Н. П. Розвиток форм і методів кредитування малого та середнього бізнесу / Н. П. Мацелюх, О. М. Унінець // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 9 – 10 (1). – С. 38 – 41.

11. Калініченко Л. Л. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах / Л. Л. Калініченко, С. М. Кобзистий // Економічний форум. – 2013. – № 2. – С. 228 – 235.

12. Калініченко Л. Л. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні / Л. Л. Калініченко, К. К. Мусіяка // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 50. – С. 325 – 329.

REFERENCES

Bilomistnyi, O. M. "Osoblyvosti kredytuvannia maloho biznesu v zarubizhnykh krainakh" [Features of small business loans in foreign countries]. *Rehionalna ekonomika*, no. 1 (2013): 171-177.

Chaikovskiy, Ya. I. "Tendentsii, suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku bankivskoho kredytuvannia v Ukraini" [Trends, current state and prospects of development of bank lending in Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz vol. 13* (2013): 238-246.

Chyzh, N. M., and Smolych, D. V. "Suchasnyi stan bankivskoho kredytuvannia v Ukraini" [The current state of bank loans in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2011_2/63.pdf

Kuznietsova, L. V. "Rol bankivskoho kredytuvannia u finansovomu zabezpechenni rozvytku realnoho sektora ekonomiky Ukrainy" [The role of bank lending in the financial support of the

real sector of economy of Ukraine]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 20/1 (2008): 107-115.

Kalinichenko, L. L., and Kobzystyi, S. M. "Aktualni problemy finansuvannia pidpriemstv maloho ta serednyoho biznesu v suchasnykh umovakh" [Actual problems of financing small and medium enterprises in modern conditions]. *Ekonomichnyi forum*, no. 2 (2013): 228-235.

Kalinichenko, L. L., and Musiaka, K. K. "Rol bankivskoho kredytuvannia u rozvytku maloho biznesu v Ukraini" [The role of bank lending to small business development in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, no. 50 (2013): 325-329.

[Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>

Matseliukh, N. P., and Unynets, O. M. "Rozvytok form i metodiv kredytuvannia maloho ta serednyoho biznesu" [Development of forms and methods of lending to small and medium businesses]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 9–10 (1) (2013): 38-41.

Prymostka, L. O. "Cuchasnyi stan ta tendentsii bankivskoho kredytuvannia" [The current state and trends of bank lending]. http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/273/1/15_19.pdf

Shevchuk, I. B., and Orlova, O. M. "Bankivske kredytuvannia v Ukraini: retrospektyvnyi analiz i perspektyvy zminy" [Bank lending in Ukraine: retrospective analysis and perspectives change]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. <http://archive.nbuv.gov.ua/>

Vovk, V. Ya., and Khmelenko, O. V. *Kredytuvannia i kontrol* [Loans and control]. Kyiv: Znannia, 2008.

Zhukova, N. K., and Zrazhevska, N. V. "Suchasnyi stan ta problemy upravlinnia kredytnym portfelem komertsiiynykh bankiv" [Current state and problems of credit portfolio of commercial banks]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 1–2 (1) (2013): 70-72.

СИСТЕМНО-СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

© 2015 КАРЧЕВА Г. Т.

УДК 336.71-043.86:336-026.16

Карчева Г. Т.

Системно-синергетичний підхід до розвитку банківських систем в умовах фінансової нестабільності

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних аспектів використання системно-синергетичного підходу до розвитку та функціонування банківських систем в умовах фінансової нестабільності. Обґрунтовано, що теоретичні засади розвитку банківських систем базуються на системному підході, відповідно до якого банківські системи належать до класу особливих складних динамічних, цілеспрямованих і відкритих систем із цілісною структурою підсистем і функцій. Дослідження таких систем має включати два аспекти – системно-кібернетичний і системно-синергетичний. Доведено, що у стаціонарних умовах розвиток банківської системи відбувається відповідно до системно-кібернетичної моделі, що обов'язково передбачає наявність підсистеми управління, функції якої виконує центральний банк. В умовах фінансової нестабільності, в передкризовий, кризовий і посткризовий періоди для дослідження розвитку банківських систем використовується системно-синергетичний підхід, який враховує багатоваріантність та альтернативність розвитку банківської системи в точках біфуркації. Визначено критерії входження банківської системи в фазу біфуркації, що базуються на оцінці волатильності поточних пасивів і можливості побудови аналітичного тренду. Запропоновано методичні підходи щодо оцінки синергетичних ефектів і рівня фінансової стабільності банківської системи, здійснено експериментальні розрахунки.

Ключові слова: банківська система, системно-синергетичний підхід, криза, біфуркації, аттрактор

Табл.: 3. **Формул:** 3. **Бібл.:** 11.

Карчева Ганна Тимофіївна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та управління, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

Email: anna.karcheva@gmail.com

УДК 336.71-043.86:336-026.16

UDC 336.71-043.86:336-026.16

Карчева А. Т. Системно-синергетический подход к развитию банковских систем в условиях финансовой нестабильности

Целью статьи является исследование теоретических и практических аспектов использования системно-синергетического подхода к развитию и функционированию банковских систем в условиях финансовой нестабильности. Обосновано, что теоретические основы развития банковских систем базируются на системном подходе, согласно которому банковские системы принадлежат классу особых сложных динамических, целеустремленных и открытых систем с целостной структурой подсистем и функций. Исследование таких систем должно включать два аспекта – системно-кибернетический и системно-синергетический. Доказано, что в стационарных условиях развитие банковской системы происходит в соответствии с системно-кибернетической моделью, которая предполагает наличие подсистемы управления, функции которой выполняет центральный банк. В условиях финансовой нестабильности, в предкризисный, кризисный и посткризисный периоды для исследования развития банковских систем используют системно-синергетический подход, учитывающей многовариантность и альтернативность развития банковской системы в точках бифуркации. Определены критерии входения банковской системы в фазу бифуркации, основанные на оценке волатильности текущих пассивов и возможности построения аналитического тренда. Предложены методические подходы к оценке синергетических эффектов и уровня финансовой стабильности банковской системы, осуществлены экспериментальные расчеты.

Ключевые слова: банковская система, системно-синергетический подход, кризис, бифуркации, аттрактор

Табл.: 3. **Формул:** 3. **Библ.:** 11.

Карчева Анна Тимофеевна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

Email: anna.karcheva@gmail.com

Karcheva G. T. The System-Synergetic Approach to Development of Banking Systems under Conditions of Financial Instability

The aim of the article is to study the theoretical and practical aspects of using the system-synergetic approach to the development and functioning of banking systems under conditions of financial instability. It has been grounded that the theoretical foundations for the development of banking systems are based on the system approach, according to which the banking systems belong to a class of special complex dynamic, self-motivated and open systems with an integrated structure of subsystems and functions. The study of such systems should include two aspects – system-cybernetic and system-synergetic ones. It has been proved that under stationary conditions the banking system development goes on in accordance with the system-cybernetic model, which suggests the presence of a management subsystem, which functions are performed by the central bank. Under conditions of financial instability, in the pre-crisis, crisis and post-crisis periods to study the development of banking systems the system-synergetic approach taking into account the multi-variant and alternative development of the banking system at bifurcation points is used. The criteria of the banking system entering the phase of bifurcation based on assessing the volatility of the current liabilities and possibility of building an analytical trend have been determined. The methodical approaches to evaluating the synergistic effects and level of financial stability of the banking system have been suggested, experimental calculations have been made.

Key words: banking system, system-synergetic approach, crisis, bifurcation, attractor

Tabl.: 3. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 11.

Karcheva Ganna T. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and Management, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

Email: anna.karcheva@gmail.com

Вступ. Кожна банківська система пройшла свій шлях становлення, пошуку оптимальної моделі розвитку, адекватної соціально-економічним умовам країни. Дослідження шляхів становлення банківських систем різних країн свідчить, що положення банківської системи завжди було домінуючим у фінансовій і соціально-економічній системах, їй відводилася виключно особлива роль і завжди приділялась велика увага забезпеченню ефективного функціонування і стабільного розвитку як необхідної умови, основи сталого розвитку країни. В сучасних умовах глобалізації банківські системи відіграють дедалі більш активну і важливу роль у соціально-економічному розвитку країн.

Лібералізація руху капіталів, посилення взаємозалежності та взаємовпливу країн у сфері фінансових відносин, стрімкий розвиток ринків фінансових інструментів, відкритість банківської системи для іноземного капіталу та інші процеси фінансової глобалізації, що спостерігалися в останні роки, наглядно продемонстрували небезпеку накопичення дисбалансів у банківських системах і можливість швидкого поширення кризи. Глобалізація, інформаційні технології, сек'юритізація, фінансові інновації і сучасні теорії управління портфелями активів вимагають впровадження сучасних концепцій розвитку банківських систем, що базуються на системно-синергетичному підході.

Мета статті – дослідити теоретичні та практичні аспекти використання системно-синергетичного підходу до розвитку та функціонування банківських систем в умовах фінансової нестабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання синергетики та її використання для вирішення проблем економіки досліджували такі зарубіжні вчені, як І. Ансофф, Ю. Данилов, П. Друкер, Б. Занг, Б. Кадомцев, Е. Князева, Б. Кузнецов, С. Курдюмов, Г. Малинецький, К. Майнцер, Н. Моїсєєв, Е. Петере, І. Пригожин, А. Самарський, Г. Хаген, Д. Чернавський та ін.; серед українських вчених – О. Васильєв, А. Гальчинський, І. Грабар, А. Гриценко та ін. Так, С. Курдюмов, Е. Князева досліджували питання самоорганізації та її роль в умовах біфуркаційного розвитку [1]; В. Афанасьєва – функції хаосу та співвідношення порядку і хаосу [2]; А. Гальчинський – закони еволюції та самоорганізації і дезорганізації (хаотизації) у відкритих нелінійних, нерівноважних системах [3]; Б. Кузнецов – відмінності між системно-кібернетичним та системно-синергетичним підходом [4]; І. Грабар – моделювання кінетики хаотизації атратора [5]. Натомість вченими недостатньо приділялася увага дослідженню використання системно-синергетичного підходу до розвитку банківських систем в умовах фінансової нестабільності, в передкризовий період, під час фінансових криз та посткризовий періоди.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема забезпечення стабільного розвитку та ефективності банківських систем завжди була і залишається актуальною, в тому числі і для банківської системи України, як в умовах її динамічного зростання, так і в період фінансової нестабільності. Це обумовлено особливостями банківської діяльності, що пов'язана з підвищеними внутрішніми та зовнішніми ризиками, а також визначається важливою роллю, яку банки виконують у розвитку фінансових і соціально-економічних систем.

Аналіз розвитку банківських систем та їхніх структурних елементів показує, що вони є складними динамічними нелінійними системами [6; 7], а поведінка її елементів, як і банківської системи загалом, є самоподібною, нестійкою і нестабільною через високі ризики і нерозвиненість захисних механізмів, високу залежність від екзогенних факторів. З огляду на зазначене, системний аналіз таких систем має включати два підходи: системно-кібернетичний [9] і системно-синергетичний [4]. Системно-кібернетичний підхід, який базується на таких характеристиках, як дотримання стійкості та динамічної рівноваги завдяки саморегулюванню і наявності зворотного зв'язку, доцільно використовувати при дослідженні розвитку та ефективності банківських систем у стаціонарних умовах у період еволюційного розвитку.

Відповідно до системно-кібернетичного підходу механізми розвитку банківської системи у стабільних умовах ґрунтуються на збереженні рівноваги та ефективній взаємодії із системами вищого порядку. Водночас збереження рівноваги банківської системи виступає необхідною умовою її стійкості, що не може розглядатися сама по собі, а тільки у взаємозв'язку зі збереженням рівноваги в системі, яка може бути стійкою або нестійкою. У рамках системно-кібернетичного підходу з поняттям «система» пов'язані такі категорії, як стійкість, рівновага, регулювання. Поняття рівноваги і стійкості широко використовується в багатьох галузях науки для характеристики системи, де, незважаючи на її безперервні зміни, деякі визначальні параметри залишаються незмінними. Для банківської системи – це рівень капіталізації, ліквідності та платоспроможності, дотримання обов'язкових економічних нормативів, норми обов'язкового резервування тощо.

Натомість у період біфуркаційного розвитку, фінансової нестабільності, що спостерігаються в передкризовий, кризовий і посткризовий періоди, дослідження розвитку банківських систем має відбуватися відповідно до синергетично-синергетичного підходу, що базується на таких критеріях, як нерівноважність, нелінійність, невизначеність, багатоваріантність розвитку, детермінований хаос, самоорганізації та цілеспрямованих впливів регулятора, що мають сприяти виходу системи на прогресивний атратор.

Зауважимо, що системно-синергетичний підхід не замінює системно-кібернетичний, який зорієнтований на вивчення рівноважних систем, а доповнює його, вивчаючи складні, динамічні нелінійні системи, для котрих характерні як еволюційні, так і біфуркаційні шляхи розвитку, коли важливу роль починають відігравати випадковості, другорядні фактори, а незначні впливи можуть призвести до суттєвих змін у банківській системі. Стан системи може стати несумісним з дією атратора, і тоді банківська система дестабілізується і переходить в поле дії нового атратора. Така перебудова системи називається біфуркацією. Як правило, це відбувається в період фінансових криз.

Саме слово «атратор» походить від англійського *to attract* і означає притягувати. С. Курдюмов, О. Князева в термінах синергетики визначають атратор як стійкий стан системи, який ніби «притягує» всю множину траек-

торій системи [2]. На атрактори в кінцевій фазі виходять загупання і біфуркації, за них відбуваються процеси еволюції у відкритих нелінійних системах, у тому числі і банківських. Отже, атрактор – це певний тип поведінки системи зі стійкою динамікою, активний стійкий центр потенціальних шляхів еволюції системи, що здатні притягувати і організувати навколишнє середовище. Атрактор характеризує стан динамічної рівноваги, тобто стабільний режим розвитку системи, коли ентропія її упродовж певного часу незначно змінюється.

Отже, під біфуркацією в синергетиці розуміють якісні зміни стану системи, що відбуваються за зміни внутрішніх і зовнішніх параметрів і обумовлені її власним нелінійним законом розвитку [2]. Стан біфуркації у складній системі ототожнюється з відхиленнями від стандартної причинно-наслідкової детермінованості та рівноваги. Його пов'язують із системною нестійкістю та непередбачуваністю траєкторії майбутнього розвитку. Натомість А. Гальчинський [3, с. 211], відзначаючи, що біфуркації та хаос не є аномальними відхиленнями, а виступають складовими частинами динамічних процесів, що відбуваються у складних економічних системах, звертає увагу на конструктивну функцію, інноваційну роль, яку виконують біфуркації. Стан біфуркації відображає життєздатність системи, розвиток через ускладнення. Саме у фазі біфуркації система прагне подолати консервативну однорідність, завдяки чому виникають інноваційні сигнали у вигляді флуктуацій і в системах формуються нові рішення, з'являються інтегруючі сили, які виступають організаційним началом інноваційних кореляцій, які сприяють виходу банківської системи на новий атрактор.

Відповідно до системно-синергетичного підходу, будь-які критичні стани, якісні зміни соціальних, економічних, фінансових систем можуть бути описані або як біфуркації, що переводять систему з упорядкованого стану в хаотичний, або як кризу нестійкого атрактора, що характеризується фінансовою нестабільністю банківської системи, різкими змінами ринкових параметрів, виходом їх за допустимі межі, перш за все, валютних курсів, процентних ставок, фондових індексів. Загальноприйнято вважати, що криза є перехідним процесом, тобто нестійким і нетривалим. Відповідно до системно-синергетичного підходу до розвитку кризи бувають трьох видів [2]:

- 1) перетворення хаотичного стану на упорядкований;
- 2) підвищення ступеня хаотичності, перетворення «незначного» хаосу на «сильний»;
- 3) різке зменшення амплітуди хаотичних коливань.

Зауважимо, що з синергетичної точки зору кризи не оцінюються як негативне явище в розвитку; оскільки вони закономірні, то швидше є природними і позитивними феноменами розвитку всієї нелінійної системи, оскільки виявляють його недоліки, сприяють їхньому усуненню і дають нові можливості. Виникнення кризи означає, що в системі відбувається структурна перебудова, а з точки зору синергетики кризи – це структурні і циклічні феномени одночасно. Криз не можна уникнути, однак їх можна прогнозувати, а значить попередити або пом'якшити, якщо досить точно побудувати модель системи і за допомогою

стрес-тестування встановити, за яких параметрів та їхніх значень можуть виникнути біфуркації та кризи, що переводять банківську систему в хаотичний режим. Завдання полягає в тому, щоб правильно вибрати параметри та їхні критичні значення. Такими параметрами для банківської системи України, як правило, на першому етапі криз були валютний курс – через високий рівень доларизації банківської діяльності та значні запозичення банків на міжнародних фінансових ринках – і рівень ліквідності – внаслідок паніки населення та високого ризику ліквідності через низький обсяг високоліквідних коштів і високу розбалансованість активів і пасивів за строками погашення, використання короткострокових ресурсів для надання довгострокових валютних кредитів.

Банківські системи – це еволюційні системи і відповідно до системно-синергетичного підходу їх розвиток визначається не стільки їхнім минулим, скільки майбутнім станом. Це свідчить про важливість розроблення ефективної стратегії розвитку банківської системи України на інноваційних засадах з чітко визначеною функціональною і динамічною системою цілей та параметрів прогресивного атрактора, якого банківська система ставить за мету досягти в середньостроковій перспективі, та суператрактора в довгостроковій перспективі, характерними рисами якого є повний синтез порядку і хаосу, тобто стану, що був би стійким в умовах фінансової нестабільності до негативних внутрішніх і зовнішніх впливів, протидіяв зростанню ризиків, втраті капіталу, платоспроможності та ліквідності.

Відповідно до синергетичної концепції та ролі державного регулювання, вчені констатують, що знання майбутній бажаний стан банківської системи і способи підтримання тенденції самоорганізації в системі, ефективне, синхронізоване зі станом банківської системи державне регулювання може скоротити час виходу банківської системи на прогресивний атрактор, майбутню форму організації. При цьому, на нашу думку, атрактор необхідно розглядати як рівноважний стан банківської системи, узгоджений зі стратегією розвитку, якого банківська система має досягнути в процесі свого розвитку завдяки когерентним, кооперативним діям та ефективному державному регулюванню.

Отже, з огляду на принципи синергетики має бути узгодженість самоорганізації і заходів цілеспрямованого управління динамічним розвитком банківських систем. Зауважимо, що існуючі погляди щодо синергетичного підходу до суспільних процесів дещо занижують прогресивну ефективних управлінських впливів, надаючи вирішальне значення хаосу і самоорганізації, які представляють конструктивний механізм самоорганізації, що дає можливість виходу системи на прогресивний атрактор. І. Пригожин зазначає, що в таких ситуаціях реагування соціуму на зміни зовнішніх і внутрішніх умов в ідеалі зводиться до пошуку «резонансних зон», де величина результату визначається не силою впливу, а узгодженістю його з внутрішніми властивостями [8].

На нашу думку, проблема полягає в чіткому визначенні моделі майбутнього стану банківської системи та можливості із майбутнього управляти сучасними проце-

сами за допомогою резонансних впливів, узгоджених із внутрішніми тенденціями розвитку банківської системи. За впровадження регулюючих впливів маємо враховувати можливість їхнього сприйняття банківською системою. Проблема полягає у визначенні резонансних параметрів та їхніх значень, які б сприяли правильному вибору траєкторії розвитку і забезпечили досягнення поставлених цілей – вихід на прогресивний аттрактор. Інтегруючу роль у цьому процесі має відіграти стратегія розвитку банківської системи на інноваційних засадах.

Отже, в основі системно-синергетичного підходу до управління складними системами, до яких належить банківська система, покладено механізм резонансних цілеспрямованих впливів на нелінійну систему, в процесі розвитку яких завжди існує область параметрів і стадій, де вона особливо чутлива до впливів, узгоджених з її внутрішніми властивостями і характеристиками, при цьому потенціал впливу може бути досить малим, а результат значним, завдяки чому й досягаються синергетичні ефекти.

Еволюція банківських систем є процесом глибоких якісних змін її складу, зв'язків, структури функціонування. Розвиток відбувається у двох формах – еволюційній і революційній, що можуть розглядатися як його фази. У період кризи поступові коливання (флуктуації) економічних параметрів посилюються. Коли волатильність системних параметрів та їх значення (високоліквідних коштів, фінансового результату, адекватності регулятивного капіталу тощо) перевищують критичні значення і потужність стабілізуючих механізмів стає недостатньою, настає момент, коли будь-які зовсім незначні зміни параметрів призводять до неможливості банківської системи виконувати властиві для неї функції (розрахункову, платіжну, посередницьку тощо) і вона переходить в якісно інший стан, тобто настає точка біфуркації – момент розмежування варіантів розвитку банківської системи, революційна фаза. Поблизу точки біфуркації банківська система найбільш чутливо реагує на всі впливи; навіть незначні впливи регулюючих органів можуть викликати серйозні зміни, тому адаптаційний період є одним із найбільш важливих для розвитку банківських систем, оскільки від повноти адаптації залежить функціонування та стабільний розвиток банківської системи і надалі. Водночас це і найбільш складний період, оскільки події і умови, до яких пристосовується банківська система, невідомі, саме тому державне регулювання є надзвичайно важливим і водночас небезпечним: будь-який неправильний вплив управляючої системи (оскільки в точці біфуркації найменші коливальні процеси можуть бути вирішальними і зумовити перехід на інший аттрактор) може призвести до хвилі флуктуацій у банківській системі і підштовхнути її до регресивного аттрактора (нестійкого), що ще раз підтверджує важливість правильних управлінських рішень у кризовий період банківської системи, коли вона перебуває у стадії біфуркації. Тому керування ситуацією в умовах фінансової нестабільності, зокрема в кризовий період, повинно відповідати таким вимогам:

- керівні впливи мають апелювати, резонувати до прогресивного аттрактора, визначеної системою цілей;
- керівні впливи мають здійснюватися своєчасно, інакше процеси можуть вийти з-під контролю

і викликати незворотні дії. Прикладом несвоечасно вжитих заходів слугує паніка населення, зростання ризику недовіри до банків, що призводить до масового відпливу коштів населення і втрати низкою банків ліквідності та платоспроможності.

Отже, синергетична парадигма банківської системи враховує багатоваріантність, альтернативність розвитку банківських систем, неминучість проходження ними багатьох точок біфуркацій, порогові, синергетичні ефекти, що визначають нелінійний розвиток банківських систем і неминучість криз.

Відповідно до системно-синергетичного підходу фінансові кризи характеризують як кризу нестійкого аттрактора [10], коли спостерігається перехід від «незначного» хаосу до «сильного», відбулося помітне збільшення амплітуди, розмаху варіацій ключових параметрів функціонування банківської системи та ринкових параметрів, курсів і котирувань, їхнє непередбачуване зростання або падіння за межі допустимого коридору (в Україні під час фінансової кризи 2013 – 2014 рр. відбулася девальвація національної валюти майже втричі, значно знизилася подушка ліквідності внаслідок відтоку коштів клієнтів). При цьому біфуркації та кризи, що спричинюють зміну аттракторів, не тільки позначаються на функціонуванні та розвитку системи, але й зумовлюють структурну перебудову та зміну характеру зв'язків між елементами. Важливим є те, щоб ці зміни привели до прогресивного стабільного розвитку банківської системи, а не до нестійкого аттрактора, вразливого до ризиків та фінансових шоків, як це мало місце після кризи 2008 року, коли банківська система тривалий час залишалася низькокапіталізованою, збитковою, зі значними обсягами проблемних кредитів, а необхідний рівень ліквідності значною мірою підтримувався завдяки значним обсягам рефінансування від Національного банку України.

За таких умов важлива роль належить державі: використовуючи механізм резонансних спрямовуючих впливів на банківську систему, узгоджених з її внутрішніми тенденціями і властивостями, вона може за незначного потенціалу впливу мати суттєвий результат, завдяки чому й досягаються синергетичні ефекти. Як приклад синергетичного (резонансного) впливу на банківську систему можна розглядати підвищення вимог до рівня капіталізації банків. Зауважимо, що основною функцією капіталу є захист вкладників і кредиторів, покриття ризиків і збитків від кредитних, інвестиційних, валютних операцій банку. Тому розмір капіталу суттєво впливає на рівень ефективності та розвитку банківської системи, а також довіри суспільства до неї. Від рівня капіталізації залежить не тільки ефективне функціонування банківської системи, включаючи насамперед забезпечення кредитними ресурсами реального сектора економіки, але й отримання синергетичного ефекту.

При використанні системно-синергетичного підходу складною залишається проблема визначення точки біфуркації та критеріїв хаотизації на основі оцінки варіативності процесів. Їх слід оцінити не тільки на якісному рівні, але й кількісно підтвердити, що процеси в банківській системі дійсно є хаотичними. За результатами проведеного дослі-

дження варіативності процесів в банківській системі України під час фінансових криз в 2004, 2008, 2013 та 2014 роках запропоновано як один із можливих варіантів визначення рівня хаотичності та точки біфуркації на основі оцінки мінливості поточних пасивів і можливості побудови тренду. Так, про назрівання банківської кризи у 2008 році свідчила висока волатильність поточних пасивів банків України (Y) упродовж всього 2008 р. [10]: вони буквально «вирували», на відміну від 2007 р., коли чітко прослідковувся тренд щодо їхньої динаміки (1), про що свідчить значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,919$ та рівняння регресії (1):

$$Y = 167,8 \cdot t + 71836. \quad (1)$$

Висока мінливість поточних пасивів у 2008 р. напередодні кризи свідчила про підвищення ризиків і зростання хаосу в банківській системі та наближення її до точки біфуркації.

Зауважимо, що висока волатильність поточних пасивів спостерігалася у банківській системі починаючи з II кв. 2008 р., коли до кризи залишалася більше ніж півроку. Коефіцієнт детермінації для тренду наближався до нуля ($R^2 = 0,048$). І якби своєчасно були вжиті заходи, то можливо вдалося не допустити фінансової кризи 2008 року, або зменшити її наслідки. Поточні пасиви за рівнем мінливості у II кв. 2008 р. були практично такими ж, як і в IV кв. 2008 р. ($R^2 = 0,047$), у «пік» фінансової кризи (табл. 1). Водночас у кризовий період характер їхньої мінливості суттєво відрізнявся [10; с. 350 – 353].

Таблиця 1

Аналіз волатильності поточних пасивів банківської системи України

Роки	Значення коефіцієнта детермінації для аналітичного тренду	Період 2008 р.	Значення коефіцієнта детермінації (R^2) для аналітичного тренду
2003	0,929	I квартал	0,468
2004	0,807	II квартал	0,048
2005	0,928	III квартал	0,175
2006	0,931	IV квартал	0,047
2007	0,919	I півріччя	0,756
2008	0,230	II півріччя	0,415

Складено автором за: [11]

Слід звернути увагу, що кожна наступна криза ліквідності в Україні та світі є глибшою порівняно з попередньою. У 2008 р. криза була значно глибшою порівняно з 2004 р., у 2013 – 2014 рр. – порівняно з 2008р., що підтверджується і статистичними даними (табл. 2). Так, у період фінансової нестабільності у 2004 р. для динаміки поточних пасивів аналітичний тренд був відсутній тільки в період жовтня – листопада 2004 р. ($R^2 = 0,0007$), тоді як загалом за 2004 р. поточні пасиви досить точно описувалися аналітичним трендом ($R^2 = 0,807$), а для 2008 р. коефіцієнт детермінації для аналітичного тренду дорівнював лише (R^2) 0,230.

Таблиця 2

Оцінка волатильності поточних пасивів під час фінансової кризи 2013 – 2014 рр.

Період	Значення коефіцієнта детермінації (R^2)	Період	Значення коефіцієнта детермінації (R^2)
2013		2014	
I квартал	0,293	I	0,071
II квартал	0,655	II	0,221
III квартал	0,368	Травень-червень	0,013
IV квартал	0,013		

Складено автором за: [11]

Зазначимо, що в період біфуркаційного розвитку під час фінансових криз і у посткризовий період важливого значення набуває узгоджена поведінка елементів банківської системи, детермінація хаосу і народження порядку, самоорганізація банківської системи, а також цілеспрямовані резонансні впливи регулятора, що забезпечують вихід до прогресивного атрактора.

З огляду на зазначене необхідною умовою досягнення синергетичного ефекту в банківських системах є узгодженість динаміки системоутворюючих параметрів. Через це одним із основних критеріїв досягнення банківською системою синергетичного ефекту має бути забезпечення так званої приростної ефективності, що передбачає пропорційне (збалансоване) зростання системоутворюючих компонент (капітал, активи, високоліквідні активи, фінансовий результат) і відповідність динаміки якісних параметрів розвитку (рівень капіталізації, ліквідності, прибутковості тощо) приросту банківської системи (активи, капітал, зобов'язання).

$$E_i = TR_i : TS_i, \quad (2)$$

$$E = \sqrt[n]{E_1 \cdot E_2 \dots E_n}, \quad (3)$$

де E_i – показник синергетичного ефекту банківської системи для i -го періоду;

TR – прирісна ефективність якісних параметрів розвитку (рівня капіталізації, ліквідності, прибутковості тощо)

TS – прирісна ефективність системоутворюючих параметрів (капітал, активи, високоліквідні активи, фінансовий результат);

E – узагальнюючий показник синергетичного ефекту за n періодів.

Значення загальних показників E_i та $E > 1$ свідчить про досягнення банківською системою синергетичного ефекту.

Як показують розрахунки, наведені в табл. 3, завдяки вжитим антикризовим заходам із підвищення рівня капіталізації та ліквідності в посткризовий період 2009 – 2013 роки було досягнуто певної стабілізації, про що свідчать більш високі темпи зростання стабілізуючих факторних показників (високоліквідних активів та капіталу) порів-

Таблиця 3

Динаміка основних показників розвитку банківської системи за період з 01.01.2010 р. до 01.01.2014 р., млн грн

№ з/п	Показники	01.01.2010	01.01.2014	Темп зростання за період, разів
1	Загальні активи	1 001 626	1 408 688	1,406
2	Високоліквідні активи	96385	161718	1,678
3	Кредити надані	747 348	911 402	1,220
4	Капітал	115 175	192 599	1,672
5	Зобов'язання	765 127	1 085 496	1,419

Складено автором за: [11]

няно з обсягами діяльності (загальні активи, зобов'язання). Так, високоліквідні активи банків України збільшилися в 1,678 рази, капітал – в 1,672, при зростанні загальних активів у 1,406 разів, а зобов'язань – у 1,419 разів.

Разом з тим, ризик фінансової нестабільності залишався високим, про що свідчить отримання банками незначного прибутку, непорівняльного з обсягами діяльності (ROA = 0,12%), через високі ризики за активними операціями та необхідність формування резервів за цими операціями, що й спричинило низьку прибутковість діяльності банків.

Водночас слід зазначити, що в II кв. 2013 року простежувалися певні ознаки наближення банківської системи України до стану динамічної рівноваги та фінансової стабілізації, про що свідчить високе значення коефіцієнта детермінації для аналітичного тренду поточних пасивів, який становив 0,655, тоді як для IV кв. 2013 року його значення дорівнювало лише 0,013 (табл. 2), що може свідчити про входження банківської системи в біфуркаційний період розвитку.

Висновки. Нелінійна динаміка та підвищена волатильність параметрів розвитку банківських систем, які перебувають у стадії становлення та під час фінансових криз, спонукають до використання, водночас із традиційними підходами, застосування сучасних теоретичних концепцій розвитку та функціонування банківської системи, що вивчають як еволюційні, так і біфуркаційні шляхи розвитку і базуються на таких поняттях, як «самоорганізація» і «хаос», та цілеспрямованих впливах регулятора. За результатами проведеного дослідження встановлено, що біфуркації і кризи, що призводять до зміни аттракторів, не тільки трансформують режим функціонування та модель розвитку банківської системи, але й зумовлюють її структурну перебудову та зміну характеру зв'язків між елементами. Доведено, що в зоні біфуркації, зокрема, в передкризовий, кризовий і посткризовий періоди, особливого значення набувають ефективні цілеспрямовані впливи регулятора, узгоджені з процесами самоорганізації, що спрямовують розвиток банківської системи до прогресивного аттрактора.

Визначені критерії входження банківської системи в фазу біфуркації, коли процеси справді стають хаотичними і відбувається перехід системи до нового аттрактора, на основі оцінки волатильності поточних пасивів і можливості побудови аналітичного тренду. Об'єктивність критеріїв підтверджується здійсненими розрахунками рівня хаотичності в банківській системі України в період фінансової нестабільності 2004 року та фінансової кризи 2008 року та 2013 – 2014 років. Водночас, як показали проведені дослідження, в міжкризовий період (2009 – 2013 роки) простежувалася тенденція наближення банківської системи до стану динамічної рівноваги.

Про якісні зміни в банківській системі України, що відбулися внаслідок фінансової кризи 2008 – 2009 рр., свідчать проведені за допомогою кореляційно-регресійного аналізу дослідження, зміна напрямів та інтенсивності зв'язків між результативним та факторними показниками.

ЛІТЕРАТУРА

1. Курдюмов С. П. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции / С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева. – М. : КомКнига, 2007.
2. Афанасьева В. Синергетический подход к экономическим кризисам / В. Афанасьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.proza.ru/2009/05/03/437>
3. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс оновлення : курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : Адеф-Україна, 2010. – 572 с.
4. Кузнецов Б. Л. Моделирование синергетических систем в экономике / Б. Л. Кузнецов ; ГОУ ВПО «Кам. гос. инж.-экон. акад.». – Набережные Челны : Изд-во Кам. гос. инж.-экон. акад., 2010. – 142 с.
5. Грабар І. Г. Моделювання кінетики хаотизації аттрактора Фейгенбаума і динаміка / І. Г. Грабар, О. І. Грабар // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (57). – С. 12 – 21.
6. Карчева А. Т. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / А. Т. Карчева ; НАН України, Ін-т екон. і прогноз. – К., 2012. – 520 с.
7. Коваленко В. Стратегічне управління системотворними складовими фінансової стійкості банківської системи / В. Коваленко // Банківська справа. – 2010. – № 6. – С. 65 – 72.
8. Николис Г. Познание сложного. Введение / Г. Николис, И. Пригожин ; [пер. с англ.]. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 344 с. – (Серия «Синергетика: от прошлого к будущему»).
9. Згуровский М. З. Системный анализ. Проблемы. Методология. Приложения / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова. – К., 2005. – С. 126 – 136.
10. Карчева А. Т. Синергетический подход и моделирование банковских систем в условиях финансовых кризисов / А. Т. Карчева // Седьмые Курдюмовские чтения «Синергетика в естественных науках». – Тверь : Твер. гос. ун-т, 2011. – С. 350 – 353.
11. Національний банк України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

REFERENCES

- Afanaseva, V. "Sinergicheskiy podkhod k ekonomicheskim krizisam" [Synergetic approach to economic crises]. <http://www.proza.ru/2009/05/03/437>

Halchynskiy, A. S. Ekonomichna metodolohiia. Lohika onovlennia: Kurs onovlennia [The economic methodology. Logic update: Course updates]. Kyiv: Adef-Ukraina, 2010.

Hrabar, I. H., and Hrabar, O. I. "Modeliuvannia kinetyky khaotyzatsii atraktora Feigenbauma i dynamika" [Modeling Feigenbaum attractor of chaotization of kinetics and dynamics]. Visnyk ZHDTU, no. 2 (57) (2011): 12-21.

Kuznetsov, B. L. Modelirovanie sinergeticheskikh sistem v ekonomike [Modelling synergetic system in the economy]. Naberezhnye Chelny: Izd-vo Kam. gos. inzh.-ekon. akad., 2010.

Kurdiumov, S. P., and Kniazeva, E. N. Sinergetika: nelineynost vremeni i landshafty koevolutsii [Synergetics: the non-linearity of time and landscape of coevolution]. Moscow: KomKniga, 2007.

Karcheva, A. T. Efektyvnist funktsionuvannia ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [The efficiency of the operation and prospects of the banking system of Ukraine]. Kyiv, 2012.

Kovalenko, V. "Stratehichne upravlinnia systemotvornymy skladovymy finansovoi stiikosti bankivskoi systemy" [Strategic

management components forming system of financial stability of the banking system]. Bankivska sprava, no. 6 (2010): 65-72.

Karcheva, A. T. "Sinergeticheskyy podkhod i modelirovanie bankovskikh sistem v usloviakh finansovykh krizisov" [Synergetic approach and modeling of the banking systems in the financial crisis]. Sinergetika v estestvennykh naukakh. Tver: Tver. gos. un-t, 2011.350-353.

Nikolis, G., and Prigozhin, I. Poznanie slozhnogo. Vvedenie [Knowledge of the complex. Introduction]. Moscow: Editorial URSS, 2003.

Natsionalnyi bank Ukrainy. <http://www.bank.gov.ua>

Zgurovskiy, M. Z., and Pankratova, N. D. Sistemnyy analiz. Problemy. Metodologiya. Prilozheniia [System analysis. Problems. Methodology. Applications]. Kyiv, 2005.

————— ■

МАРКЕТИНГОВЫЙ АСПЕКТ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

© 2015 НЕИЗВЕСТНАЯ Е. В.

УДК 336.7

Неизвестная Е. В.

Маркетинговый аспект банковской конкуренции

Целью статьи является исследование необходимости применения инструментов маркетинга в целях повышения конкурентоспособности и конкурентных преимуществ банков. В результате анализа, систематизации и обобщения научных трудов многих ученых была раскрыта взаимосвязь между конкурентоспособностью коммерческого банка и его долей на рынке банковских услуг. В процессе исследования интеграции стратегии максимального удовлетворения потребностей клиентов в практику стратегической конкуренции на рынке банковских услуг была представлена авторская позиция относительно необходимости учитывать структуру благосклонности клиентов, поскольку именно она помогает правильно распределить маркетинговые усилия банка. Обосновано, что технологии банковского маркетинга должны не только включать системы определения потребностей клиентов, создания новых финансовых продуктов, но и способствовать формированию многофакторной стратегической модели конкурентоспособного развития банка. Предложено использовать SWOT-анализ в целях эффективного управления конкурентоспособностью банка.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентная позиция, конкурентоспособность, стратегическая конкуренция, банковский маркетинг, маркетинговый подход, стратегический маркетинг, SWOT-анализ, дифференциация услуг

Табл.: 5. **Библ.:** 12.

Неизвестная Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Островского, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

Email: komarova5688@mail.ru

УДК 336.7

UDC 336.7

Неизвестна О. В. Маркетинговий аспект банківської конкуренції

Метою статті є дослідження необхідності застосування інструментів маркетингу з метою підвищення конкурентоспроможності та конкурентних переваг банків. У результаті аналізу, систематизації й узагальнення наукових праць багатьох учених було розкрито взаємозв'язок між конкурентоспроможністю комерційного банку і його часткою на ринку банківських послуг. У процесі дослідження інтеграції стратегії максимального задоволення потреб клієнтів до практики стратегічної конкуренції на ринку банківських послуг було представлено авторську позицію щодо необхідності враховувати структуру прихильності клієнтів, оскільки саме вона допомагає правильно розподілити маркетингові зусилля банку. Обґрунтовано, що технології банківського маркетингу повинні не лише включати системи визначення потреб клієнтів, створення нових фінансових продуктів, але й сприяти формуванню багатофакторної стратегічної моделі конкурентоспроможного розвитку банку. Запропоновано використовувати SWOT-аналіз із метою ефективного управління конкурентоспроможністю банку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, конкурентна позиція, конкурентоспроможність, стратегічна конкуренція, банківський маркетинг, маркетинговий підхід, стратегічний маркетинг, SWOT-аналіз, диференціація послуг

Табл.: 5. **Бібл.:** 12.

Неизвестна Елена Владимировна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Островського, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

Email: komarova5688@mail.ru

Nieizviestna O. V. The Marketing Aspect of Banking Competition

The aim of the article is to study the need for application of marketing tools in order to improve competitiveness and competitive advantages of banks. By analyzing, systematizing and summarizing the scientific works of many scientists, the relationship between the competitiveness of the commercial bank and its share in the banking market has been discovered. In the process of studying the integration of the strategy of maximizing customer satisfaction in the practice of strategic competition in the banking market there was presented the author's position regarding the need to take into account the structure of the customer loyalty, as it is it that helps to properly distribute the bank's marketing efforts. It has been proved that the technology of bank marketing should not only include the systems of identifying customer needs, creation of new financial products, but also contribute to the formation of the multi-factor strategic model of competitive strategy of the bank competitive development. It has been proposed to use the SWOT-analysis in order to effectively manage the bank's competitiveness.

Key words: competition, competitive advantages, competitive position, competitiveness, strategic competition, bank marketing, marketing approach, strategic marketing, SWOT-analysis, service differentiation

Tabl.: 5. **Bibl.:** 12.

Nieizviestna Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Ostrovskoho, 16, Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

Email: komarova5688@mail.ru

Введение. Важным фактором эффективности работы банковской системы является конкуренция между банками. Не будет преувеличением констатировать, что на сегодняшний день банковский сектор является одним из наиболее передовых в плане конкурентной борьбы секторов экономики Украины.

Банковская конкуренция является одной из актуальных тем, обусловленных активным участием украинских банков в основных сегментах финансового рынка. Дестабилизирующие факторы внешней среды, очищение банковской системы от неплатежеспособных банков нанесли банкам зачастую неисправимый вред в виде банковской паники. Клиенты относятся к банкам с большой осторожностью, поскольку не хотят повторить опыт вкладчиков обанкротившихся банков, добиваясь реализации своих прав. Такая ситуация требует от банков оперативного реагирования на изменение условий их функционирования, применения всех инструментов и технологий конкурентной борьбы, которые будут обеспечивать устойчивое развитие банковского учреждения. Именно поэтому использование элементов системы маркетинга при формировании и осуществлении финансового и организационного менеджмента позволит адаптировать деятельность банка к изменяющимся условиям внешней среды и обеспечить конкурентные преимущества в пределах определённого целевого рынка.

Маркетинговый подход предусматривает исследование конъюнктуры рынка, конкретных потребностей клиентов банка и удовлетворение этих нужд с помощью существующих и новых банковских продуктов с целью роста стоимости банка, максимизации прибыли и соблюдения общественных интересов. Важность представленного нами подхода состоит в том, что выбор, завоевание и удержание рынков сбыта банковской продукции обеспечивают банкам источник доходов и прибыли согласно их нуждам и перспективам развития, а также требуют от банка создания эффективной системы планирования.

Наличие и разнообразие различных научных трудов, которые освещают вопросы банковской конкуренции, а также наличие критических точек зрения специалистов-практиков свидетельствуют о том, что поднятая проблема имеет определенный уровень актуальности и является вопросом первостепенной важности для развития современного банка.

Анализ последних исследований и публикаций. Конкуренции между коммерческими банками посвящены работы многих украинских и зарубежных экономистов. Исследованию данного вопроса уделяют свое внимание И. Фомин, О. Сидельник, О. Рац, Ю. Тысячная, Р. Корнилюк, М. Портер [1 – 5] и др. Все указанные авторы согласны с тем, что конкурентная борьба превращается в повседневную работу коммерческих банков с единой целью – обеспечить устойчивое положение на рынке банковских услуг. Их научные работы стали основой для исследования роли клиентской базы в процессе выживания банка и повышения его конкурентных преимуществ. Вопросы реализации стратегии удовлетворения потребностей клиентов раскрываются в работах А. Андреевой, Д. Трофимова, И. Бритченко, Ж.-Э. Мерсье и Ж.-Э. Писини [6 – 7; 11 – 12] и др.

Высоко оценивая вклад указанных авторов в решении теоретических и практических аспектов процесса обеспечения конкурентоспособности банковских учреждений, заметим, что наряду с существующими исследованиями данной проблематики имеется целый ряд проблем, требующих дополнительного освещения, в частности вопросы использования инструментов стратегического маркетинга в управлении конкурентоспособностью банка.

Постановка задания. Главная цель исследования посвящена рассмотрению необходимости применения инструментов маркетинга в целях повышения конкурентоспособности и конкурентных преимуществ банков. Ключевыми задачами намеченной сферы исследования выступают:

- раскрытие взаимосвязи между конкурентоспособностью коммерческого банка и его долей на рынке банковских услуг;
- исследование интеграции стратегии максимального удовлетворения потребностей клиентов в практику стратегической конкуренции на рынке банковских услуг;
- обоснование целесообразности проведения конкурентного анализа банка с помощью SWOT-анализа в управлении конкурентоспособностью.

Изложение основного материала исследования.

Изучение банковской конкуренции позволяет утверждать, что под банковской конкуренцией не следует понимать отношения, которые имеют место исключительно между коммерческими банками [1; 2; 5; 6]. Ее нужно рассматривать как процесс соперничества, которое осуществляется в динамике между субъектами банковского рынка, одновременно заинтересованными в достижении одной и той же цели, в ходе которого они стремятся обеспечить себе устойчивое положение на этом рынке. Как показывает опыт, одной из причин пересмотра банками основ своей деятельности является усиление конкуренции как между отдельными коммерческими банками, так и между другими кредитно-финансовыми институтами и теми же самыми банками, когда все вышеперечисленные учреждения предоставляют клиентам те же самые услуги на том же самом рынке (или сегменте рынка).

Конкурентоспособность коммерческого банка выступает как комплексная, интегрированная характеристика его деятельности, которая, отображая степень успешности функционирования банка на конкурентном рынке в ходе сохранения и расширения его рыночных позиций, предусматривает способность эффективно использовать ресурсы и получать при условиях умеренного риска прибыль в размере, не ниже чем соответствующий показатель конкурентов [8].

Маркетинговый аспект конкурентоспособности банка отображает, прежде всего, степень влияния банка на рыночную ситуацию и характеризуется долей банка на рынке банковских услуг. Размер рыночной доли определяет те возможности, которые имеет коммерческий банк для влияния на банковский рынок и на конкурентов. Чем большей долей рынка владеет коммерческий банк, тем легче себя рекламировать, ссылаясь на высший уровень надежности банка, и соответственно – иметь доступ к ресурсам

клиентов. Анализируя рынок, реализуется возможность получить информацию о том, какой долей рынка владеет коммерческий банк и какой у него статус, а именно: является он лидером или аутсайдером финансового рынка или к какой группе банков по рейтингу он принадлежит.

Что касается Украины, то стратегическое позиционирование на рынке банковских услуг характеризуется концентрацией активов у крупнейших банков (табл. 1).

Как показывают данные табл. 1, лидирующее положение на рынке банковских услуг в Украине занимают крупнейшие универсальные банки, в том числе с государственным участием. По состоянию на 01.01.2015 г. у шести крупнейших банков сосредоточено 48% всех активов банковской системы. Особое место среди этой пятерки занимает ПАО КБ «ПРИВАТБАНК», доля которого в активах банковской системы Украины составляет 15,5%. Такой показатель делает указанный банк лидером банковской системы и даёт возможность существенного влияния на банковский рынок. Что касается АО «Ощадбанк» и АО «Укрэксимбанк», то они удерживают высокие позиции только благодаря существенной поддержке со стороны Министерства финансов и Национального банка Украины, а также значительному системному значению.

Таким образом, сложившееся в Украине значительное неравенство сил конкурентов снижает интенсивность банковской конкуренции, открывает возможности для олигополистического сговора, ограничения конкуренции и монополизации рынка.

Занять прочную позицию на рынке банковских услуг коммерческому банку позволяют и другие его конкурентные преимущества. На практике конкурентные преимущества банка могут иметь разнообразные формы: имидж банка; величина уставного капитала; высокое качество оказываемых услуг; устойчивая клиентская база; развитая корреспондентская сеть; наличие систем расчетов и спектр оказываемых услуг; наличие филиальной сети и перспективы ее расширения; действенная реклама и пр.

Именно клиенты играют решающую роль в процессе выживания банка на рынке и именно им необходимо уделять наибольшее внимание. Коммерческий банк, который смог привлечь большое количество клиентов и они в процессе обслуживания были удовлетворены, а также в дальнейшем стали постоянными клиентами, становится авторитетным на банковском рынке. Таким образом, банк имеет возможность стать конкурентоспособным благодаря своей клиентской базе.

В основе современного банковского маркетинга лежит стратегия максимального удовлетворения потребностей клиентов, которая, в свою очередь, приводит к существенному повышению рентабельности деятельности банков. По мнению французских специалистов Ж.-Э. Мерсье и Ж.-Э. Писини [12], в области банковского маркетинга происходит настоящая революция, связанная с разработкой и реализацией стратегии удовлетворения потребностей клиентов. По их оценкам, розничные банки, способные осуществлять подобную стратегию, могут повысить рентабельность своих операций в расчете на одного клиента на 50 – 100%, в том числе за счет таких факторов, как маркетинг, учитывающий жизненный цикл клиента (на 25 – 50%); стратегия привлечения и удержания клиентов

(на 20–40%); использование альтернативных каналов сбыта (на 5 – 10%). В то же время, менеджменту банка необходимо контролировать уровень удовлетворенности постоянных клиентов, осуществлять расходы на создание новых программных комплексов, которые помогут отслеживать всё, что происходит с клиентом.

Осуществляя стратегию максимального удовлетворения потребностей клиентов, банк должен учитывать структуру благосклонности клиентов, так как именно она помогает правильно распределить маркетинговые усилия с учетом размера и особенностей того или иного её элемента.

По мнению автора, всех потребителей банковских продуктов необходимо представить тремя группами: благосклонные; достижимые-неклиенты; недостижимые. В свою очередь, к группе благосклонных клиентов отнести подгруппы:

- надежные – это клиенты, максимально благосклонные к банку, очень маловероятно, что они переключатся на другие банки в ближайшем будущем;
- средние – клиенты, которые пользуются услугами банка, благосклонные к нему, поэтому вероятность их перехода в другой банк низкая;
- нестабильные – клиенты банка, которые с наибольшей вероятностью могут перейти в банк-конкурент и активно ищут альтернативы.

Большой удельный вес среднеблагосклонных клиентов в общей численности клиентской базы банка указывает на необходимость применения программ лояльности (систем накопления баллов, дисконтных программ, общих с другими брендами проектов) для того, чтобы перевести их в категорию надежных. И, естественно, маркетинговые усилия, направленные на группу нестабильных клиентов, имеют низкую целесообразность.

По мнению автора, степень стабильности клиентской базы банка может быть охарактеризована показателями динамики его депозитного портфеля. По данным НБУ [10], общий объём депозитов в Украине по состоянию на 01.01.2015 г. составил 672402 млн грн, что на 3942 млн грн больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (табл. 2).

Как видно из табл. 2, клиентская база банков Украины достаточно остро реагировала на политические изменения и кризисные явления в экономике. В результате такой реакции многие банки получили дисбаланс счетов в связи с оттоком денежных средств с депозитных счетов клиентов. Особенно показательным стал 2014 г., так как в этот период произошла аннексия АР Крым со стороны России, началось военное противостояние на востоке Украины и в связи с этим – частичная перестройка экономики Украины на военные рельсы. Политические сдвиги и ситуация неопределённости в мирном разрешении конфликта вызвали макрофинансовый шок (постепенное обесценивание гривны, спад промышленного производства, снижение уровня жизни), что привело к значительному оттоку вкладов из банковской системы Украины. Как отмечает Р. Корнилюк в «Аналітичний огляд банків України. Депозити. 2015. March» [4], одними из лидеров оттока депозитов в гривне за 2014 г. стали: ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»

Таблиця 1

Объёмы активов банков Украины за 2010 – 2014 гг., млн грн

Название банка	По состоянию на 01.01.2011 г.	Удельный вес, %	Место в банковской системе	По состоянию на 01.01.2012 г.	Удельный вес, %	Место в банковской системе	По состоянию на 01.01.2013 г.	Удельный вес, %	Место в банковской системе	По состоянию на 01.01.2014 г.	Удельный вес, %	Место в банковской системе	По состоянию на 01.01.2015 г.	Удельный вес, %	Место в банковской системе
Приватбанк	113437	12,04	1	145118	13,76	1	172429	8,46	1	214491	9,24	1	204585	15,54	1
Укрэксимбанк	73172	7,77	2	75103	7,12	2	87949	4,32	2	94349	4,07	3	126000	9,57	3
Ощадбанк	59019	6,26	3	73968	7,02	3	85995	4,22	3	103568	4,46	2	128104	9,73	2
Дельта Банк	13798	1,47	18	23216	2,20	12	29842	1,46	8	55298	2,38	4	60303	4,58	4
Проминвестбанк	34613	3,67	7	38160	3,62	6	41318	2,03	5	39737	1,71	7	56656	4,30	5
Украсоцбанк	41603	4,42	6	40207	3,81	5	38829	1,91	6	43057	1,86	6	48258	3,67	6
Райффайзен Банк Аваль	55100	5,85	4	51347	4,87	4	47694	2,34	4	43460	1,87	5	46859	3,55	7
ВТБ Банк	33144	3,52	8	37067	3,52	7	34212	1,68	7	25286	1,09	13	36502	2,77	10
Надра	22908	2,43	11	26739	2,54	11	27684	1,36	10	31116	1,34	10	35878	2,73	11
Первый Украинский Международный Банк	18098	1,92	13	34866	3,31	8	28229	1,39	9	33207	1,43	9	35439	2,69	12
Другие банки	477481	50,68	-	508481	48,23	-	1443641	70,83	-	1637416	70,55	-	538111	40,87	-
Итого по банковской системе	942084	100,0	-	1054272	100,0	-	2038092	100,0	-	2320985	100,0	-	1316718	100,0	-

Составлено автором на основе источника [10]

Таблиця 2

Анализ объёмов привлечения депозитов банками Украины за 2012 – 2014 г., млн грн

Наименование банка	Группа согласно классификации НБУ	Депозитный портфель				
		по состоянию на 01.01.2013 г.	по состоянию на 01.01.2014 г.	прирост, %	по состоянию на 01.01.2015 г.	прирост, %
Приватбанк	1	106342	133551	25,6	141338	5,8
Укрэксимбанк	1	44841	42970	-4,2	60126	39,9
Ощадбанк	1	39399	46341	17,6	55368	19,5
Райффайзен Банк Аваль	1	27804	26419	-5,0	28800	9,0
Дельта Банк	1	17198	36126	110,1	35628	-1,4
Первый Украинский Международный Банк (ПУМБ)	1	17465	20444	17,1	24516	19,9
Укрсоцбанк	1	18370	21611	17,6	22501	4,1
УкрСиббанк	1	17313	16632	-3,9	17424	4,8
Альфа-банк	1	14376	15831	10,1	18061	14,1
Сбербанк России	1	13280	18910	42,4	14935	-21,0
Проминвестбанк	1	13986	13898	-0,6	13683	-1,5
Другие банки	-	235926	275727	16,9	240022	-12,9
Итого по банковской системе	-	566300	668460	17,7	672402	0,6

Составлено автором на основе источников [4; 10]

(11389 млн грн), ПАО «Дельтабанк» (3791 млн грн), ПАО «Сбербанк России» (2165 млн грн) и пр. Ситуация в ПАО «Дельтабанк» ухудшилась и в связи с введением временной администрации в конце 2014 г.

Несмотря на вышеизложенные проблемы, лидерами на рынке депозитов остаются такие крупнейшие системные банки Украины, как ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» (который смог добиться прироста своей депозитной базы на 5,8% за счёт вкладов в иностранной валюте), АО «Укрэксимбанк», АО «Ощадбанк», ПАО «Райффайзен банк Аваль», ПАО «ПУМБ» и дочка российского ПАО «Альфа-Банк». Эти банки сумели показать позитивную динамику прироста объёмов своих депозитных портфелей. ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» имеет объём депозитного портфеля, который в несколько раз превышает объёмы других банков. Так, объём депозитного портфеля ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» в 2,3 раза превышает объём депозитного портфеля своего ближайшего конкурента – АО «Укрэксимбанк». Особенно значимыми являются показатели размеров депозитных портфелей государственных банков, таких как АО «Укрэксимбанк» и АО «Ощадбанк», благодаря тому, что имеют государственную гарантию по вкладам.

Феномен ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» поясняется высокой степенью дифференциации услуг. Дифференциация в этом случае представляет собой индивидуализацию продуктов и услуг, придание им характеристик, отличающихся от аналогичных продуктов и услуг других банков. ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» располагает известностью своей торговой марки и покупательскими предпочтениями («лояльностью клиентов»), возникшими на основе проводившейся

ранее рекламы, совершенствования сервиса, отличительных черт банковского продукта и даже просто тем фактом, что он был одним из первых в отрасли. Важную роль в развитии банка имеет его миссия. Миссия ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» состоит в предоставлении банковских услуг с наилучшим качеством обслуживания на прозрачных и справедливых условиях всем жителям и компаниям страны [9].

Технологии банковского маркетинга должны не только включать системы определения потребностей клиентов, создания новых финансовых продуктов, но и способствовать формированию многофакторной стратегической модели конкурентоспособного развития банка. ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» как банк-лидер достаточно часто выпускает на рынок банковских услуг новые модификации банковского продукта и финансовой услуги, блокирует действия конкурентов более мощной атакой.

Невзирая на все конкурентные преимущества, которые имеет ПАО КБ «ПРИВАТБАНК», он не застрахован от изменений во внешней среде, нестабильности политического состояния и экономической политики государства. Целесообразно проанализировать основные факторы макросреды ПАО КБ «ПРИВАТБАНК». В табл. 3 приведены факторы макросреды, которые создают возможности для развития ПАО КБ «ПРИВАТБАНК». Автором исследованы их возможное влияние и сила этого влияния на банк (по 10-ти балльной шкале, которая допускает оценки от 1 до 10 баллов: 1 балл – очень незначительное влияние фактора, 10 – максимальное влияние фактора) и выяснены соответствующие действия банка для реализации предоставленных возможностей.

Факторы макросреды, которые создают возможности для ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»

Факторы	Проявление	Сила влияния на банк	Действия банка
1. Рост объемов промышленного производства	Рост спроса на кредитные ресурсы, увеличение количества кредитоспособных заемщиков	9	Расширить ресурсную базу банка и увеличить объемы кредитования экономики
2. Активизация субъектов предпринимательской деятельности	Рост размеров доходов граждан увеличивает уровень сбережений населения, который дает возможность банку рассчитывать на дополнительные возможности формирования ресурсной базы	6	Разработать действенные маркетинговые программы по привлечению средств населения и субъектов хозяйствования и направить эти средства в наиболее прибыльные проекты (прежде всего кредитные проекты)
3. Рост жизненного уровня населения Украины	Увеличение доходов населения способствует увеличению сбережений, которые, в свою очередь, увеличивают депозиты населения, и к тому же повышается спрос на банковские услуги со стороны населения	7	Банку необходимо: 1) расширить объемы кредитования; 2) активно внедрять и выводить на рынок банковские услуги для населения, в том числе услуги платежных систем с использованием пластиковых карточек
4. Активизация фондового рынка Украины	Активизация фондового рынка открывает для банка значительный сегмент финансового рынка, на котором возможно эффективно размещать финансовые ресурсы и получать прибыль	6	В случае появления положительных тенденций на фондовом рынке банка необходимо активизировать свою деятельность с ценными бумагами
5. Активизация внешнеэкономической деятельности предприятий Украины	Активизация внешнеэкономической деятельности украинских предприятий увеличивает объемы международных расчетов	7	Банку необходимо активизировать работу по поиску новых банков-корреспондентов за рубежом и привлечь в круг своих клиентов украинские предприятия, которые занимаются ВЭД

Проанализируем факторы макросреды, которые создают определенные угрозы для развития ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» на украинском финансовом рынке (табл. 4).

Проведенная диагностика внешней среды функционирования ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» выявила наиболее существенные факторы, которые создают возможности и угрозы для развития банка. На основании выделенных возможностей и угроз внешней среды, учитывая сильные и слабые стороны внутренней среды, сформулируем матрицу SWOT, в которой представлены альтернативные варианты стратегий развития ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» в зависимости от комбинаций факторов внутренней и внешней среды (табл. 5).

Таким образом, с помощью SWOT-анализа определены основные приоритеты деятельности ПАО КБ «ПРИВАТБАНК». Матрица позволила проследить степень влияния сильных и слабых сторон банка на рыночные возможности, которые открываются перед банком. Проведенный анализ выявил максимальное количество стратегических проблем, возможность их решения и является отправной точкой для разработки стратегии деятельности ПАО КБ «ПРИВАТБАНК».

Выводы. По результатам исследования можно сделать вывод о необходимости использования маркетингового подхода при разработке модели конкурентоспособного развития банка. Важность представленного нами подхода состоит в том, что выбор, завоевание и удержание рынков сбыта банковской продукции обеспечивают банкам источник доходов и прибыли согласно их нуждам и перспекти-

вам развития. Раскрытие взаимосвязи между конкурентоспособностью коммерческого банка и его долей на рынке банковских услуг было осуществлено на примере банковской системы Украины, что позволило оценить стратегическое позиционирование банков-участников. Выявлено, что лидирующее положение на рынке банковских услуг в Украине занимают крупнейшие универсальные банки, в том числе с государственным участием. Такое значительное неравенство сил конкурентов снижает интенсивность банковской конкуренции, открывает возможности для олигополистического сговора, ограничения конкуренции и монополизации рынка.

Для того чтобы занять прочную позицию на рынке банковских услуг, коммерческому банку рекомендуется интегрировать стратегию максимального удовлетворения потребностей клиентов при разработке модели конкурентоспособного развития банка.

Невзирая на все конкурентные преимущества, которыми могут располагать банковские учреждения, они не застрахованы от изменений во внешней среде, нестабильности политического состояния и экономической политики государства. В связи с этим, банкам рекомендуется использовать SWOT-анализ для оценивания степени влияния сильных и слабых сторон банка на рыночные возможности, которые открываются перед банком.

Перспективы дальнейших исследований обосновывают необходимость усовершенствования способов взаимодействия с клиентами в целях повышения объема продаж банковских услуг и доли рынка, а также операционной

Таблиця 4

Факторы макросреды, которые создают угрозы для развития ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»

Факторы	Проявление	Сила влияния на банк	Действия банка
1. Инфляция	Обесценение активов; трудности с возвратом долгосрочных кредитов	7	Осуществление банковских операций, сохраняющих покупательную способность денег; учёт инфляционного влияния при определении ставки кредитования
2. Спад в экономике	Усиление конкуренции между банками по предоставлению кредитов, уменьшение количества кредитоспособных заемщиков и спроса на банковские кредиты	9	Переориентация из предоставления кредитов на предоставление банковских услуг населению
3. Рост безработицы, падение жизненного уровня населения	Обесценение рабочей силы, увольнение рабочих, сокращение депозитов населения, сокращение ресурсной базы банка	7	Эффективное управление активами и пассивами, диверсификация источников капитала
4. Увеличение налогового бремени	Ухудшение финансового состояния предприятий, «тенизация» экономики, отток капиталов из банковской системы в «тень»	8	Диверсификация деятельности в других направлениях предоставления финансовых услуг
5. Форс-мажорные обстоятельства	Война, стихийные бедствия, и т. п.	9	Страхование на случай стихийного бедствия

Таблиця 5

Матрица SWOT ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»

	Возможности	Угрозы
Слабые стороны	Стратегия ликвидации слабых сторон с помощью возможностей. Основные слабые стороны ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» – значительный уровень дифференциации прибыльности бизнеса в разных регионах Украины. Стратегия направлена на увеличение прибыльности бизнеса в разных регионах за счет приобретения действующих сбытовых точек и привлечения новых клиентов, учитывая их сегментационные особенности с помощью эффективной сбытовой и коммуникационной политики	Стратегия, направленная на устранение слабых сторон для минимизации отрицательного влияния внешних угроз. В данной ситуации ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» необходимо мобилизовать весь свой потенциал с целью сохранения лидирующего положения на рынке. Успешная деятельность банка в данных условиях возможна за счет оптимизации расходов и концентрации на наиболее рентабельных направлениях банковской деятельности, исключая из портфеля банковских продуктов неперспективные направления
Сильные стороны	Стратегия направлена на использование существующих возможностей за счет сильных сторон банка. Она базируется на постоянном расширении ассортимента банковских продуктов и введении продуктов-новинок, увеличении предложения услуг на розничном сегменте рынка, повышении качества обслуживания в фронтах-офисах ПАО КБ «ПРИВАТБАНК», развитии региональной сети банка. Основные внутренние сильные стороны данной стратегии – широкий портфель услуг, высокое качество обслуживания, конкурентные цены на услуги, значительные финансовые ресурсы ПАО КБ «ПРИВАТБАНК»	Стратегия защиты от угроз за счет сильных сторон. Угрозы связаны с возрастающей конкуренцией со стороны крупных иностранных банков, которые поглощают местные банки. Стратегия развития ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» направлена на нейтрализацию агрессии конкурентов и на защиту своего рыночного сегмента и ниши. Реализация стратегии состоит в формировании лояльности со стороны розничного и корпоративного сегментов через комплексность предложения и качественное обслуживание, активной маркетинговой политики

эффективности. Особенно это касается взаимодействия банков с физическими лицами. «Рост числа пользователей сети Интернет, распространение смартфонов и других современных средств коммуникации максимально сократили дистанцию между розничными банками и физическими лицами, многократно повысили объем и интенсивность взаимного информационного обмена, сделали новейшие технологии основным и самым перспективным каналом продаж розничных банковских услуг» [11, с. 91]. Систем-

ная работа банков в этом направлении даст возможность построить взаимоотношения с клиентами более результативно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фомін І. Рейтингова оцінка комерційного банку в системі діагностики його конкурентоспроможності / І. Фомін // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 11 – 13.

2. Сідельник О. П. Система управління конкурентоспроможністю банку / О. П. Сідельник // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (09). – С. 35 – 38.

3. Рац О. М. Дослідження конкурентних переваг банків на депозитному ринку України / О. М. Рац, Ю. С. Тисячна // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 388 – 394.

4. Корнилюк Р. Аналітичний огляд банків України. Депозити. 2015. March / Р. Корнилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bankografo.com/ubqr#>

5. Портер Е. М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – [2-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.

6. Брітченко І. Г. Клієнтела як механізм визначення вартості комерційного банку : монографія / І. Г. Брітченко, О. Г. Трикозенко ; [під наук. ред. проф. Брітченка І. Г.]. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 270 с.

7. Андреева А. В. Особенности конфликтно-динамической концепции стратегического маркетинга на посткризисном рынке банковских услуг / А. В. Андреева // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Т. 8, № 3. – Ч. 3. – С. 84 – 89.

8. Неізнана О. В. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності банківських установ / О. В. Неізнана // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 1 (02). – С. 143 – 147.

9. ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.privatbank.ua>

10. Показники фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category>

11. Трофимов Д. В. Самоорганизующиеся системы: управление продажами розничных банковских услуг / Д. В. Трофимов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 21 (219). – С. 88 – 92.

12. Mercier J.-E., Pacini, J.-E. Marketing: Objectif rentabilite / J.-E. Mercier, J.-E. Pacini // Banque. – 1998. – № 594.

REFERENCES

Andreeva, A. V. "Osobnosti konfliktno-dinamicheskoy kontseptsii strategicheskogo marketinga na postkrisisnom rynke bankovskikh uslug" [Features conflict-dynamic concept of strategic

marketing at the postcrisis banking market]. TERRA ECONOMICUS vol. 8, no. 3 (2010): 84-89. Niezviestna, O. V. "Metodychni pidkhody do analizu i otsiniuvannya konkurentospromozhnosti bankivskykh ustanov" [Methodological approaches to the analysis and evaluation of the competitiveness of banking institutions]. Krymskyi ekonomichnyi visnyk, no. 1 (02) (2013): 143-147.

Britchenko, I. H., and Trykozenko, O. H. Kliientela yak mekhanizm vyznachennia vartosti komertsiihoho banku [Clientele as a mechanism for determining the value of a commercial bank]. Poltava: RVV PUET, 2011.

Fomin, I. "Reitynhova otsinka komertsiihoho banku v systemi diahnozyky ioho konkurentospromozhnosti" [Rating evaluation of commercial banks in the system diagnostics competitiveness]. Visnyk NBU, no. 4 (2002): 11-13.

Kornyliuk, R. "Analitychnyi ohliad bankiv Ukrainy. Depozyty. 2015. March" [Analytical review of banks in Ukraine. Deposits. 2015. March]. <http://bankografo.com/ubqr#>

Mercier, J. -E., and Pacini, J. -E. "Marketing: Objectif rentabilite" Banque, no. 594 (1998).

PAT KB «PRIVATBANK». <http://www.privatbank.ua>
"Pokaznyky finansovoi zvitnosti bankiv Ukrainy" [Indicators of financial statements of banks in Ukraine]. <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category>

Porter, E. M. Konkurentnaia strategiia. Metodika analiza otrasley i konkurentov [Competitive Strategy. Methods of Analyzing Industries and Competitors]. Moscow: Alpina Biznes Bucs, 2006.

Rats, O. M., and Tysiachna, Yu. S. "Doslidzhennia konkurentnykh perevah bankiv na depozytnomu rynku Ukrainy" [The study of competitive advantage of banks in the deposit market of Ukraine]. Problemy ekonomiky, no. 4 (2014): 388-394.

Sidelnik, O. P. "Systema upravlinnia konkurentospromozhnosti banku" [The control system of the bank's competitiveness]. Molodyi vchenyi, no. 6 (09) (2014): 35-38.

Trofimov, D. V. "Samoorganizuiushchiesia sistemy: upravlenie prodazhami roznichnykh bankovskikh uslug" [Self-organizing systems: sales management of retail banking services]. Rossiyskoe predprinimatelstvo, no. 21 (219) (2012): 88-92.

ОСОБЛИВОСТІ ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ КРЕДИТІВ, НАДАНИХ УКРАЇНСЬКОЮ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ РЕЗИДЕНТАМ

© 2015 ПОГОРЕЛЕНКО Н. П.

УДК 336:71:519.24

Погореленко Н. П.

Особенности динамики объемов кредитов, выданных украинской банковской системой резидентам

Питання, пов'язані з процесами кредитування, постійно знаходяться у центрі уваги. При цьому особливого значення набуває, власне, аналіз динаміки обсягів наданих кредитів, бо вона в цілому визначає рухомість вихідних фінансових потоків як окремих банків, так і банківської системи з погляду досягнення стабільності функціонування банківської системи, окремих банків та розвитку економіки в цілому. Метою статті є проведення аналізу наявної рухомості кредитних потоків вітчизняної банківської системи одночасно як з погляду обраного періоду часу для такого дослідження, так і окремих інтервалів з обраного періоду часу. За допомогою вейвлет-аналізу було визначено локальні особливості досліджуваних часових рядів за рахунок декомпозиції вхідних даних на два ряди даних, один з яких визначається набором апроксимуючих коефіцієнтів, а інший – деталізуючих коефіцієнтів. Апроксимуючі коефіцієнти узагальнюють трендові ознаки досліджуваного часового ряду, а деталізуючі коефіцієнти розкривають наявні особливості досліджуваного часового ряду. Вейвлет-перетворення як складова проведення вейвлет-аналізу дозволило побудувати ієрархічну структуру вхідного досліджуваного часового ряду, що розширило можливості проведення більш детального аналізу для часового ряду, який досліджується. Застосування вейвлет-аналізу дозволяє конкретизувати періоди узгодженості та розбалансованості між окремими рядами аналізованих даних. Це надає змогу робити висновки щодо обґрунтованого корегування динаміки складових загального ряду обсягів кредитів, наданих резидентам і формувати зважену політику впливу на діяльність банківської системи. Предметом подальших наукових досліджень є розробка рекомендацій з регулювання банківської діяльності на основі результатів вейвлет-аналізу.

Ключові слова: кредити, банківська система, фінансові потоки, нефінансові корпорації, домашні господарства, часовий ряд, вейвлет-аналіз

Рис.: 4. **Бібл.:** 15.

Погореленко Наталія Петрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

Email: pogorelenko@inbox.ru

УДК 336:71:519.24

UDC 336:71:519.24

Погореленко Н. П. Особенности динамики объемов кредитов, выданных украинской банковской системой резидентам

Pogorelenko N. P. Peculiarities of the Dynamics of Volume of Credits Granted by the Ukrainian Banking System to Residents

Любые вопросы, связанные с процессами кредитования, постоянно находятся в центре внимания. При этом особую роль приобретает, собственно, анализ динамики объемов выданных кредитов, поскольку она определяет движение исходящих финансовых потоков как отдельных банков, так и банковской системы с точки зрения стабильности функционирования банковской системы, отдельных банков и развития экономики в целом. Целью статьи является анализ движения кредитных потоков отечественной банковской системы одновременно как с точки зрения выбранного периода времени, так и для отдельных интервалов в этом периоде времени. С помощью вейвлет-анализа были определены локальные особенности исследуемых временных рядов за счет декомпозиции входящих данных на два ряда данных, один из которых определяется набором аппроксимирующих коэффициентов, а другой – детализирующих коэффициентов. Аппроксимирующие коэффициенты обобщают трендовые признаки исследуемого временного ряда, а детализирующие коэффициенты раскрывают имеющиеся особенности исследуемого временного ряда. Вейвлет-преобразование как составляющая проведения вейвлет-анализа позволило построить иерархическую структуру входящего исследуемого временного ряда, что расширило возможности проведения более детального анализа для анализируемого временного ряда. Использование вейвлет-анализа позволяет конкретизировать периоды согласования и разбалансирования между отдельными рядами анализируемых данных. Это даёт возможность сделать выводы относительно обоснованности корректировки динамики составляющих общего ряда объемов кредитов, выданных резидентам и формировать взвешенную политику влияния на деятельность банковской системы. Предметом дальнейших научных исследований является

Any questions related to crediting processes are constantly in the focus of attention. At that analyzing the dynamics of volume of the granted credits acquires a special role, as it determines movement of outgoing financial flows both of individual banks and the banking system in terms of stability of the banking system, individual banks and economic development in general. The purpose of the article is to analyze the movement of credit flows of the domestic banking system both with relation to the selected time period and for individual intervals during this time period. With the help of wavelet analysis local peculiarities of the studied time series have been identified due to decomposition of the incoming data into two sets of data, one of which is determined by a set of approximation coefficients, and the other — by that of detail ones. Approximation coefficients generalize the trend characteristics of the studied time series and detail coefficients reveal the existing peculiarities of the studied time series. The wavelet transform as a part of wavelet analysis permitted to build a hierarchical structure of the incoming studied time series, which increased the possibility of carrying out a more detailed analysis of the studied time series. Using wavelet analysis allows specifying periods of correlation and decorrelation between individual series of the analyzed data. It permits to draw conclusions about justifying adjustments of dynamics of components in the general series of the credit volume granted to residents and create a balanced policy of the impact on the banking system activity. The subject of the further research is developing recommendations on regulation of banking activities based on wavelet analysis.

Key words: credits, banking system, financial flows, non-financial corporations, households, time series, wavelet analysis

Fig.: 4. **Bibl.:** 15.

разработка рекомендаций по регулированию банковской деятельности на основе вейвлет-анализа.

Ключевые слова: кредиты, банковская система, финансовые потоки, нефинансовые корпорации, домохозяйства, временной ряд, вейвлет-анализ

Рис.: 4. Библ.: 15.

Погореленко Наталия Петровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

Email: pogorelenko@inbox.ru

Pogorelenko Nataliya P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

Email: pogorelenko@inbox.ru

Вступ. Кредитування є однією з основних функцій, яка виокремлює банківську діяльність від інших видів діяльності на фінансовому ринку. Разом з цим, банківське кредитування є тією визначальною складовою такої функції банківської системи, як трансформаційна функція. Виконання трансформаційної функції банківською системою дозволяє не лише здійснювати цілеспрямований перетік вільних фінансових ресурсів між різними секторами економіки та окремими суб'єктами господарювання, а й примножувати залучені кошти, створювати умови для економічного зростання. Відтак будь-які питання, що пов'язані з процесами кредитування, постійно знаходяться у центрі уваги дослідників. При цьому особливого значення набувають питання з аналізу динаміки обсягів наданих кредитів, бо така динаміка в цілому визначає рухомість вихідних фінансових потоків як окремих банків, так і банківської системи в цілому. Це і визначає актуальність обраного напрямку дослідження, його практичну спрямованість та значимість з погляду досягнення стабільності функціонування банківської системи, окремих банків та розвитку економіки в цілому.

Огляд публікацій та обґрунтування мети дослідження. Аналізуючи динаміку обсягів наданих кредитів різними дослідниками, можна відмітити, що, зазвичай, для її розкриття використовують різноманітні статистичні методи.

Наприклад, О. І. Воробйова та О. Малахова для аналізу динаміки фінансових потоків банків, що узагальнюють рухомість відповідних фінансових ресурсів, використовують методи описової статистики [1; 2]. Це, насамперед, надає можливості дослідити рівномірність обсягів наданих кредитів та динаміку їх приросту за підсумками визначеного періоду часу, який обрано для аналізу.

Поряд з цим Н. В. Рогожнікова та О. К. Малютін для узагальнення динаміки кредитних потоків банків застосовують методологію структурного аналізу, що дозволяє визначити та підкреслити особливості досліджуваних даних та розкрити змінність обсягів наданих кредитів у залежності від обраних періодів часу, різновидів наданих кредитів або видів клієнтів банку (фізичних або юридичних осіб) [3; 4].

Окрім цього, М. І. Крупка та Н. Б. Демчишак для розкриття сформованих умов руху кредитних потоків банків для забезпечення інвестиційної діяльності різних суб'єктів господарювання застосовують методи кореляційно-регресійного аналізу [5]. Зокрема, це дозволяє проаналізувати

вплив різних факторів на динаміку руху досліджуваних потоків фінансових ресурсів.

Натомість для аналізу динаміки обсягів кредитування також можуть застосовуватися:

- методи теорії нечіткої множини, які сприяють формалізованому узагальненню різних факторних умов впливу на рухомість кредитних потоків банків з погляду невизначеності сформованої економічної ситуації, в якій можуть діяти банки [6];
- методи теорії нелінійних систем, що дозволяють врахувати неоднозначність у факторах впливу на рухомість кредитних потоків банків та між динамікою руху вхідних (зокрема, пов'язаних із залученням коштів на депозитні рахунки клієнтів банку) та вихідних потоків банків [7];
- методи теорії імовірності, які на підставі наявних даних надають можливості визначити прогностичні показники динаміки руху досліджуваних кредитних потоків банків [8].

Не менш цікавими виявляються й методи, які застосовані на попередній додатковій обробці вхідних даних, що сприяє розширенню меж аналізу, який здійснюється, та виявленню прихованих факторів впливу на сталість та стабільність динаміки руху кредитних потоків як окремих банків, так і банківської системи в цілому [9; 10; 11].

При цьому упроваджена спрямованість відмічених вище методів аналізу дозволяє розкривати, перш за все, певні параметри руху досліджуваних фінансових потоків кредитних ресурсів банків лише з погляду окремого інтервалу часу або на визначену дату проведення такого аналізу. Однак цього недостатньо з погляду одночасного врахування параметрів руху досліджуваних фінансових потоків кредитних ресурсів банків як для всього досліджуваного періоду часу, так й його окремих інтервалів. Тобто, поза межами аналізу залишається можливість проведення порівняльного аналізу для окремих інтервалів з досліджуваного періоду часу на фоні отриманих оцінок для досліджуваного періоду часу в цілому. Це накладає певну невизначеність щодо отриманих результатів та їх подальшого використання, принаймні, в умовах прояву різноманітних фінансово-економічних криз, що є притаманним для сучасного розвитку економіки в Україні. Саме це і визначає за доцільне в якості головної мети даного дослідження обрання проведення аналізу наявної рухомості кредитних потоків вітчизняної банківської системи одночасно як з погляду обраного періоду часу для такого дослідження, так

й окремих інтервалів з обраного періоду часу. При цьому не менш важливим є й питання співставлення як загального кредитного потоку вітчизняної банківської системи, так й окремих його складових, зокрема в розрізі найбільш важливих у даному сенсі секторів економіки.

Результати. Відповідно до поставленої мети дослідження та для більш повного її розкриття узагальнену структуру дослідження кредитних потоків вітчизняної банківської системи слід визначити відповідно до кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам. Доцільність виділення таких окремих кредитних потоків у загальній структурі кредитних потоків вітчизняної банківської системи визначається, тим що:

- кредити, надані нефінансовим корпораціям та кредити, надані домашнім господарствам є найбільшими складовими у структурі кредитів, нада-

них резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій);

- сумарний обсяг питомої ваги кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам, є не меншим, аніж 96% від загального обсягу кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій).

На рис. 1 (обчислено за даними офіційного сайту Національного банку України) наведено динаміку питомої ваги кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам у структурі кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій) в період часу з 01.2007 по 05.2015 у місячному обчисленні. Вибір вказаного проміжку часу для проведення даного дослідження обумовлено тим, що цей період включає найбільш нестійкі та складні періоди соціально-економічного розвитку України.

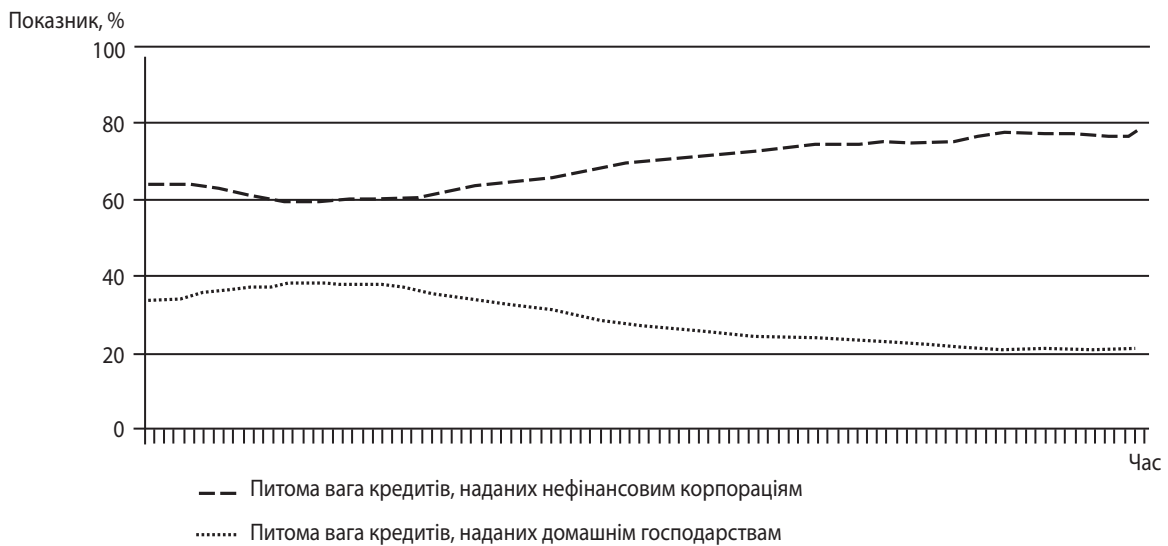


Рис. 1. Питому вага кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам у структурі кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій) в період часу з 01.2007 по 05.2015 у місячному обчисленні

З даних рис. 1 видно, що відображена динаміка є протилежною з погляду надання кредитів різним секторам економіки, які аналізуються. Тож варто констатувати, що динаміка обсягів наданих кредитів у розрізі окремих секторів економіки по-різному впливає на загальний обсяг кредитів, наданих резидентам у цілому. При цьому можна припустити, що змістовність такого впливу, як з погляду змінності питомої ваги окремих складових загального кредитування резидентів, так і загальної динаміки обсягів кредитів, наданих резидентам, визначається суто об'єктивними умовами економічного розвитку в Україні та дієвістю функціонування вітчизняної банківської системи. Тож проведення аналізу з розкриття наявної рухомості кредитних потоків вітчизняної банківської системи одночасно як з погляду обраного періоду часу для такого дослідження, так й окремих інтервалів з обраного періоду часу, набуває досить прозорого практичного сенсу.

Для розуміння взаємності впливів як між окремими складовими загального обсягу кредитів, наданих резиден-

там, так і з погляду дієвості окремих складових на підсумок з надання кредитів, розглянемо динаміку абсолютних значень обсягів кредитів, наданих резидентам у цілому, та у розрізі досліджуваних секторів економіки (рис. 2. побудовано за даними офіційного сайту Національного банку України).

З даних рис. 2 видно, що динаміка абсолютних значень обсягів кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій) та кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, є тотожною. Однак цього не можна сказати про динаміку абсолютних значень обсягів кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій), та кредитів, наданих домашнім господарствам.

Відмічений рівень взаємності між досліджуваними рядами, що подані за рис. 2, підтверджується значеннями коефіцієнта кореляції, який дорівнює:

- між рядами даних з кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних

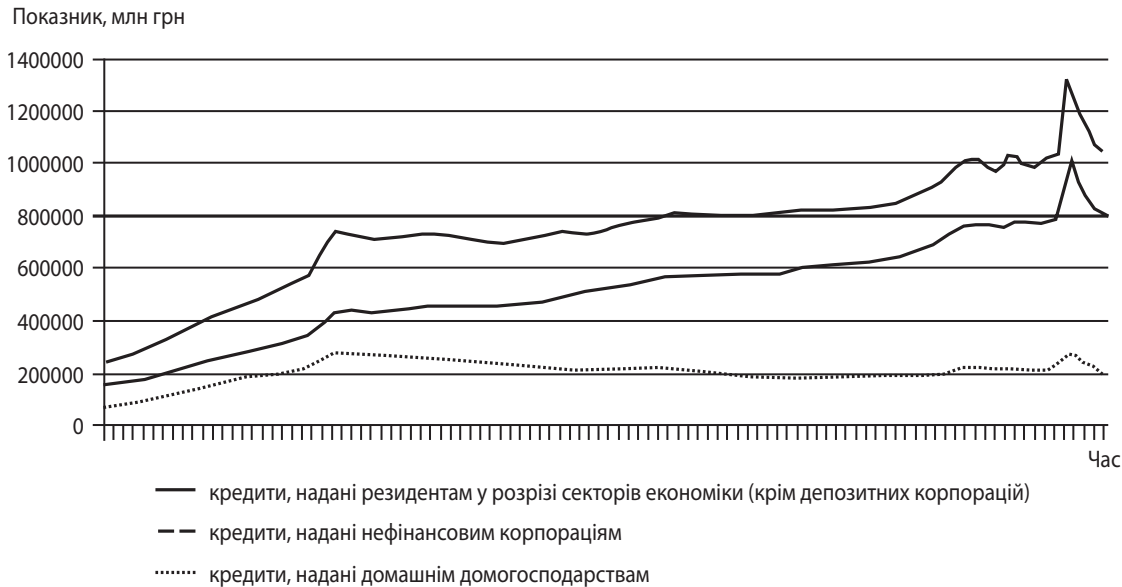


Рис. 2. Динаміка кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій) та їх окремих елементів в період з 01.2007 року по 05.2015 у місячному їх обчисленні

корпорацій) та кредитів, наданих нефінансовим корпораціям 0,98;

- між рядами даних з кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій), та кредитів, наданих домашнім господарствам, 0,60;
- між рядами даних з кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, та кредитів, наданих домашнім господарствам, 0,46.

Однак такі дані є характерні для всього періоду часу, який аналізується. Хоча, як видно з даних рис. 2, можна виділити і такі інтервали часу з досліджуваного періоду, де відповідна взаємність між аналізованими рядами даних може бути й меншою або вищою. Для з'ясування та розкриття наявних ознак взаємності між досліджуваними рядами даних скористаємося методологією вейвлет-аналізу [12; 13]. Доцільність застосування такої методології визначається тим, що вейвлет-аналіз дозволяє більш детально розкрити взаємність між досліджуваними рядами даних.

Зокрема, за допомогою вейвлет-аналізу можна визначити локальні особливості досліджуваних часових рядів за рахунок декомпозиції вхідних даних на два ряди даних, один з яких визначається набором апроксимуючих коефіцієнтів, а інший – деталізуючих коефіцієнтів [12; 13]. При цьому, апроксимуючі коефіцієнти узагальнюють трендові ознаки досліджуваного часового ряду, а деталізуючі коефіцієнти розкривають наявні особливості досліджуваного часового ряду. Таким чином, вейвлет-перетворення як складова проведення вейвлет-аналізу дозволяє побудувати ієрархічну структуру вхідного досліджуваного часового ряду, що й розширює можливості проведення більш детального аналізу для часового ряду, який досліджується. Поряд із цим на основі узагальнення часово-частотного відображення досліджуваних часових рядів можна більш повно співставити аналізовані ряди даних та виявити присутність неоднорідностей в їх динаміці. Окрім цього, на

основі побудови оцінок вейвлет-когерентності у вигляді часово-частотного відображення перетину аналізованих рядів даних, можна визначити змінність значень кореляції між обраними для дослідження рядами відносно окремих часових інтервалів з обраного періоду часу в цілому.

На рис. 3 (побудовано за даними рис. 2 згідно з методикою узагальнення часово-частотного відображення досліджуваних часових рядів [14; 15]) надано часово-частотне відображення аналізованих рядів даних для окремих кредитних потоків вітчизняної банківської системи за досліджуваній період часу. На рис. 3 позначено:

K – часово-частотне відображення часового ряду, який визначає обсяги кредитів, наданих резидентам у розрізі секторів економіки (крім депозитних корпорацій) у період з 01.2007 року по 05.2015 у місячному їх обчисленні;

K1 – часово-частотне відображення часового ряду, який визначає обсяги кредитів, наданих нефінансовим корпораціям в період з 01.2007 року по 05.2015 у місячному їх обчисленні;

K2 – часово-частотне відображення часового ряду, який визначає обсяги кредитів, наданих домашнім господарствам у період з 01.2007 року по 05.2015 у місячному їх обчисленні:

- по осі абсцис наведено шкалу часу, яка відповідає послідовності аналізованого відповідно, починаючи з 01.2007 та закінчуючи 05.2015;
- по осі ординат наведено зважену характеристику вейвлет-коефіцієнтів вхідних аналізованих рядів у часово-частотному просторі їх виміру за підсумками згрупованих періодів часу, який досліджується (починаючи з 01.2007 та закінчуючи 05.2015);
- вздовж кожного з рисунків подано окремі стовпчики як шкалу значимості, для відображеного на рис. 3. Відповідно до такої шкали її найменші значення відповідають несуттєвим значенням від-

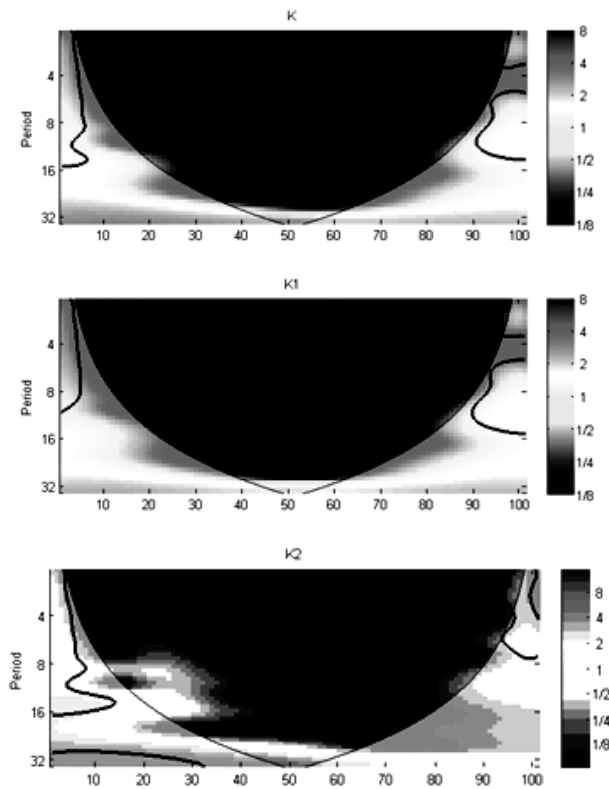


Рис. 3. Часово-частотне відображення аналізованих рядів даних за досліджуваний період часу

браженого на рис. 3, а найбільші значення – більш суттєвого значення відображеного на рис. 3. Окремі лінії – це локалізація проявів неоднорідностей за окремими досліджуваними часовими рядами відповідно до значимості таких неоднорідностей.

З даних рис. 3 видно, що часово-частотне відображення структури рядів даних для обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, є тотожними з погляду окремих інтервалів часу з досліджуваного періоду в цілому. При цьому така тотожність доводить, переважно, наявність незначних проявів неоднорідностей у досліджуваних рядах даних. Зокрема, з даних рис. 3 видно, що періодичність виникнення значних проявів неоднорідностей у досліджуваних рядах даних дорівнює не менш як 30 місяців.

Поряд із цим, часово-частотне відображення структури ряду даних для обсягів кредитів, наданих домашнім господарствам, значно відрізняється від часово-частотного відображення структури попередніх рядів даних. Особливо це простежується в період з 01.2007 по 12.2009 та у період з 10.2014 по 05.2015. Поясненням цього є:

- збільшення обсягів наданих кредитів населенню на передодні спалаху світової фінансової кризи;
- різке уповільнення темпів приросту кредитів після опанування світової фінансової кризи на теренах економічного простору України;
- зниження активності споживчого кредитування після революційних подій кінця 2013 початку 2014 років та розвинення кризових явищ у вітчизняному банківському секторі економіки на фоні

падіння промислового виробництва та тимчасової втрати окремих територій.

На рис. 4 (обчислено та побудовано за даними рис. 2 згідно з методикою визначення перехресних оцінок вейвлет-перетворення даних [14; 15]) відображено вейвлет-когерентність аналізованих рядів даних, яка загалом визначає змінність значень кореляції між обраними для дослідження рядами.

Подані позначення за рис. 4 відповідають позначенням рис. 3. Додатком є наявність множини стрілок. Така множина стрілок вказує на присутню узгодженість в динаміці досліджуваних часових рядів або, інакше кажучи, наявні стрілки відображають причинно-наслідкові зв'язки ведучого лагу у досліджуваних рядах. Зокрема [14; 15]:

- стрілка вправо вказує на однаковість причинно-наслідкового зв'язку ведучого лагу в досліджуваних рядах;
- стрілка вліво вказує на присутність зворотного причинно-наслідкового зв'язку ведучого лагу в досліджуваних рядах;
- нахил стрілок – на розбалансованість причинно-наслідкового зв'язку ведучого лагу в досліджуваних рядах.

З даних рис. 4 видно, що взаємна узгодженість між рядами даних обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, є тотожною як в цілому, так і з погляду окремих інтервалів часу з досліджуваного періоду. Тож можна вказати на те, що динаміка обсягів кредитів, наданих резидентам, цілком визначається динамікою обсягів кредитів, наданих нефінансовим корпораціям.

Узгодженість між рядами даних з обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих домашнім господарствам, є не суцільною. Більш того, у період з 03.2011 по 11.2012 можна спостерігати значне зменшення узгодженості між рядами даних з обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих домашнім господарствам. Поясненням цього є зменшення динаміки приросту кредитів, наданих домашнім господарствам на фоні:

- заострення проблем з поверненням попередніх кредитів після буму споживчого кредитування напередодні світової фінансової кризи та поширення її наслідків в Україні;
- зростання загальних обсягів кредитів, наданих резидентам за рахунок кредитів, наданих нефінансовим корпораціям.

Підтвердженням відміченого факту з прояву порушення узгодженості між рядами даних з обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих домашнім господарствам, є також присутня розбалансованість причинно-наслідкового зв'язку ведучого лагу в досліджуваних рядах, яка припадає на вказаний період часу з 03.2011 по 11.2012. Окрім цього, з даних рис. 4 видно, що присутня розбалансованість причинно-наслідкового зв'язку ведучого лагу між рядами даних з обсягів загальних кредитів, наданих резидентам, та кредитів, наданих домашнім господарствам, також виявляється й для останніх інтервалів з обраного періоду часу, який досліджується. Втім узгодженість, тобто когерентність, для такого часового інтервалу

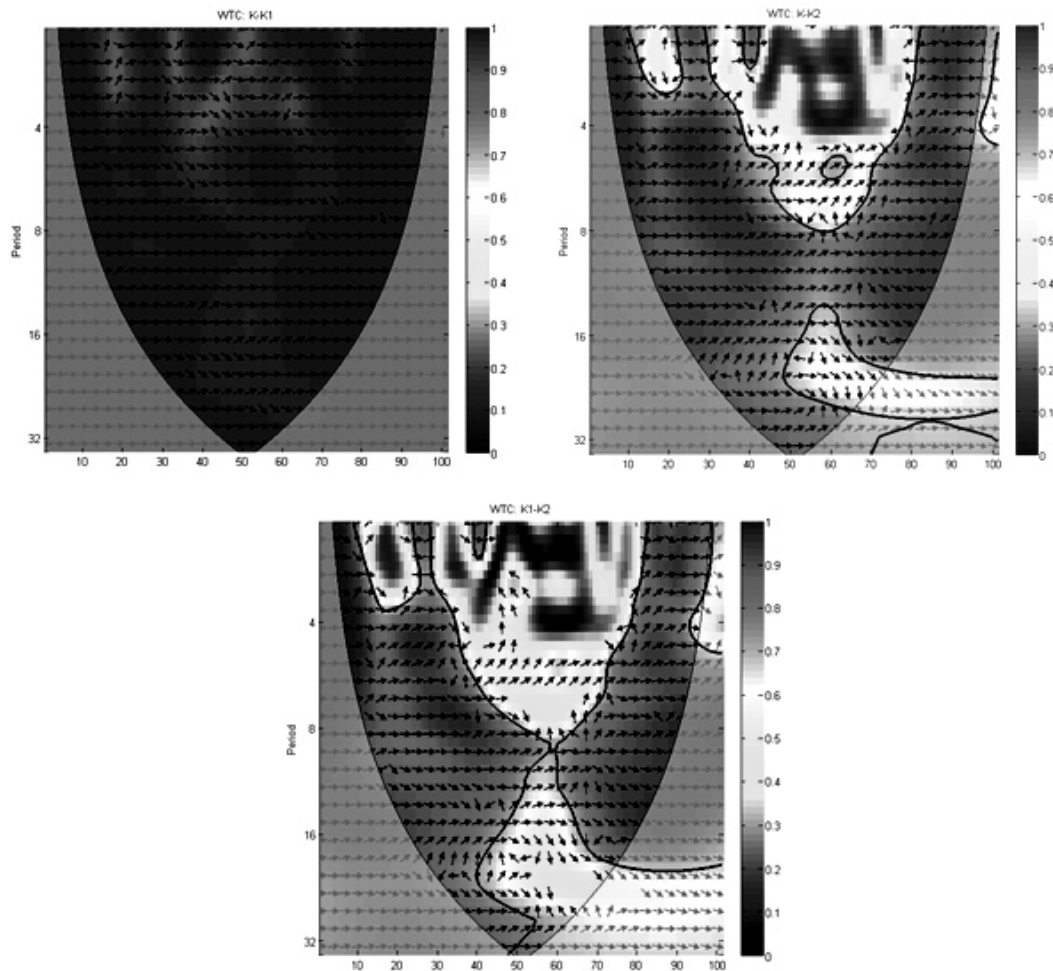


Рис. 4. Вейвлет-когерентність аналізованих рядів даних

є вищою, бо динаміка руху позначених рядів виявляється більш тотожною (див. рис. 2).

За даними рис. 4 також видно, що узгодженість між рядами даних з обсягів кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, та кредитів, наданих домашнім господарствам, є несуттєвою. Більш того, відповідно до даних рис. 4 можна зробити висновок, що узгодженість між рядами даних з обсягів загальних кредитів, наданих резидентам та кредитів, наданих домашнім господарствам, наслідуює узгодженість між рядами даних з обсягів кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, та кредитів, наданих домашнім господарствам.

Відтак, у загальному підсумку, слід визначити, що особливості динаміки обсягів кредитів, наданих українською банківською системою резидентам, є проявом особливостей відповідної динаміки в розрізі окремих структурних елементів досліджуваних фінансових потоків, де зокрема розглянуто певні сектори економіки.

Висновки. Таким чином, у роботі розкрито доцільність та можливість упровадження загальної методології вейвлет-аналізу для дослідження часових рядів показників банківської діяльності з метою розкриття наявних взаємозв'язків та взаємності в їх динаміці. Запропонований підхід до аналізу дозволив виокремити різні рівні кореляційного зв'язку між досліджуваними рядами даних

відповідно до окремих періодів розвитку банківської системи в Україні. Разом з цим, наглядно показано, що динаміка загальних обсягів кредитів, наданих резидентам, та прояви її особливостей суцільно відповідає динаміці кредитів, наданих в розрізі окремих секторів економіки. При цьому застосування вейвлет-аналізу дозволяє конкретизувати періоди узгодженості та розбалансованості між окремими рядами даних, які аналізуються. Це надає змогу робити висновки щодо обґрунтованого корегування динаміки складових загального ряду обсягів кредитів, наданих резидентам, та формувати зважену політику впливу на діяльність банківської системи. Тож як напрямок подальших досліджень слід вказати розробку пропозицій з регулювання банківської діяльності на основі результатів вейвлет-аналізу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Воробйова О. І. Оцінка рівня кредитно-інвестиційного потенціалу банків України / О. І. Воробйова // Економіка та держава. – 2010. – № 11. – С. 10 – 12.
2. Малахова О. Макроекономічні аспекти розвитку банківської системи України / О. Малахова // Вісник ТНЕУ. – 2008. – № 2. – С. 37 – 47.

3. Рогожнікова Н. В. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України / Н. В. Рогожнікова // *Фінансовий простір*. – 2012. – № 1 (5). – С. 30 – 34.
4. Малютін О. К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О. К. Малютін // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 92 – 100.
5. Крупка М. І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М. І. Крупка, Н. Б. Демчишак // *Фінанси України*. – 2012. – № 2. – С. 26 – 37.
6. Kuzemin A. Fuzzy set theory approach as the basis of analysis of financial flows in the economical security system / A. Kuzemin, V. Lyashenko // *International Journal Information Theories & Applications*. – 2006. – Vol. 13, iss. 1. – P. 45 – 51.
7. Куштим В. Фазовий аналіз динаміки розвитку банків / В. Куштим, В. Ляшенко // *Банківська справа*. – 2011. – № 2. – С. 83 – 94.
8. Вожжов А. П. Депозити до запитання у формуванні стабільної і керованої ресурсної бази банків // *Вісник Національного банку України*. – 2002. – № 11. – С. 5 – 8.
9. Kots G. P. Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their development / G. P. Kots, V. V. Lyashenko // *European Applied Sciences*. – 2012. – № 1. – С. 461 – 465.
10. Dobrovolskaya I. A. Interrelations of banking sectors of European economies as reflected in separate indicators of the dynamics of their cash flows influencing the formation of the resource potential of banks / I. A. Dobrovolskaya, V. V. Lyashenko // *European Applied Sciences*. – 2013. – Vol. 1, iss. 2. – P. 114 – 118.
11. Lyashenko V. Efficiency of bank crediting of real sector of economy in the context of separate banking groups: an empirical example from Ukraine / V. Lyashenko // *International Journal of Accounting and Economics Studies*. – 2014. – Vol. 2, iss. 2. – С. 74 – 79.
12. Lyashenko V. V. Properties of wavelet coefficients of self-similar time series / V. V. Lyashenko, Z. V. Deineko, M. A. Ahmad // *International Journal of Scientific and Engineering Research*. – 2015. – Vol. 6, iss. 1. – P. 1492 – 1499.
13. Delbeke L. Stochastic integral representation and properties of the wavelet coefficients of linear fractional stable motion / L. Delbeke, P. Abry // *Stochastic Processes and their Application*. – 2008. – Vol. 86, iss. 2. – P. 177 – 182.
14. Grinsted A. Application of the cross wavelet transform and wavelet coherence to geophysical time series / A. Grinsted, J. C. Moore, S. Jevrejeva // *Nonlinear processes in geophysics*. – 2004. – Vol. 11, iss. 5/6. – С. 561 – 566.
15. Torrence C. Interdecadal changes in the ENSO-monsoon system / C. Torrence, P. J. Webster // *Journal of Climate*. – 1999. – Vol. 12, iss. 8. – P. 2679 – 2690.
- Delbeke, L., and Abry, P. "Stochastic integral representation and properties of the wavelet coefficients of linear fractional stable motion" *Stochastic Processes and their Application* vol. 86, no. 2 (2008): 177-182.
- Grinsted, A., Moore, J. C., and Jevrejeva, S. "Application of the cross wavelet transform and wavelet coherence to geophysical time series" *Nonlinear processes in geophysics* vol. 11, no. 5/6 (2004): 561-566.
- Krupka, M. I., and Demchyshak, N. B. "Analiz formuvannia i vykorystannia finansovoho potentsialu investytsiinoi diialnosti v Ukraini" [Analysis of the formation and use of financial potential of investment activity in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2012): 26-37.
- Kuzemin, A., and Lyashenko, V. "Fuzzy set theory approach as the basis of analysis of financial flows in the economical security system" *International Journal Information Theories & Applications* vol. 13, no. 1 (2006): 45-51.
- Kushtym, V., and Liashenko, V. "Fazovyi analiz dynamiky rozvytku bankiv" [Phase analysis of the dynamics of banks]. *Bankivska справа*, no. 2 (2011): 83-94.
- Kots, G. P., and Lyashenko, V. V. "Banking sectors of the economies of European countries in the representation of statistical interrelation between indices that characterize their development" *European Applied Sciences*, no. 1 (2012): 461-465.
- Lyashenko, V. "Efficiency of bank crediting of real sector of economy in the context of separate banking groups: an empirical example from Ukraine" *International Journal of Accounting and Economics Studies* vol. 2, no. 2 (2014): 74-79.
- Lyashenko, V. V., Deineko, Z. V., and Ahmad, M. A. "Properties of wavelet coefficients of self-similar time series" *International Journal of Scientific and Engineering Research* vol. 6, no. 1 (2015): 1492-1499.
- Maliutin, O. K. "Otsinka finansovoho sektoru ta ioho znachennia v ekonomichnomu rozvytku Ukrainy" [Evaluation of the financial sector and its importance in the economic development of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2010): 92-100.
- Malakhova, O. "Makroekonomichni aspekty rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy" [Macroeconomic aspects of the banking system of Ukraine]. *Visnyk TNEU*, no. 2 (2008): 37-47.
- Rohozhnikova, N. V. "Analiz stanu ta dynamiky kredytnoi diialnosti bankiv Ukrainy" [Analysis of the dynamics and lending activities of banks Ukraine]. *Finansovyi prostir*, no. 1 (5) (2012): 30-34.
- Torrence, C., and Webster, P. J. "Interdecadal changes in the ENSO-monsoon system" *Journal of Climate* vol. 12, no. 8 (1999): 2679-2690.
- Vorobiova, O. I. "Otsinka rivnia kredytno-investytsiinoho potentsialu bankiv Ukrainy" [Evaluation of credit and investment potential of banks in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 11 (2010): 10-12.
- Vozhzhov, A. P. "Depozyty do zapytannia u formuvanni stabilnoi i kеровanoi resursnoi bazy bankiv" [Demand deposits in the formation of a stable and manageable resource base of banks]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 11 (2002): 5-8.

REFERENCES

Dobrovolskaya, I. A., and Lyashenko, V. V. "Interrelations of banking sectors of European economies as reflected in separate indicators of the dynamics of their cash flows influencing the formation of the resource potential of banks" *European Applied Sciences* vol. 1, no. 2 (2013): 114-118.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ БАНКУ

© 2015 ЧМУТОВА І. М.

УДК 005.584:336.71

Чмутова І. М.

Особливості використання технології збалансованої системи показників на різних стадіях життєвого циклу банку

Визначено цілі та показники за проєкціями збалансованої системи показників (ЗСП): «фінанси», «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «розвиток персоналу» на різних стадіях життєвого циклу банку. Через виділення показників-репрезентантів фінансової проєкції ЗСП у розрізі груп (ресурсна стійкість, ліквідність, ділова активність, фінансова результативність) доведено варіативність їх складу для банків, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу. Встановлено, що на стадії створення фінансову проєкцію ЗСП складають: рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях, коефіцієнт співвідношення високоліквідних і робочих активів, частка роздрібних кредитів в активах, рентабельність балансового капіталу; на стадії екстенсивного зростання вона включає коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт прострочених кредитів, рентабельність активів; реалізацію фінансових цілей банку на стадії інтенсивного зростання можна виміряти коефіцієнтом загальної достатності капіталу, коефіцієнтом поточної ліквідності, часткою роздрібних кредитів в активах, чистою процентною маржею; на стадії зрілості до переліку фінансової проєкції ЗСП входять коефіцієнт надійності, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт кредитної активності, рентабельність активів; на стадії спаду – доходність чистих активів, рівень страхування активів резервами, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності. При відборі показників до складу ЗСП забезпечена відповідність цілей і показників за її проєкціями загальній стратегії банку на певній стадії життєвого циклу та домінантам його фінансової стратегії.

Ключові слова: збалансована система показників, банк, стадія життєвого циклу, фінансова стійкість, показники-репрезентанти

Рис.: 5. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 11.

Чмутова Ірина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківської справи, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: irinabank@mail.ru

УДК 005.584:336.71

UDC 005.584:336.71

Чмутова И. Н. Особенности использования технологии сбалансированной системы показателей на разных стадиях жизненного цикла банка

Определены цели и показатели проекций сбалансированной системы показателей (ССП): «финансы», «клиенты», «внутренние бизнес-процессы», «развитие персонала» на разных стадиях жизненного цикла банка. Через выделение показателей-представителей финансовой проекции СПП в разрезе групп (ресурсная устойчивость, ликвидность, деловая активность, финансовая результативность) доказана вариативность их состава для банков, которые находятся на разных стадиях жизненного цикла. Установлено, что на стадии создания финансовую проекцию СПП составляют: уровень межбанковских кредитов в обязательствах, коэффициент соотношения высоколиквидных и рабочих активов, доля розничных кредитов в активах, рентабельность балансового капитала; на стадии экстенсивного роста она включает коэффициент участия капитала в формировании активов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент просроченных кредитов, рентабельность активов; реализацию финансовых целей банка на стадии интенсивного роста можно измерить коэффициентом общей достаточности капитала, коэффициентом текущей ликвидности, долей розничных кредитов в активах, чистой процентной маржей; на стадии зрелости в финансовую проекцию СПП входят коэффициент надежности, коэффициент общей ликвидности, коэффициент кредитной активности, рентабельность активов; на стадии спада – доходность чистых активов, уровень страхования активов резервами, коэффициент общей ликвидности, коэффициент платежеспособности. При отборе показателей в состав СПП обеспечено соответствие целей и показателей по ее проекциям общей стратегии банка на определенной стадии жизненного цикла и доминантам его финансовой стратегии.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, банк, стадия жизненного цикла, финансовая устойчивость, показатели-репрезентанты

Chmutova I. M. Peculiarities of Using the Balanced Scorecard Technology at Different Stages of the Bank Life Cycle

The objectives and indicators of projections of the Balanced Scorecard system (BSC): "finance", "clients", "internal business processes", "staff development" at different stages of the bank life cycle have been defined. Through the allocation of representative indicators of the financial projection of BSC according to the groups (resource stability, liquidity, business activity, financial performance) the variability of their composition for banks being at different stages of the life cycle has been proved. It has been found that at the stage of creation the financial projection of BSC comprises: the level of interbank loans in liabilities, the level of interbank loans in obligations, ratio of highly liquid and working assets, share of retail loans in assets, return on the balance capital; at the stage of extensive growth it includes the rate of the capital participation in formation of assets, current liquidity ratio, ratio of overdue loans, return on assets; realization of financial goals of the bank at the stage of intensive growth can be measured by the total capital adequacy ratio, current liability ratio, share of retail loans in assets, net interest margin; at the stage of maturity the financial projection of BSC includes safety ratio, general liquidity ratio, ratio of credit activity, return on assets; at the stage of recession – the return on net assets, level of assets insurance by reserves, general liquidity ratio, solvency ratio. When choosing indicators to be included into BSC there was ensured the correspondence of the objectives and indicators of its projections to the bank general strategy at a certain stage of the life cycle and the dominants of its financial strategy.

Key words: Balanced Scorecard, bank, stage of the life cycle, financial strength, representative indicators

Pic.: 5. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 11.

Chmutova Iryna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Banking, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: irinabank@mail.ru

Рис.: 5. Табл.: 2. Библ.: 11.

Чмутьова Ірина Николаевна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри банківського дела, Харьковский національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: irinabank@mail.ru

Вступ. Збалансована система показників (ЗСП), яка характеризує фінанси, політику у сфері відносин з клієнтами, внутрішні бізнес-процеси та розвиток персоналу, протягом останніх років перетворилася на широко використовувану комплексну технологію управління організаціями різних сфер діяльності, що дозволяє втілювати стратегічні цілі у конкретні плани та показники. Проте більшість вітчизняних банків не має досвіду її впровадження й використання. Разом із застосуванням ЗСП для оцінювання діяльності, розроблення та реалізації стратегії банку, вона також придатна для відображення траєкторії його розвитку за стадіями життєвого циклу. При цьому має бути забезпечена відповідність цілей і показників за проєкціями ЗСП загальній стратегії банку на певній стадії життєвого циклу, домінантам фінансової стратегії, крім того, мають бути враховані особливості стадій життєвого циклу банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання використання ЗСП у стратегічному управлінні банком висвітлено у роботах [1; 2; 3; 6], зміст ЗСП як інструмента банківського контролінгу розкрито у [11], для оцінки роботи філіалів банку ця технологія пропонується у [7]. Проте визначення складу ЗСП з урахуванням поточного етапу розвитку банку, що знаходить прояв у стадіях його життєвого циклу, поки що перебуває поза увагою науковців і практиків.

Слід зазначити, що дослідниками здійснювалися спроби визначити цілі і показники ЗСП для підприємств з урахуванням стадій їх життєвого циклу [4; 5], проте обґрунтування складу фінансової проєкції ЗСП на емпіричних даних не проводилося. Крім того, діяльність банку суттєво відрізняється від промислового підприємства, він має відмінності у складі стадій життєвого циклу та їх характеристиках, що вимагає іншого переліку цілей і показників ЗСП.

Виходячи з цього, метою статті є визначення цілей і показників за проєкціями ЗСП: «фінанси», «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «розвиток персоналу» на різних стадіях життєвого циклу банку.

Результати дослідження. Фінансова проєкція вважається результуючою у ЗСП, тому у першу чергу необхідним є обґрунтування складу показників саме за цією проєкцією. Такими показниками можуть слугувати виділені на кожній стадії життєвого циклу банку репрезентанти фінансової стійкості за її складовими – ресурсною стійкістю, ліквідністю, діловою активністю, фінансовою результативністю. Це уможливить встановлення причинно-наслідкових зв'язків цілей і показників фінансової проєкції ЗСП з іншими («клієнти», «бізнес-процеси», «розвиток персоналу») для різних стадій життєвого циклу банку.

Визначення показників-репрезентантів за складовими фінансової стійкості банку, які конкретизують його пріоритетні фінансові цілі у межах визначених домінант

фінансової стратегії, можна здійснити з використанням методу «центру ваги», який є одним з методів багатовимірного аналізу [8; 9] та дає можливість вибрати найбільш репрезентативні показники, що несуть у собі інформаційне навантаження, притаманне групі показників. Алгоритм застосування методу «центру ваги» передбачає такі етапи.

1. Формування матриці вихідних даних за кожною складовою фінансової стійкості банку Y_1, Y_2, \dots, Y_q , де q – число складових. У якості вихідних даних виступили показники ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності усіх функціонуючих у 2014 р. банків України. Для q -ої складової структура матриці визначена таким чином: $Y_q = (y_{ij}), i = [1; m], j = [1; n]$, де y_{ij} – значення j -го показника для i -го банку; m – число банків; n – число досліджуваних показників, що входять в q -ту складову. Для системи показників фінансової стійкості сформовано чотири види матриць для кожної групи банків, що перебувають на різних стадіях життєвого циклу (створення, екстенсивне зростання, інтенсивне зростання, зрілість, спад). Стадії життєвого циклу банків України ідентифіковано за показниками, запропонованими у попередніх дослідженнях автора [10]: річним темпом зростання ринкової частки, річним темпом зростання доходів, річним темпом зростання витрат на персонал.
2. Проведення стандартизації показників. Результатом цього етапу є набір матриць стандартизованих значень показників за кожною складовою фінансової стійкості для кожної стадії життєвого циклу банків: Z_1, Z_2, \dots, Z_q .
3. Розрахунок матриць відстаней P_1, P_2, \dots, P_q на основі описаних вище обчислювальних процедур. Як міра відстані використана евклідова відстань.
4. Вибір показників-репрезентантів за складовими фінансової стійкості банку за правилами, викладеними у [8; 9].

Евклідові відстані було розраховано між показниками ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансової результативності для різних стадій життєвого циклу банків та проілюстровано на прикладі показників ділової активності (табл. 1). Вихідну сукупність склали: коефіцієнт кредитної активності (DA_1), коефіцієнт робочих активів (DA_2), рівень страхування активів резервами (DA_3), коефіцієнт прострочених кредитів (DA_4), частка роздрібних кредитів в активах (DA_5), частка міжбанківських кредитів в активах (DA_6).

З даних табл. 1 видно, що на стадіях створення й інтенсивного зростання найбільш представницьким показником ділової активності є частка роздрібних кредитів в активах, на стадії екстенсивного зростання – коефіцієнт

Матриця евклідових відстаней між показниками ділової активності банків (сформовано автором)

	ДА ₁	ДА ₂	ДА ₃	ДА ₄	ДА ₅	ДА ₆	Сума
Стадія створення							
ДА ₁	0	2.630915	3.548715	1.611601	2.113034	2.418148	12.32241
ДА ₂	2.630915	0	3.176418	2.707564	3.183354	3.254736	14.95299
ДА ₃	3.548715	3.176418	0	3.817846	2.746118	2.606535	15.89563
ДА ₄	1.611601	2.707564	3.817846	0	3.191236	3.451315	14.77956
ДА ₅	2.113034	3.183354	2.746118	3.191236	0	0.388454	11.6222
ДА ₆	2.279453	3.254736	2.606535	3.451315	0.388454	0	11.98049
Стадія екстенсивного зростання							
ДА ₁	0	3.485575	3.553187	3.109104	4.702248	5.322445	20.17256
ДА ₂	3.485575	0	4.861204	4.536803	5.379935	5.041222	23.30474
ДА ₃	3.553187	4.861204	0	1.000836	3.89756	4.167284	17.48007
ДА ₄	3.109104	4.536803	1.000836	0	4.121086	4.710447	17.47828
ДА ₅	4.702248	5.379935	3.89756	4.121086	0	3.930082	22.03091
ДА ₆	5.322445	5.041222	4.167284	4.710447	3.930082	0	23.17148
Стадія інтенсивного зростання							
ДА ₁	0	6.980861	8.158701	8.631569	8.418354	9.269851	41.45934
ДА ₂	6.980861	0	9.219426	9.916774	8.97498	9.013106	44.10515
ДА ₃	8.158701	9.219426	0	7.394713	5.990699	9.459921	40.22346
ДА ₄	8.631569	9.916774	7.394713	0	7.258598	7.95352	41.15517
ДА ₅	8.418354	8.97498	5.990699	7.258598	0	8.191585	38.83422
ДА ₆	9.269851	9.013106	9.459921	7.95352	8.191585	0	43.88798
Стадія зрілості							
ДА ₁	0	7.840171	11.16411	12.36133	11.76177	13.09143	56.21882
ДА ₂	7.840171	0	12.96078	12.23682	11.5695	11.93335	56.54062
ДА ₃	11.16411	12.96078	0	10.09289	11.43171	12.38546	58.03494
ДА ₄	12.36133	12.23682	10.09289	0	11.49811	10.54856	56.73771
ДА ₅	11.76177	11.5695	11.43171	11.49811	0	12.3197	58.58078
ДА ₆	13.09143	11.93335	12.38546	10.54856	12.3197	0	60.27852
Стадія спаду							
ДА ₁	0	1.552347	1.725929	3.971599	1.629879	2.44949	11.32924
ДА ₂	1.552347	0	2.479776	4.603673	2.279528	2.44949	13.36481
ДА ₃	1.725929	2.479776	0	3.821856	0.507245	2.44949	10.79859
ДА ₄	3.971599	4.603673	3.821856	0	3.932448	2.44949	18.77907
ДА ₅	1.629879	2.279528	0.507245	3.932448	0	2.44949	10.8843
ДА ₆	2.44949	2.44949	2.44949	2.44949	2.44949	0	12.24745

прострочених кредитів, на стадії зрілості – коефіцієнт кредитної активності, на стадії спаду – рівень страхування активів резервами. Це відповідає особливостям стадій життєвого циклу банку. На стадії створення необхідним є залучення клієнтів, у тому числі фізичних осіб, для кредитного обслуговування, що відображає показник роздрібних кредитів в активах. Цей показник є репрезентативним і на стадії інтенсивного зростання, яке відбувається за рахунок розширення ринкової частки, що може бути здійснено за рахунок розвитку роздрібною кредитування.

Екстенсивне зростання характеризується швидким нарощенням доходів, у яких переважна частина належить процентним доходам від кредитування. Відомо, що між дохідністю і ризиком існує пряма залежність, отже на цій стадії посиленого контролю вимагає коефіцієнт прострочених кредитів. Стадія зрілості, коли відбувається стабілізація діяльності і призупинення темпів зростання, обумовлює необхідність розширення кредитної активності для запобігання переходу до стадії спаду, тому показником-репрезентантом є коефіцієнт кредитної активності. На ста-

дії спаду одним з основних завдань банку є недопущення подальшої втрати своїх позицій задля майбутнього відродження функціонування, а також збереження якості активів, що відображає рівень страхування активів резервами, який виділився як репрезентант на цій стадії.

Результати розрахунків репрезентантів за іншими складовими фінансової стійкості досліджених банків показали, що перелік репрезентантів на кожній стадії варіюється (табл. 2).

На основі виділених цільових показників сформована карта цілей для банків на стадії створення (рис. 1).

Основне завдання банку на стадії створення – виживання і зміцнення фінансового стану. Для виконання цього завдання та подальшого розвитку банку необхідно забез-

печити ділову активність і ліквідність, оскільки здатність своєчасно виконувати зобов'язання дозволить сформувати у подальшому стабільні відносини з клієнтами. Оптимізація співвідношення високоліквідних і робочих активів знаходиться у взаємозв'язку з показником питомої ваги роздрібних кредитів в активах, збільшення якої, у свою чергу, позитивно впливає на дохідність, зокрема рентабельність власного капіталу. Досягнення фінансових цілей банку залежить від того, чи зможе він знайти і зайняти власну ринкову нішу, що не є можливим без пошуку та залучення клієнтів, створення позитивного іміджу, створення асортименту послуг, які б задовольняли вимогам певного клієнтського сегменту, а також стандартизації і регламентації бізнес-процесів.

Таблиця 2

Показники-репрезентанти фінансової стійкості банків залежно від стадій їх життєвого циклу (складено автором)

Стадія життєвого циклу	Репрезентативний показник за складовою фінансової стійкості			
	ресурсна стійкість	ліквідність	ділова активність	фінансова результативність
Створення	Рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях	Коефіцієнт співвідношення високоліквідних і робочих активів	Частка роздрібних кредитів в активах	Рентабельність балансового капіталу
Екстенсивне зростання	Коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт прострочених кредитів	Рентабельність активів
Інтенсивне зростання	Загальна достатність капіталу	Коефіцієнт поточної ліквідності	Частка роздрібних кредитів в активах	Чиста процентна маржа
Зрілість	Коефіцієнт надійності	Коефіцієнт загальної ліквідності	Коефіцієнт кредитної активності	Рентабельність активів
Спад	Коефіцієнт платоспроможності (адекватності) регулятивного капіталу	Коефіцієнт загальної ліквідності	Рівень страхування активів резервами	Дохідність чистих активів

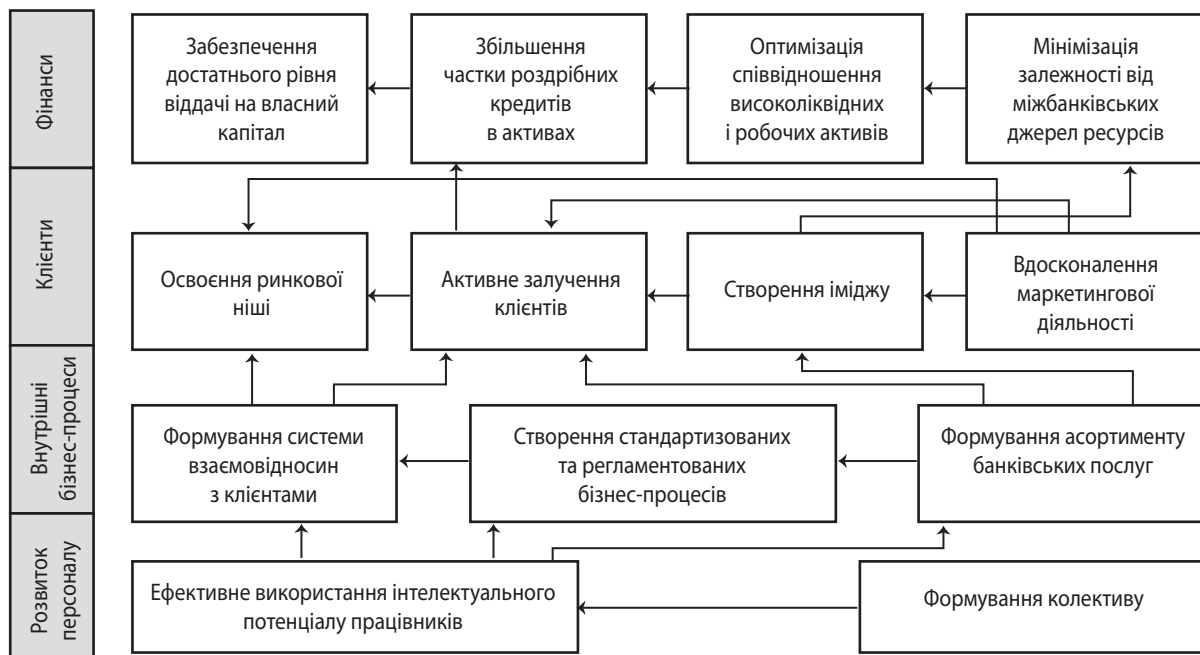


Рис. 1. Карта цілей банку на стадії створення (складено автором)

Реалізацію означених цілей можна контролювати за такими показниками у розрізі проєкцій ЗСП: «фінанси» – рівень міжбанківських кредитів у зобов'язаннях, коефіцієнт співвідношення високоліквідних і робочих активів, частка роздрібних кредитів в активах, рентабельність балансового капіталу; «клієнти» – частка активів банку в активах банківської системи, частка залучених клієнтів у загальній кількості клієнтів, частота звернень за послугами клієнтів до банку, витрати на маркетинг і рекламу у загальних витратах банку; «внутрішні бізнес-процеси» – кількість

продуктів у продуктовому ряді банку, частка стандартизованих та регламентованих бізнес-процесів, обсяг продажів продуктів, які надаються клієнтам; «розвиток персоналу» – коефіцієнт забезпеченості кадрами, коефіцієнт інтелектуального потенціалу.

Основна фінансова мета банку на стадії екстенсивного зростання – підвищення рівня ділової активності у напрямі залучення та розміщення ресурсів. Взаємозв'язок між цілями банку відповідно до проєкції ЗСП на цій стадії подано на рис. 2.

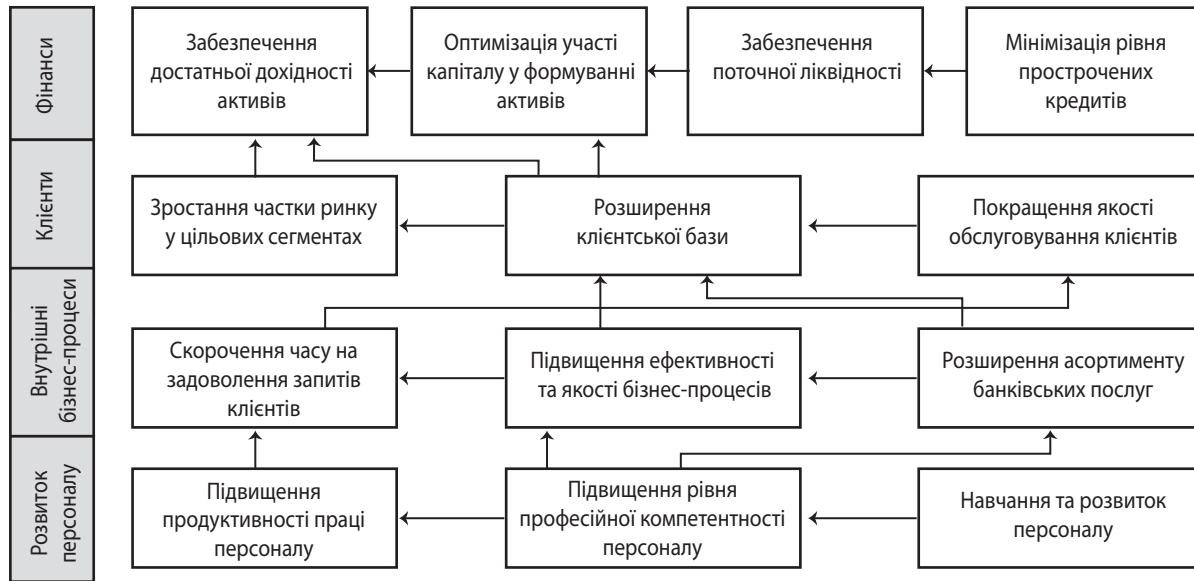


Рис. 2. Карта цілей банку на стадії екстенсивного зростання (складено автором)

Екстенсивне зростання характеризується швидким нарощенням доходів та витрат не персонал (середній темп зростання 309,4 % та 298,32 % відповідно) за відсутності збільшення ринкової частки, тому слід забезпечити її зростання за рахунок розширення клієнтської бази, покращення якості обслуговування клієнтів, що позитивно впливатиме на дохідність активів. У напрямі розвитку персоналу основним завданням є зростання продуктивності праці, що можливо завдяки підвищенню рівня компетентності персоналу через його навчання. Це, у свою чергу, буде сприяти забезпеченню якості бізнес-процесів та зменшенню витрат часу на обслуговування клієнтів.

Показниками ЗСП на стадії екстенсивного зростання обрано такі: за проєкцією «фінанси» – коефіцієнт участі капіталу у формуванні активів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт прострочених кредитів, рентабельність активів; за проєкцією «клієнти» – середній обсяг активів у розрахунку на одного клієнта, коефіцієнт розвитку клієнтської бази, середня кількість скарг у розрахунку на одного клієнта; за проєкцією «внутрішні бізнес-процеси» – час на задоволення запиту клієнта, частка стандартизованих банківських продуктів, частка нових продуктів у продуктовому ряді банку; за проєкцією «розвиток персоналу» – частка витрат на навчання персоналу у витратах на персонал, частка працівників, що пройшли навчання за рік, у загальній кількості працівників, частка працівників з вищою спеціалізованою освітою у загальній чисельності

персоналу, частка працівників, що мають науковий ступінь, продуктивність праці персоналу.

Фінансовим пріоритетом на стадії інтенсивного зростання є підвищення фінансової результативності, у тому числі – забезпечення випереджальних темпів зростання прибутку над активами (рис. 3).

Відповідно до визначеної у [10] загальної стратегії, на стадії інтенсивного зростання основною метою банку є вихід на нові ринкові сегменти, що можна здійснити через залучення нових клієнтів та забезпечення лояльності існуючих.

Це залежить від здатності банку створювати нові банківські продукти та послуги на основі дослідження і задоволення вимог клієнтів, а також зменшувати їх собівартість. Розроблення продуктивних інновацій неможливо без стимулювання інноваційної активності персоналу і створення проєктних команд для їх впровадження. На цій стадії склад показників ЗСП буде таким: за проєкцією «фінанси» – коефіцієнт загальної достатності капіталу, коефіцієнт поточної ліквідності, частка роздрібних кредитів в активах, чиста процентна маржа; за проєкцією «клієнти» – середня кількість клієнтів на одне відділення, середній обсяг прибутку у розрахунку на одного клієнта, середній обсяг залучених ресурсів у розрахунку на одного клієнта; за проєкцією «внутрішні бізнес-процеси» – частка нових продуктів у продуктовому ряді банку, частка операційних витрат у загальних витратах, коефіцієнт автоматизації процесу

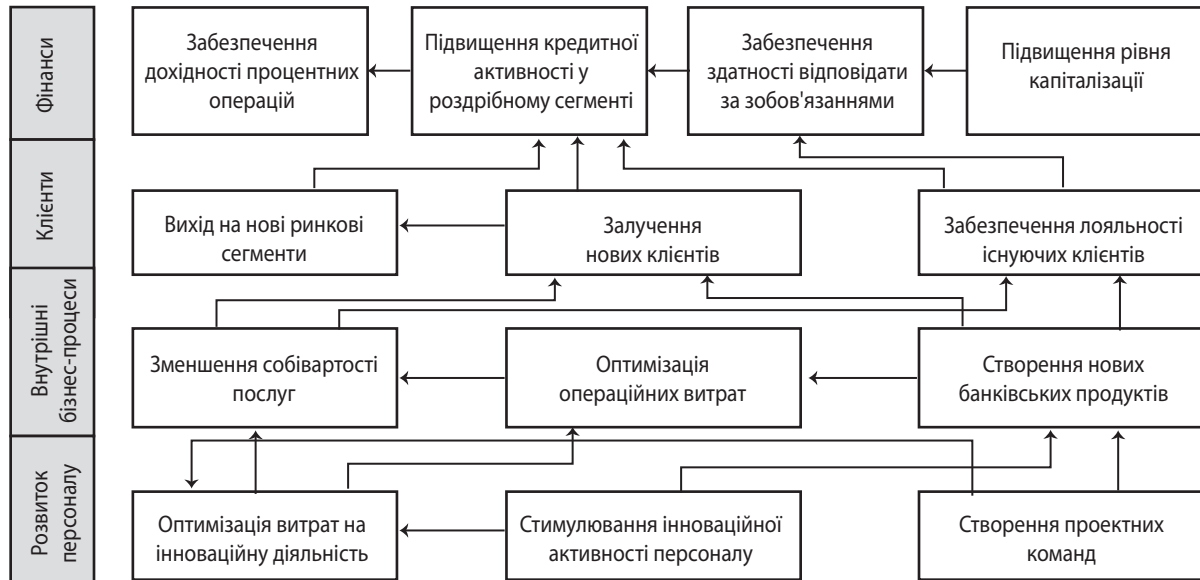


Рис. 3. Карта цілей банку на стадії інтенсивного зростання (складено автором)

обслуговування; за проекцією «розвиток персоналу» – коефіцієнт творчої активності персоналу, кількість працівників, які беруть участь у роботі проектних команд, витрати на інноваційну діяльність.

На стадії зрілості банк набув визнання з боку клієнтів та контрагентів, проте середній темп зростання ринкової частки на цій стадії становить 91,14 %, що потребує або захисту частки ринку за умови вибору стратегії стабілізації, або виходу на зарубіжні ринки та інтенсивного впровадження інновацій за умови вибору стратегії диверсифікованого зростання [10]. У цей період важливо удосконалювати усі сфери діяльності, щоб запобігти переходу до стадії спаду. Особлива роль при цьому належить персоналу,

який, володіючи високим потенціалом, зможе забезпечити поєднання стабільності бізнес-процесів та інноваційного розвитку. У фінансовому аспекті важливим є забезпечення надійності, балансу прибутковості та ліквідності при збереженні кредитної активності (рис. 4).

Покращення корпоративного клімату сприятиме підвищенню рівня задоволеності персоналу. Мотивовані працівники будуть підтримувати та реалізовувати заходи, спрямовані на здобуття ними стратегічно важливих компетентностей. Це позитивно вплине на оптимізацію бізнес-процесів та формування системи впровадження інновацій, яка забезпечить розроблення унікальних банківських продуктів, що разом з диверсифікацією банківських операцій



Рис. 4. Карта цілей банку на стадії зрілості (складено автором)

та послуг уможливить освоєння зарубіжних ринків завдяки сформованим конкурентним перевагам. Диверсифікація та оптимізація співвідношення між вартістю та якістю обслуговування також сприятимуть активізації кредитної діяльності, що, у свою чергу, підвищить дохідність банківських операцій.

Досягнення означених цілей можна вимірювати такими показниками ЗСП: проєкція «фінанси» – коефіцієнтом надійності, коефіцієнтом загальної ліквідності, коефіцієнтом кредитної активності, рентабельністю активів; проєкція «клієнти» – середнім обсягом доходів банку у розрахунку на одного клієнта, середнім обсягом витрат банку у розрахунку на одного клієнта, коефіцієнтом задоволеності клієнтів; проєкція «внутрішні бізнес-процеси» – часткою доходів від нових продуктів у загальних доходах, часткою

унікальних продуктів у продуктовому ряді банку порівняно з конкурентами, середніми витратами часу на створення нового продукту; проєкція «розвиток персоналу» – рівнем мотивації працівників, коефіцієнтом стимулювання організаційних пропозицій, індексом задоволеності працівників, рівнем забезпечення кар'єри (частка працівників, яких підвищено у посаді за аналізований період), часткою розвинених стратегічних можливостей (навичок).

На стадії спаду відбувається суттєве падіння ринкової частки (у середньому на 68,78 %), доходів (на 38,88 %), витрат на персонал (на 70,76 %). Можливими варіантами загальної стратегії на цій стадії є переорієнтація або «відсікання зайвого», а домінантою фінансової стратегії – забезпечення ділової активності щодо пошуку нових напрямів вкладання коштів (рис. 5).

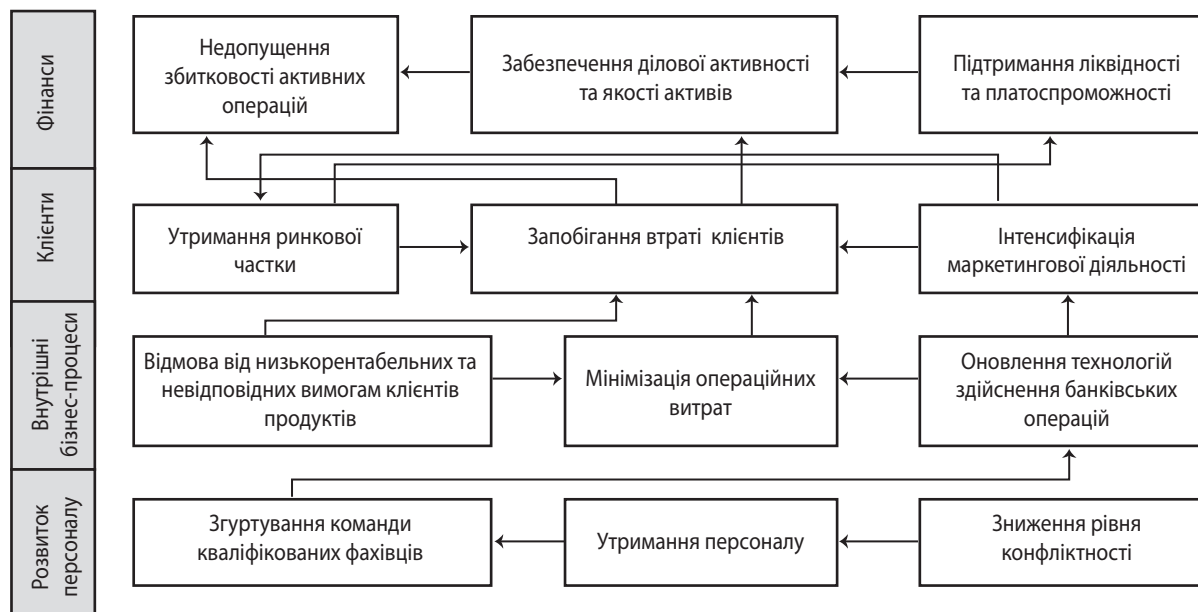


Рис. 5. Карта цілей банку на стадії спаду (складено автором)

Слід зазначити, що часто потрапляння на стадію спаду обумовлено прорахунками у стратегії й невірно обраними управлінськими технологіями. У свою чергу, обґрунтуванню стратегії допомагає знання поточної стадії життєвого циклу та її характерних рис і проблем, що підкреслює важливість використання концепції життєвого циклу у фінансовому менеджменті банку.

Для подолання спаду і продовження розвитку банку необхідно забезпечити платоспроможність та ділову активність. Актуальним є й зниження витрат, хоча деякі напрями переорієнтації можуть вимагати додаткових інвестицій. Потрібно не допустити подальшого зменшення ринкової частки, для чого слід інтенсифікувати маркетингову діяльність, відмовитися від таких послуг і продуктів, які не відповідають запитам клієнтів, що дозволить також скоротити витрати. Причиною спаду може бути невідповідність технологій здійснення банківських операцій сучасним вимогам, тому необхідно активізувати пошук можливостей для їх оновлення. Значні втрати може спричинити відтік кваліфікованих кадрів, виходячи з чого слід забезпечити усі умови для втримання працівників та їх об'єднання.

Показниками ЗСП банку на стадії спаду можуть бути: за проєкцією «фінанси» – дохідність чистих активів, рівень страхування активів резервами, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності (адекватності) регулятивного капіталу; за проєкцією «клієнти» – частка втрачених клієнтів у загальній кількості клієнтів, співвідношення кількості клієнтів та працівників банку, співвідношення прибутку та витрат на маркетинг; за проєкцією «внутрішні бізнес-процеси» – розмір операційних витрат, тривалість банківської операції, коефіцієнт використання каналу збуту; за проєкцією «розвиток персоналу» – коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт стабільності персоналу, ступінь лояльності працівників.

Висновки. Проведене дослідження дозволило емпірично довести варіативність показників фінансової проєкції ЗСП за групами ресурсної стійкості, ліквідності, ділової активності, фінансової результативності залежно від стадії життєвого циклу банку.

Формування збалансованої системи показників, побудованої на основі взаємозв'язку сформованої базової стратегії, домінант фінансової стратегії і стадії життєвого

циклу банку забезпечить систему фінансового менеджменту інструментом оцінки ефективності діяльності та управління нею, який відповідає поточному етапу розвитку банку.

Запропонований підхід дозволяє сформувати систему ключових показників, які є спільними для банків, що перебувають на той самій стадії життєвого циклу та дотримуються подібної стратегії. Також забезпечується збалансованість системи показників: зв'язок між рівнем фінансової стійкості банку і його цілями, показниками, завданнями, діями, та відповідність основним вимогам до системи показників: узагальненості, орієнтації на стратегію, концентрації на ключових напрямках, гнучкості, можливості здійснювати контроль.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі може бути виявлення закономірностей у життєвих циклах банків через аналіз їх діяльності протягом тривалого періоду часу, а також формування узгоджених на стратегічному і тактичному рівнях технологій фінансового менеджменту на різних стадіях життєвого циклу банків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрос С. В. Стратегічне управління діяльністю банків з використанням збалансованої системи показників / С. В. Андрос // Наукові праці ДонНТУ. – 2011. – № 39 (2). – С. 198 – 202.
2. Бариліук І. Збалансована система показників – основа стратегічного управління ресурсним потенціалом банку / І. Бариліук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 147 – 153.
3. Бітюкова О. Система збалансованих показників як інструмент стратегічного управління в банку / О. Бітюкова // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 2. – С. 115 – 121.
4. Гусева Н. В. Формирование базовой системы сбалансированных показателей по этапам жизненного цикла предприятия / Н. В. Гусева // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 4. – С. 111 – 115.
5. Гусева Н. В. Формирование базовой системы целей организации по этапам ее жизненного цикла // Сибирская финансовая школа. – 2008. – № 6. – С. 88 – 93.
6. Єремейчук Р. А. Використання збалансованої системи показників та SPACE-аналізу для визначення стратегії банку / Р. А. Єремейчук, О. С. Безродна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 277 – 284.
7. Зверькова Т. Н. Рейтинговые оценки деятельности филиалов банка / Т. Н. Зверькова // Вестник ОГУ. – 2010. – № 13 (119). – С. 157 – 161.
8. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос и др. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
9. Плют В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плют ; [пер. с польск. В. В. Иванова; науч. ред. В. М. Жуковской]. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
10. Чмутова І. М. Стратегічний вибір банку на різних стадіях його життєвого циклу / І. М. Чмутова // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 5 – 6. – С. 94 – 97.
11. Шульга Н. П. Система збалансованих показників як інструмент контролінгу комерційного банку / Н. П. Шульга // Економіка Крима. – 2003. – № 8. – С. 16 – 20.

REFERENCES

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 banku" [Balanced Scorecard - the basis of strategic management resource potential of the bank]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini*, no. 19 (2009): 147-153.

Bitiukova, O. "Systema zbalansovanykh pokaznykiv iak instrument stratehichnoho upravlinnia v banku" [Balanced Scorecard as a tool of strategic management at the bank]. *Visnyk KNTEU*, no. 2 (2007): 115-121.

Chmutova, I. M. "Stratehichniy vybir banku na riznykh stadiakh ioho zhyttievoho tsyклу" [Strategic Choices bank at different stages of its life cycle]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*, no. 5-6 (2015): 94-97.

Guseva, N. V. "Formirovanie bazovoy systemy tseley organizatsii po etapam ee zhiznennogo tsikla" [Forming the base of the organization's goals for the lifecycle]. *Sibirskaiia finansovaia shkola*, no. 6 (2008): 88-93.

Guseva, N. V. "Formirovanie bazovoy systemy sbalansirovanykh pokazateley po etapam zhiznennogo tsikla predpriiatiia" [Forming the base of a balanced scorecard for the stages of the life cycle of the enterprise]. *Sibirskaiia finansovaia shkola*, no. 4 (2010): 111-115.

Klebanova, T. S. et al. *Modelirovanie finansovykh potokov predpriiatiia v usloviakh neopredelennosti* [Modelling financial flows of the company in the face of uncertainty]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Pliuta, V. *Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonomicheskikh issledovaniakh: metody taksonomii i faktornogo analiza* [Comparative multivariate analysis in economic research: methods of taxonomy and factor analysis]. Moscow: Statistika, 1980.

Shulha, N. P. "Systema zbalansovanykh pokaznykiv iak instrument kontrolinhu komertsiihnoho banku" [Balanced Scorecard as a tool for controlling commercial bank]. *Ekonomyka Kryma*, no. 8 (2003): 16-20.

Yeremeichuk, R. A., and Bezrodna, O. S. "Vykorystannia zbalansovanoi systemy pokaznykiv ta SPACE-analizu dlia vyznachennia stratehii banku" [Using the Balanced Scorecard and SPACE-analysis to determine the bank's strategy]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 277-284.

Zverkova, T. N. "Reytingovye otsenki deiatelnosti filialov banka" [Rating evaluation of the bank's branches]. *Vestnik OGU*, no. 13 (119) (2010): 157-161.

ВПЛИВ СОЦІОІНСТИТУЦІЙНИХ І ПОЛІТИЧНИХ ФАКТОРІВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

© 2015 ЮХИМЕНКО Т. В., ЛАПКО О. О.

УДК 330.3:336.7

Юхименко Т. В., Лапко О. О.

Вплив соціоінституційних і політичних факторів на інноваційний розвиток банківського сектору

Метою статті є дослідження впливу основних соціоінституційних і політичних факторів на інноваційний розвиток банківського сектору та розробка практичних рекомендацій щодо їх регулювання. У статті проаналізовано вплив основних політичних та соціоінституційних факторів, а саме: фінансової грамотності та законодавчого регулювання на інноваційний розвиток банківського сектору. Визначено, що ці фактори не тільки впливають на окремих учасників банківського ринку, але й визначають економічний розвиток держави в цілому. Рівень фінансової грамотності в Україні є недостатнім, що негативно впливає на ризики банківської діяльності та зменшує сприйняття інноваційних банківських послуг. З іншого боку, недостатньо розвинене вітчизняне законодавство стримує інноваційний розвиток банківського сектору. Встановлено, що від соціоінституційних і політичних факторів залежать рівень ризику та витрати на інноваційну діяльність банківських установ. Тому перед державними регуляторами постає завдання забезпечити ефективні та прозорі нормативні інструменти, що сприятимуть зростанню відповідальності як банківських установ, так і окремих споживачів банківських послуг. Важливою умовою в такій ситуації виступає створення справедливого конкурентного середовища за рахунок оптимального співвідношення макропруденційного нагляду та дерегулювання процесів банківського ринку. З іншого боку, банки мають усвідомити свою відповідальність перед державою та сприяти зниженню системних ризиків.

Ключові слова: фінансова грамотність, законодавче регулювання, прозорість, банківський сектор

Бібл.: 15.

Юхименко Тетяна Василівна – аспірант кафедри фінансів і кредиту, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

Email: tania.iukhymenko@gmail.com

Лапко Олена Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

Email: lapkoelena2711@gmail.com

УДК 330.3:336.7

UDC 330.3:336.7

Юхименко Т. В., Лапко Е. А. Влияние социоинституциональных и политических факторов на инновационное развитие банковского сектора

Yukhymenko T. V., Lapko O. O. Influence of Socio-Institutional and Political Factors on Innovative Development of the Banking Sector

Целью статьи является исследование влияния основных социоинституциональных и политических факторов на инновационное развитие банковского сектора и разработка практических рекомендаций по их регулированию. В статье проанализировано влияние основных политических и социоинституциональных факторов, а именно: финансовой грамотности и законодательного регулирования на инновационное развитие банковского сектора. Определено, что эти факторы не только влияют на отдельных участников банковского рынка, но и определяют экономическое развитие государства в целом. Уровень финансовой грамотности в Украине недостаточный, что негативно влияет на риски банковской деятельности и уменьшает восприятие инновационных банковских услуг. С другой стороны, недостаточно развитое отечественное законодательство сдерживает инновационное развитие банковского сектора. Установлено, что от социополитических факторов зависят степень риска и затраты на инновационную деятельность банковских учреждений. Поэтому перед государственными регуляторами стоит задача обеспечить эффективные и прозрачные нормативные инструменты, способствующие росту ответственности как банковских учреждений, так и отдельных потребителей банковских услуг. Важным условием в такой ситуации выступает создание справедливой конкурентной среды за счет оптимального соотношения макропруденциального надзора и дерегулирования процессов банковского рынка. С другой стороны, банки должны осознать свою ответственность перед государством и способствовать снижению системных рисков.

Ключевые слова: финансовая грамотность, законодательное регулирование, прозрачность, банковский сектор

The purpose of the article is to study the impact of major socio-institutional and political factors on innovative development of the banking sector and to work out practical recommendations on their regulation. The article analyzes the influence of the main socio-political and institutional factors, namely, financial literacy and legislative control, on innovative development of the banking sector. It has been determined that these factors not only affect individual participants of the banking market, but also influence the economic development of the state as a whole. The level of financial literacy in Ukraine is inadequate, which has a negative impact on banking risks and reduces perception of innovative banking services. On the other hand, insufficient development of the domestic legislation hinders innovative development of the banking sector. It has been determined that the socio-political factors depend on the degree of risk and expenditures on innovation activities of banking institutions. Therefore, state regulators face the task of ensuring effective and transparent regulatory instruments to facilitate growth of responsibility both of banking institutions and individual consumers of banking services. An important condition in this situation is creating fair competitive environment due to the optimum ratio of macro-prudential supervision and the process of deregulation of the banking market. On the other hand, banks should realize their responsibility to the state and contribute to reducing systemic risks.

Key words: financial literacy, legislative control, transparency, banking sector

Bibl.: 15.

Yukhymenko Tetiana V. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

Библ.: 15.

Юхименко Татяна Васильевна – аспірант кафедри фінансов и кредита, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

Email: tania.iukhymenko@gmail.com

Ляпко Елена Александровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и кредита, Университет банковского дела Национального банка Украины (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

Email: lapkoelena2711@gmail.com

Email: tania.iukhymenko@gmail.com

Ляпко Елена О. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance and Credit, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

Email: lapkoelena2711@gmail.com

Вступ. Ринок банківських послуг є надзвичайно чутливим до різноманітних факторів, що підтверджується частими кризовими явищами. Одними з найважливіших для інноваційного розвитку є соціоінституційні та політичні чинники, до яких належать фінансова грамотність населення, законодавче регулювання та політичні явища, від яких залежить стабільність банківського ринку. Вплив цих чинників на інноваційний розвиток банківського сектору практично не досліджений, що й обумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив соціоінституційних та політичних факторів на банківський сектор досить давно потрапив у сферу інтересів науковців. Наприклад, на питаннях фінансової грамотності в Україні та світі спеціалізується достатньо багато науковців: А. Лусарді (Lusardi, 2011), О. Мітчелл (Mitchell, 2011), М. Гіслер (Giesler, 2014), Л. Вілаіс (Willis, 2009) Т. С. Смовженко, Т. Д. Гірченко, А. Я. Кузнецова. Водночас не менше науковців зацікавлені впливом законодавчого регулювання та політики на діяльність банківських установ, серед яких Р. Аренд (Ahrend, 2009), Дж. Арнольд (Arnold, 2009), Е. Берт (Bert, 2008), М. Фірзлі (Firzli, 2011), Р. Шиллер (Shiller, 2013), С. В. Онікієнко, Я. В. Белінська та інші. Проте практично ніхто не розглядає вплив цих чинників на інноваційний розвиток банківського сектору, хоча варто зазначити, що останнім часом з'являються одиничні дослідження незалежних консалтингових агентств, що підтверджує необхідність та актуальність формування теоретичних основ та практичних рекомендацій з цієї тематики.

Метою статті є дослідження впливу основних соціоінституційних та політичних факторів на інноваційний розвиток банківського сектору та розробка практичних рекомендацій щодо їх регулювання.

Основні результати дослідження. Одними з найбільш важливих соціоінституційних факторів впливу на інноваційний розвиток банківського сектору є фінансова грамотність населення та законодавче регулювання, що значним чином залежать від дій регулятора банківської діяльності.

Криза 2008 року показала, наскільки фінансові ринки залежать від розуміння споживачами складних продуктів і послуг, тобто від фінансової грамотності населення. Існують емпіричні підтвердження, що люди з фінансовою освітою більше за інших схильні робити заощадження та планувати пенсію. Ці докази показують, що існує взаємозв'язок між фінансовою освітою та доходами, а також вказують, що підвищення рівня фінансової грамотності може привести до позитивних поведінкових зрушень [1].

Інші дослідження, переважно в розвинених країнах, визначають потенційні вигоди від фінансової грамотності: фінансово грамотні особи краще здатні управляти своїми фінансами, є учасниками фінансових ринків та краще формують портфелі цінних паперів, а також частіше обирають інструменти з нижчою дохідністю, уникаючи високих процентних ставок та додаткових платежів. До того ж люди зі знаннями у сфері фінансів схильні акумулювати більше багатств [2].

Крім переваг для окремих осіб фінансова грамотність важлива для економічної та фінансової стабільності банківського сектору. Фінансово грамотні споживачі можуть приймати кращі рішення на основі більшої кількості інформації, створювати попит на якісніші послуги, тим самим стимулюючи конкуренцію та інновації на ринку. До того ж вони менш схильні до непередбачуваних реакцій на зміну ринкових умов, необґрунтованих скарг, а також більш ймовірно робитимуть адекватні кроки для управління ризиками. Все це підвищує ефективність фінансового сектору, потенційно здатне зменшити витрати на відповідність регуляторним та наглядовим вимогам, а також може допомогти уряду скоротити витрати на допомогу тим, хто приймає неправильні рішення. Крім того, існує прямиий зв'язок між рівнем фінансової грамотності населення та добробутом країни [3]. Від рівня обізнаності населення у фінансових питаннях залежить успіх інноваційної діяльності та настрої у сприйнятті новинок на банківському ринку.

На жаль, за результатами соціологічних досліджень виявилось, що населення України є недостатньо освіченим у питаннях фінансової грамотності. Незважаючи на досить високу поінформованість користувачів платіжних карток щодо існування шахрайства у сфері використання платіжних інструментів (понад 90% опитаних обізнані з цим явищем), 11% з них не змогли назвати жодного засобу захисту від шахрайства. При цьому 15% опитаних зустрічались з тим чи іншим видом шахрайства на власному досвіді або досвіді людей з близького оточення. Проте сучасні ефективні та результативні засоби захисту від фінансового шахрайства залишаються невідомими або не використовуються більшістю користувачів платіжних карток в Україні [4].

Українських респондентів попросили оцінити їхні власні фінансові навички шляхом виставлення оцінки за шкалою від «нічого не знаю» до «відмінно». 22% населення оцінили свої навички позитивно – добре (18%) або відмінно (4%), а ще 41% зазначили, що вони володіють задо-

вільними знаннями та навичками. З протилежного боку, 24% респондентів вважають свої навички незадовільними, а 11% вказали, що взагалі не мають жодних знань або навичок у царині фінансів (2% відмовилися дати відповідь). Реальний рівень знань щодо фінансової математики виявився низьким, нижчим навіть за досить скромну самооцінку. Із 2014 респондентів тільки кілька осіб змогли дати правильні відповіді на всі сім питань щодо фінансової математики, однак їх загальна питома вага становить менше 1%. При цьому 13% впоралися не більше ніж з одним запитанням, тоді як більшість населення – 38% – мають незадовільний рівень фінансових знань та навичок. Добрі знання виявлені у 22% опитаних – це відповідає самооцінці.

Інновації в комунікаціях та каналах продажу збільшують обсяг інформації, доступної для споживачів, і дозволяють їм обирати з широкого спектру продуктів і послуг без географічних обмежень. Однак, щоб отримати вигоду з нововведень, споживачі повинні мати базовий рівень фінансових знань для ідентифікації та доступу до відповідної інформації, а також оцінки довіри до джерела інформації.

Технологічні досягнення також збільшили емність цільового маркетингу для споживачів, а саме дозволяють створити надійну базу даних інформації, яка здатна генерувати пропозиції, що задовольняють явні та латентні потреби споживачів. Таке застосування технології сприяє конкуренції і підвищує якість обслуговування клієнтів. Тим не менш, його неправильне використання може збільшити вразливість споживачів від недобросовісних кредиторів. Сумнівні маркетинг і тактика продажів можуть змусити споживачів до придбання продуктів, які їм не потрібні або які не відповідають для їх вимогам.

На додаток до розширення сфер застосування баз даних в області маркетингу, технології дозволяють використання можливостей баз даних в кредитному андеррайтингу. Використовуючи статистичне моделювання, складні комп'ютерні програми розраховують ризики споживачів на цифровій основі, встановлюючи діапазон прийнятного ризику та розробляючи основні принципи для ціноутворення на кредит. Проте, при відсутності особистої участі, споживачі, особливо ті, хто не знайомі з банківськими та кредитними системами, не мають уявлення про елементи у їх фінансовому профілі, які впливають на прийняття рішень і фактори, необхідні для поліпшення їх кредитоспроможності.

Ринкові інновації та конкуренція в галузі фінансових послуг спостерігається у збільшенні різноманітності продуктів, пропонувананих депозитними установами. Ці розробки надають споживачам більше можливостей і більшу гнучкість у створенні фінансових механізмів, які найкращим чином відповідають їхнім потребам. Тим не менш, споживачі можуть відчувати труднощі з оцінкою варіантів, що може призвести до більш високих витрат на щомісячні платежі, овердрафти або надмірні транзакції.

Ринкові інновації також спрямовані на дерегулювання банківського сектора. Оскільки конкуренція з небанківськими установами зростає, банки розробляють способи для пропозиції продуктів споживачам поза банківською структурою. Це, у свою чергу, викликає проблему з обізнаністю споживачів з відмінностями у таких продуктах, особливо в рівні ризиків.

Для забезпечення стійкого інноваційного розвитку банківський сектор повинен усвідомити важливість прозорості у своїй діяльності, оскільки клієнти схильні сприймати нововведення тих установ, яким довіряють. Прозорість можна виміряти двома основними показниками: кількістю інформації та якістю поданого матеріалу. Український банківський сектор надає широкий доступ до значної кількості звітів та аналітики, проте прозорість залишається на недостатньому рівні саме з якісної точки зору. Основною причиною такої ситуації виступає нестача сприйняття та розуміння, що виникає внаслідок складності інформації, фінансової неграмотності та неправильного вибору каналів комунікацій.

Наступним важливим соціоінституційним фактором, що впливає на інноваційний розвиток, є регулювання банківської діяльності. Консалтингова компанія KPMG провела опитування серед виконавчих директорів банків у США щодо ставлення до зростання рівня регулювання [5]. Відповідно до результатів цього опитування 38% респондентів зазначили, що законодавчі реформи значно стримують розвиток банківської системи, а ще 34% впевнені, що такий вплив є помірним, і лише 2% не спостерігають жодного впливу на розвиток банківської системи. Варто зазначити, що 3% респондентів впевнені, що зростання регулюючого середовища сприяє розвитку банківського сектору, а не стримує його.

Також компанія KPMG щороку проводить опитування з метою виявлення бар'єрів розвитку банківської системи [6]. Як і у 2013 році, результати у 2014 році показали, що найбільше стримує зростання банківської системи регуляторний та законодавчий тиск. Цікавим фактом є те, що у 2014 році банкіри почали менше звертати увагу на цей фактор – лише 41% проти 72% у 2013 році визначили його як основну перешкоду розвитку.

Зростання впливу законодавчого регулювання призводить до збільшення операційних витрат банків. Близько 60% респондентів стверджують, що законодавчі обмеження складають 5 – 10% операційних витрат, ще 22% опитаних вказують на суму 11 – 20%. До того ж 55% впевнені, що витрати на дотримання законодавчих вимог стримують розвиток їхньої банківської установи, а ще 40% респондентів зазначили, що законодавчі обмеження на певні види продуктів і послуг негативно впливають на потенціальне зростання.

За оцінками McKinsey&Company, дотримання вимог, що зазначені у рекомендаціях Базельського комітету III та інші нормативних актів, можуть потенційно коштувати банківським установам від 3 до 5 відсотків рентабельності власного капіталу (ROE) [7].

Розвинені країни Заходу мають достатньо розроблену законодавчу базу, що регулює відносини у сфері інноваційної діяльності фінансових та банківських установ. Проте фінансова криза виявила значні помилки пруденційного регулювання та нагляду фінансового сектору [8]. Нормативна база та нормативні традиції фінансових ринків, які переважали в останні десятиліття, виявилися нездатними запобігти, регулювати та розв'язати фінансову кризу. Один з багатьох корисних уроків, якому криза вчить регуляторів і уряди, було те, що національно орієнтовані моделі нормативного регулювання приречені на провал в умовах

комплексної і взаємозалежної глобальної фінансової системи, де фінансові установи і тіньова банківська система не мають обмежень [9].

Під час першого саміту у Вашингтоні лідери G20 визначили прагнення до реалізації політики відповідно до п'яти загальних принципів для реформи фінансових ринків і нормативних режимів: зміцнення прозорості та підзвітності; підвищення ефективності регулювання; забезпечення стійкості фінансових ринків; зміцнення міжнародного співробітництва і реформа міжнародних фінансових інститутів. Що стосується другої мети щодо підвищення ефективності регулювання, лідери G20 зобов'язалися зміцнювати пруденційний нагляд та управління ризиками, щоб при цьому жодні фінансові ринки, продукти або учасники не залишилися нерегульованими або такими, що не підлягають нагляду. Крім того, вони мають на меті зробити регулювання ефективним, не перешкоджати фінансовим інноваціям і підтримувати розширення торгівлі у сфері фінансових послуг [10].

У Європейському Союзі нагляд та оцінку потенційним загрозам фінансової стабільності здійснює Європейська рада з системних ризиків. У співпраці з Базельським комітетом і на основі рекомендацій Базель III, Комісія ЄС змушена переглядати ряд важливих директив, таких як Директиви про вимоги до капіталу (CRD), директиви фінансового конгломерату і Директива щодо огляду ринків фінансових інструментів (MiFID). Незважаючи на те, що всі зусилля європейських регулюючих органів спрямовані на досягнення фінансової стабільності, головними вимогами залишаються збільшення капіталізації та ліквідності, що не сприяє конкурентоспроможності банків. Ще один важливий орган в ЄС – це Європейська банківська організація, що має на меті сприяння прозорості, простоті і справедливості внутрішнього ринку для споживачів фінансових продуктів і послуг шляхом збору, аналізу і представлення тенденцій споживання в ЄС; розгляду та погодження ініціатив фінансової грамотності; розробки навчальних стандартів для галузі; встановлення загальних правил розкриття інформації; моніторингу існуючих та нових фінансових заходів; видачі попередження, якщо фінансова діяльність являє собою серйозну загрозу.

У США головним нормативно-правовим актом, що регулює інноваційну діяльність банків та інших фінансових установ, є закон Додда-Франка. Прийняття Закону Додда-Франка внесло значні зміни у фінансову систему США, оскільки зачіпає кілька зацікавлених сторін та інструментів у фінансовій системі, такі як комерційні банки, інвестиційні банки, ощадні установи, хедж-фонди, позабіржові деривативи, рейтингові агентства. Важливо зазначити, що поправка Коллінза до цього закону також вимагає, щоб відповідні федеральні наглядові органи розробили мінімальні важелі і вимоги до капіталу на основі ризику для всіх застрахованих депозитних установ, депозитних установ холдингових компаній і системоутворюючих небанківських установ.

Генеральна угода з торгівлі послугами (GATS) є першою багатосторонньою, юридично закріпленою угодою, присвяченою торгівлі та інвестиціям у сфері послуг, в тому числі фінансових. GATS визнає право членів приймати недискримінаційні заходи щодо захисту фінансової стабільності.

Варто зазначити, що в деяких країнах, таких як Сінгапур, регулятори діють проактивно і мислять наперед. Вони моніторять та аналізують нові споживчі та технологічні тенденції, передбачають попит з боку громадян на будь-які нові технології і активно надають керівні вказівки для банків з метою пом'якшення інноваційних ризиків [11]. Грошово-кредитне управління Сінгапуру (MAS) на тлі підвищеної залежності від складних ІТ-систем і операцій у фінансовому секторі зі зростаючим ризиком кібератак і збоїв у системі вимагає від фінансових установ поглиблення можливостей з управління технологічними ризиками і бути готовим впоратися з такими інцидентами [12].

У вітчизняному законодавстві, на жаль, проблеми інноваційного розвитку банківського сектору практично не розглянуті. Інноваційна діяльність банку жодним чином не виокремлена серед інших видів, до того ж акцент в Законі України «Про інноваційну діяльність» поставлено на виробничих або продуктових інноваціях. Питання оцінювання ефективності інновацій у цьому законі є одним з пріоритетних, що, як відомо, важко застосувати для фінансових інновацій. Банківські та фінансові інновації за цим законом можна віднести до інновацій у сфері послуг, проте численні їх особливості жодним чином не враховані в законі.

Позитивним моментом в українському законодавстві, що має сприяти інноваційному розвитку, є декларування вільних конкурентних умов у банківській системі. Так, у статті 53 ЗУ «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року № 2121-III зазначено, що банкам забороняється вчиняти дії, спрямовані на обмеження конкуренції та монополізації умов банківського ринку, а стаття 17 ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року № 2664-III вказує на недопущення обмеження конкуренції на ринках фінансових послуг. Захист від недобросовісної конкуренції сприятиме банкам у пошуку нових економічно вигідних продуктів і послуг, впровадженню ефективних технологічних рішень тощо.

У контексті мети та завдання державного регулювання інноваційної діяльності на ринках фінансових послуг варто виділити статтю 19 ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». У цій статті зазначено такі завдання як захист інтересів споживачів фінансових послуг, створення сприятливих умов розвитку та функціонування ринків фінансових послуг, забезпечення урахування інтересів суспільства, зокрема прозорості та відкритості інформації, підтримка умов вільної конкуренції, а також сприяння інтеграції в європейський та світовий ринки фінансових послуг. Варто зазначити, що Національний банк України як регулятор діяльності банківських та небанківських фінансово-кредитних установ виконує певні функції, які прямо чи опосередковано впливають на інноваційний розвиток банківського сектору. До них можна віднести:

- встановлення для банків правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна;
- визначення напрямів розвитку сучасних електронних банківських технологій, контроль за створенням електронних платіжних засобів та систем,

процесами автоматизації банківської діяльності та засобами захисту банківської інформації;

- підготовка кадрів для банківської системи України;
- розробка в межах Основних засад грошово-кредитної політики питань стосовно розвитку банківської системи.

Звісно ці положення законодавства не регулюють повний спектр проблем інноваційної діяльності, але вони є основою для розроблення відповідних законів та нормативно-правових актів для забезпечення інноваційного розвитку банківської системи.

Незважаючи на усі проблеми та недоліки українсько-го законодавства, варто зазначити, що все-таки відбуваються позитивні зрушення. У межах повного реформування всієї української економіки Національний банк України та інші регулятори розробили проект комплексної програми розвитку фінансового ринку України на 2015 – 2020 роки. Серед найважливіших положень, що стимулюють інноваційний розвиток банків, окрім стабілізації економічної ситуації, варто відзначити стимулювання впровадження новітніх ІТ-технологій. Реалізація цього положення дозволить не тільки запровадити стандарти звітності та обміну інформацією, що забезпечать ефективну інтеграцію у фінансовий ринок ЕС, а й допоможе запровадити високий рівень ІТ-безпеки.

Крім того, програма передбачає стимулювання розвитку фінансової грамотності споживачів та інвесторів фінансового ринку, підвищення стандартів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового ринку, підвищення організаційної ефективності регуляторів, забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків. Всі ці положення прямо або опосередковано можуть стимулювати інноваційну активність українських банків [13].

Варто зазначити, що банківський сектор не є єдиною сферою з жорстким регулюванням. Наприклад, фармацевтична промисловість змушена працювати під жорстким регулятивним тиском та підлягає виконанню численних державних і міжнародних нормативно-правових актів, серед яких захист прав споживачів, охорона здоров'я, відповідність екологічним стандартам, фінансові правила тощо. До того ж фармацевтичні компанії стикаються з ризиками, які за впливом на суспільство можуть бути ще більш небезпечними, ніж системний фінансовий ризик. Проте, на відміну від банківського сектору, фармацевтика залишається одним з лідерів за витратами на дослідження та розробки, а також за кількістю впроваджених нововведень.

Компанії у сфері фінансових послуг уже витрачають надзвичайно багато ресурсів, як матеріальних, так і часу, на відповідність нормативним вимогам. За оцінками експертів, такі компанії у всьому світі будуть витрачати 50 мільярдів доларів у 2015 році. Проте, як правило, ці витрати є реакцією на нормативні зміни та обробляються на рівні бізнес-одиночки без уваги вищого керівництва, на яке вони заслуговують. Це може бути доцільним у короткостроковій перспективі, але ризиковано і неефективно для установи, яка має на меті пом'якшення ризиків і зниження витрат при одночасному виявленні нових можливостей для бізнесу, пов'язаних зі змінами у правилах. Інформаційні

технології є найважливішим засобом забезпечення відповідності нормам регулювання, але 80 % керівників заявили, що їхня технологія все ще вимагає великої перебудови, і вони очікують, що витрати на ІТ, пов'язані з дотриманням законодавчих вимог, зростатимуть щорічно на 6,9% до 2017 року [14].

У результаті менеджери, перебуваючи під значним тиском забезпечення щоденної діяльності, змушені оперативно реагувати на власний розсуд. Але результат передбачуваний: неузгоджені нормативи по всій установі, які дублюють зусилля і збільшують ризик пропустити найважливіші питання пов'язані з дотриманням законодавства. Замість цього, фінансовим компаніям необхідно прийняти більш стратегічний, менш реактивний підхід до питань відповідності нормам регулювання, інвестуючи в ІТ. Саме тому деякі компанії вже зрозуміли, що якщо вони не можуть уникнути витрат на комплаєнс, то необхідно знайти спосіб використання уже отриманої інформації в цій сфері для трансформації бізнесу в майбутньому і підвищення конкурентоспроможності на ринку [15].

На жаль, не всі банківські установи мають достатньо ресурсів для забезпечення відповідності нормам регулювання за допомогою інформаційних технологій. Збільшуючи витрати на комплаєнс, невеликі банки не тільки обмежують себе у можливостях розвитку, а й знижують рентабельність, що, у свою чергу, призводить до закриття бізнесу чи поглинання установами з більшими ресурсами. Негативним наслідком таких процесів є зниження конкуренції та відповідно зменшення потреби в інноваціях.

Ще одним важливим фактором впливу на інноваційний розвиток банківського сектору є політична ситуація у країні. Недостатньо розвинене політичне середовище, постійна невизначеність та геополітичні загрози негативно впливають на бізнес-клімат та призводять до заморожування інноваційних програм. Водночас здійснюється вплив на регуляторів, що змушені постійно направляти зусилля на адаптацію до політичних змін, а не впроваджувати реальні заходи, що сприятимуть розвитку банківського сектору та економіки в цілому.

Висновок. Інноваційний розвиток банківського сектору знаходиться під впливом численних факторів. Одними з найважливіших серед них є соціоінституційні та політичні фактори, нівелювати які здатен центральний банк, – фінансова грамотність та законодавче регулювання. Від фінансової грамотності залежить не тільки добробут окремого громадянина, а й економічний розвиток країни та успіх банківських інновацій. Освітня діяльність у сфері фінансів є одним з найефективніших способів зниження споживчих ризиків на банківському ринку та забезпечує фінансову стабільність у довгостроковій перспективі. Законодавче регулювання має не менший вплив на інноваційний розвиток банківського сектору, як стримуючи нововведення, так і провокуючи нові більш ризикові інструменти. Тому розробляючи нормативно-правові акти для фінансових інститутів, регулюючі органи повинні мінімізувати моральну шкоду і системний ризик у результаті їх втручання, а також забезпечити безпеку і надійність системи, не перешкоджаючи впровадженню фінансових інновацій. Крім того, необхідно стабілізувати політичну ситуацію у країні, що дозволить банківським установам ефективно управля-

ти інноваційними процесами. Важливо забезпечити незалежність центрального банку від інших органів влади, що сприятиме зменшенню впливу політичних факторів на банківський сектор.

ЛІТЕРАТУРА

1. Financial Education for Youth. The Role of Schools // OECD. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/finance-and-investment/financial-education-in-schools_9789264174825-en
2. Lusardi A., Mitchell O. S. Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. In Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace / A. Lusardi, O. S. Mitchell. – Oxford University Press, 2011.
3. Interview with USAID Mission Director to Ukraine Jed Barton // GURT Resource Center. – July 4, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/interview_gurt_resource_center_july2_2014_en.pdf
4. Карпова О. Прес-реліз: Українці потребують знань щодо сучасних дієвих та ефективних засобів захисту від шахрайства у сфері використання платіжних інструментів / О. Карпова, Є. Єгорова // GfK Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gfk.ua
5. The Transformation of Banking: Forces, Implications, Actions. – Delaware : KPMG, 2012. – 12 p.
6. 2014 banking industry outlook survey. – Delaware : KPMG, 2014. – 22 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpmginfo.com/industryoutlooksveys/2014/pdfs/KPMGBankingIndustrySurvey_072414.pdf
7. Breakaway: How Leading Banks Outperform Through Differentiation [Електронний ресурс] // McKinsey & Company. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mckinsey.de/sites/mck_files/files/mckinsey_global_bankin_annual_review_2013.pdf
8. Hartmann P. The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives / P. Hartmann, A. Maddaloni, S. Manganelli // Oxford Review of Economic Policy. – 2003. – No. 19 (1). – P. 180 – 213.
9. Financial Innovation and Prudential Regulation – The Impact of the New Basel III Rules // Working Paper. – 2012. – No. 2012/25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/12019.pdf>
10. Declaration, Summit on Financial Markets and the World Economy. – Washington. – 15 November 2008.
11. Buch M. P. Managing innovation risk / Madhabi Puri Buch // Asian Management Insights. – 2014. – С. 84 – 88.
12. Technology Risk Management Notice and Guidelines // Monetary Authority of Singapore (MAS). – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mas.gov.sg/>
13. Комплексна програма розвитку фінансового ринку України на 2015 – 2020 роки // Національний банк України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/Content/Download/Fin_reforma/Complex%20program%20finance.pdf
14. Drisko C. A holistic approach to financial-services regulations. Four building blocks for better compliance / C. Drisko,

K. Mavros // PwC. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.strategyand.pwc.com

15. Simplicity Is Key To Competing In Complex Capital Markets // SAP. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://go.sap.com/index.html>

REFERENCES

- “Breakaway: How Leading Banks Outperform Through Differentiation” http://www.mckinsey.de/sites/mck_files/files/mckinsey_global_bankin_annual_review_2013.pdf
- Buch, M. P. “Managing innovation risk” *Asian Management Insights* (2014): 84-88.
- Declaration, Summit on Financial Markets and the World Economy. Washington, 2008.
- Drisko, C., and Mavros, K. “A holistic approach to financial-services regulations. Four building blocks for better compliance” www.strategyand.pwc.com
- “Financial Education for Youth. The Role of Schools” OECD. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oced/finance-and-investment/financial-education-in-schools_9789264174825-en
- “Financial Innovation and Prudential Regulation - The Impact of the New Basel III Rules” <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/12019.pdf>
- Hartmann, P., Maddaloni, A., and Manganelli, S. “The Euro Area Financial System: Structure, Integration and Policy Initiatives” *Oxford Review of Economic Policy*, no. 19 (1) (2003): 180-213.
- “Interview with USAID Mission Director to Ukraine Jed Barton” GURT Resource Center. http://www.finrep.kiev.ua/download/interview_gurt_resource_center_july2_2014_en.pdf
- “2014 banking industry outlook survey” http://www.kpmginfo.com/industryoutlooksveys/2014/pdfs/KPMGBankingIndustrySurvey_072414.pdf
- “Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho rynku Ukrainy na 2015 - 2020 roky” [A comprehensive program of financial market development of Ukraine for 2015 - 2020 years]. Natsionalnyi bank Ukrainy. http://reforms.in.ua/Content/Download/Fin_reforma/Complex%20program%20finance.pdf
- Karpova, O., and Yehorova, Ye. “Pres-reliz: Ukraintsi potrebuiut znan shchodo suchasnykh diievykh ta efektyvnykh zasobiv zakhystu vid shakhraystva u sferi vykorystannia platizhnykh instrumentiv” [Press Release: Ukrainian require knowledge of modern efficient and effective means of protection against fraud in the use of payment instruments]. www.gfk.ua
- Lusardi, A., and Mitchell, O. S. *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing. In Financial Literacy: Implications for Retirement Security and the Financial Marketplace.* Oxford University Press, 2011.
- “Simplicity Is Key To Competing In Complex Capital Markets” SAP. <http://go.sap.com/index.html>
- “Technology Risk Management Notice and Guidelines” <http://www.mas.gov.sg/>
- The Transformation of Banking: Forces, Implications, Actions. Delaware: KPMG, 2012.

BEHAVIORAL ECONOMICS. THE RESEARCH METHODOLOGY BACKGROUND

© 2015 DORONINA M. S.

UDC 330.016

Doronina M. S.

Behavioral Economics. The Research Methodology Background

The subject area of economic science becomes more complicated, its behavioral model is being formed gradually. The problem of determining the method, technology, methodology of its development using recommendations of philosophy and conceptual combination of separate results presented in publications becomes urgent. As a methodological basis of the behavioral economic theory it is advisable to choose synthesis of recommendations made by representatives of postpositivism (K. Popper, T. Kuhn, I. Lakatos, P. Feyerabend) with a focus on two cognitive technologies: epistemology and gnoseology. Specifying the subject of the theory of behavioral economics requires clarifying the essence of the terms «behavior», «behavioral economics», «behavior of the economy» and «the economy of behavior». The content development of the theory of behavioral economics is possible using ideas of cognomics, case studies, culturedigm, chaos, the golden section, spiral dynamics of consciousness, organizational behavior. Higher school should get involved in training specialists for behavioral economics by means of forming cognitive and research competence of graduates. Globalization processes expand the field of economic science as a whole and of its behavioral model towards the external environment. There arises a problem of social responsibility of the government, civil society, business, citizen, employee, enterprise, science. Human consciousness is becoming a new and complex object of attention for all engaged in the theory of behavioral economics.

Key words: economics, behavior, model, philosophy, methodology, theory, case studies, culturedigm, golden section, spiral dynamics of consciousness, organizational behavior

Tabl.: 1. **Bibl.:** 34.

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)

Email: doroninams@mail.ru

УДК 330.016

УДК 330.016

Доронина М. С. Поведенческая экономика. Методологические предпосылки исследования

Предметная область экономической науки усложняется, постепенно формируется ее поведенческая модель. Актуализируется задача определения способа, технологии, методологии ее развития с использованием рекомендаций философии и содержательного объединения представленных в публикациях разрозненных результатов. Методологической основой поведенческой экономической теории целесообразно избрать синтез рекомендаций представителей постпозитивизма (К. Поппера, Т. Куна, И. Лакатоса, П. Фейерабенда) с ориентацией на две технологии познания: эпистемологию и гносеологию. Конкретизация предмета теории поведенческой экономики требует уточнения смысла терминов «поведение», «поведенческая экономика», «поведение экономики» и «экономика поведения». Содержательное развитие теории поведенческой экономики возможно с использованием положений когномики, кейс-стади, культурадигмы, хаоса, золотого сечения, спиральной динамики сознания, организационного поведения. К подготовке специалистов для поведенческой экономики должна подключиться высшая школа через формирование познавательной исследовательской компетентности выпускников. Глобализационные процессы разворачивают поле экономической науки в целом и поведенческой ее модели в сторону внешней среды. Возникает проблема обеспечения социальной ответственности правительства, гражданского общества, бизнеса, гражданина, работника, предприятия, науки. В новый и сложный объект внимания всех, кто занимается теорией поведенческой экономики, превращается сознание человека.

Ключевые слова: экономика, поведение, модель, философия, методология, теория, кейс-стади, культурадигма, золотое сечение, спиральная динамика сознания, организационное поведения

Tabl.: 1. **Bibl.:** 34.

Доронина Майя Степановна – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (пл. Свободы, 5, Госпром, 7 подъезд, 8 эт., Харьков, 61022, Украина)

Email: doroninams@mail.ru

Дороніна М. С. Поведінкова економіка. Методологічні передумови дослідження

Предметна область економічної науки ускладнюється, поступово формується її поведінкова модель. Актуалізується завдання визначення способу, технології, методології її розвитку з використанням рекомендацій філософії та змістовного об'єднання представлених в публікаціях розрізнених результатів. Методологічною основою поведінкової економічної теорії доцільно обрати синтез рекомендацій представників постпозитивізму (К. Поппера, Т. Куна, І. Лакатоса, П. Фейерабенда) з орієнтацією на дві технології пізнання: епістемологію і гносеологію. Конкретизація предмета теорії поведінкової економіки вимагає уточнення змісту термінів «поведінка», «поведінкова економіка», «поведінка економіки» та «економіка поведінки». Змістовний розвиток теорії поведінкової економіки можливий з використанням положень когноміки, кейс-стаді, культурадигми, хаосу, золотого перетину, спіральної динаміки свідомості, організаційної поведінки. До підготовки фахівців для поведінкової економіки повинна підключитися вища школа через формування пізнавально-дослідницької компетентності випускників. Глобалізаційні процеси розвертають поле економічної науки в цілому і поведінкової її моделі у бік зовнішнього середовища. Виникає проблема забезпечення соціальної відповідальності уряду, громадянського суспільства, бізнесу, громадянина, працівника, підприємства, науки. У новий і складний об'єкт уваги всіх, хто займається теорією поведінкової економіки, перетворюється свідомість людини.

Ключові слова: економіка, поведінка, модель, філософія, методологія, теорія, кейс-стаді, культурадигма, золотий перетин, спіральна динаміка свідомості, організаційне поведінки

Tabl.: 1. **Bibl.:** 34.

Дороніна Майя Степанівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України (пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх, Харків, 61022, Україна)

Email: doroninams@mail.ru

Introduction. The purpose of science is to provide such positioning of a person in a particular sphere of his or her life that he or she could effectively achieve his or her goals in it. In a mature society science recommends solutions of two inter-related tasks. The first task is to teach a person by what means he or she should study a new unknown situation. The second task is to teach him or her ways to influence the situation in practice.

As the world is continually evolving the subject area of science is changing, most often getting more complicated. In this connection there arises the need to select a way of developing science itself, removing the existing contradictions, which do not allow solving the problems of the subject area by proven methods. There emerges a task to determine the method, technology, methodology of science. Today such situation has developed regarding a new direction of economic science – behavioral one. The main reason for emergence of this direction is failure of traditional models to explain real economic phenomena and processes, which gain increasing uniqueness under the influence of accelerated informatization of life. This uniqueness overloads the human psyche, reduces the time to make decisions, eliminates reliability of the existing relations with the external environment. Business partners behave irrationally, and this irrationality has no theoretical model. In this situation there is a problem of determining the subject of research in the behavioral model of economy. Some scientists propose to find a way out in using intuition, but this source of decision-making can be reliable only under condition of a significant accumulation of knowledge and experience by the user. Other scientists are guided by achievements of Nobel Prize laureates, who complemented the tools of economic science with socio-psychological component [1]. The birth of theory of a behavioral direction in economic science at the intersection of economics and psychology affected the increase in attention to comparison of conditions, methods and technologies for making irrational decisions by economic agents [2; 3; 4]. But this direction of economic science should not stop at studying these solutions. Since behavior as a form of human activity and the subject of study has much wider horizons. For example, interpretation of the content of behavior, classification of its variants offered by sociology, social psychology, and many other human sciences are of interest.

In this regard, the aim of this article is improving knowledge of the behavioral model of economy analyzing possible ways and means of building scientific support for its creation and effective use.

As a methodological support of research there chosen dialectical, system-synergetic, a multidiscipline approach, analysis and synthesis of theoretical postulates of philosophy, sociology, social and economic psychology, organizational behavior, management theory and other sciences related to studying human activity.

Literature review. Generalization of the ideas of behavioral economics presented in works of classical scientists was performed by I. Pavlov [11]. Unfortunately, there are not many full publications of fundamental works on behavioral economics available for studying in Ukraine. Here are some of those it was possible to get acquainted with: Becker, G. A. *Treatise on the Family* / Gary S. Becker. Enl. Ed. Cambridge; London: Harvard University Press, 1991. – XII, 424 p.; Katona G. *On the Function of Behavioral Theory and Behavioral Research in*

Economics. // *The American Economic Review.* March, 1968. Volume 58, Number 1., P. 149; Хейне, П. *Экономический образ мышления*: Пер. с англ. / Пол Хейне; Акад. пед. и соц. наук; Моск. псих. ин-т. М.: Catallaxy, 1997. – 701 с.; Akerlof G. A. *Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior.* (The Nobel Prize Lecture) // *The Economic Sciences.* December, 2001. P. 365 – 366.; Хайек, Ф. А. *Индивидуализм и экономический порядок* / Ф. А. Хайек. М. : Изограф, 2001. – 256 с.; Эггертсон, Т. *Экономическое поведение и институты* / Т. Эггертсон; Пер. с англ. М. Я. Каждана. М.: Дело, 2001. – 407 с. [5 – 10].

Recently papers on important aspects of behavioral economics appeared in Russia and Belarus in connection with the development of market relations. Among them are R. Kapel'ushnikova [12] P. Lemeschenko [13]. But, unfortunately, variants of the complete theory of behavioral economics have not yet been presented in literature. In works on the methodology and history of economics, even well-known scientists (such as V. Avtonomov, V. Polterovich, S. Mochernij, Yu. Gal'chinskij [14–16]) spare them no more than 3–5% of their works. At the same time they more or less agree, that this theory belongs to the class of emerging positive sciences. However, there are scientists, who clearly introduced behavior into the subject of economic theory. For example, O. Anan'in [17] supporting the opinion of I. Robbins [18] believes that economic science studies in particular human behavior as the relation between objectives and limited resources having alternative use.

Results of the research. If we take the term “behavior” as a basis for creating a new direction of economic science and admit the need for multidisciplinary approach to determining its essence, content, forms of manifestation, it should be accepted that this form of human activity has broad horizons of research. Practically, behavior has become the object of attention of many traditional human sciences, including the principally new science, called “organizational behavior”, aimed at eliminating inaccuracies of linear models of management by activity of people in the economic system. In organizational behavior there were developed many tools of cognition and transformation of methods to influence labor activity of an individual person, collective or organization. It makes sense to find, adapt, or at least to consider and master the technologies for substantiation of its recommendations in studying the problems of behavioral economics.

To build reliable tools for a new branch of science it is common to refer to a related science being at a higher level of abstraction. Most often in this case scientists analyze recommendations of philosophy. It is assumed, that it has the least number of contradictions. Sometimes it is even perceived as “the science of sciences”. But a closer acquaintance with philosophy shows that it is not devoid of internal problems itself. For a long time their character was determined by choosing the initial point of forming a worldview (materialism or idealism). Now more and more often their synthesis – dualism is considered constructive. But there is a problem: in what combination, in what proportion it is appropriate to orient towards materialism and idealism. Quite a lot of time the attention of supporters of each direction was aimed at justifying their point of view and presenting some evidence of invalidity of the opposite one. In this context the fact of separating the ways of the world cognition into Western and Eastern is of interest. The Western way is more oriented towards materialism and achieved good

results of its realization in applied sciences, studying the nature surrounding the human material world. The Eastern one is oriented towards idealism and achieved high results in cognition of the unique spiritual nature of human and the ways of ensuring his or her spiritual harmony.

It is advisable to choose dualism as the methodological basis of the behavioral economic theory. It should be noted that the philosophers recognizing dualism clearly distinguish two technologies of cognition: epistemology and gnoseology. Epistemology perceives the world and renders the results of this perception through precise, clear formulations, logical proofs. Its rules qualitatively work in studying the interaction “man – unanimated object of the world”. Gnoseology is productive for studying the world in the coordinates “man – other person connected with the material and social world”. It takes into account the real fact that a person not only learns but also perceives (feels) the situation, i.e. there is such perception of the world by man, which can not be first expressed in words clearly. Practice testifies that a person is saved from uncertainty not only by knowledge, but also by intuition (obtained heritably in genes, the pressed for centuries in his or her mind expediency not expressed in words). Gnoseology is certainly useful for cognition and solving problems in the sciences studying man as a unique phenomenon of the universe able to manage its activity. Its peculiarity lies in the fact that it covers not only the object of study (man), but also his surroundings, the nature of their interaction. The relationship between man and the environment are regulated by norms represented by myths, religion, culture. But without a logic technology of rendering his feelings in words, the man can not organize his interaction with others. That is, only the rational synthesis of knowledge (logic) and faith (intuition) is able to create working technologies to organize and transform the subject of socio-humanitarian sciences, which also include the theory of behavioral economics. In modern Western philosophy the problem of growth and development of knowledge is central. It was especially actively developed by the supporters of postpositivism – K. Popper, T. Kuhn, I. Lakatos, P. Feyerabend. Let us consistently present the results of generalization of studying every school of philosophy of science, and determine a possibility of their use for building the behavioral theory of economics [19; 20]. An Austrian and British philosopher and sociologist Karl Popper focused his teaching on demarcation of science and non-science. He believed that truth is objective, knowledge has conjectural character, can be misleading and should be constantly reviewed. Can we ignore the philosophical ideas of Popper? His first original principle is that there exist no final solutions in science. We can agree with it. But we also have to accept his following argument: it is not validating the results of the study that should be assessed, but checking a possibility of falsification – identification of problems in science, which can not be solved with the help of the concept variant suggested by the author. Thus, Popper considers science as progressing from one problem to another (but not from the theory to theory) – from a less complex problem to more complex one. He writes: “Theories are our own inventions, our own ideas; they are not forced upon us, but are our self-made instruments of thought... our discoveries are directed by our theories, and the theories are not the result of our “observation-based” discoveries. This technology for presentation of scientific results is chosen as a norm by many magazines. In accordance with their require-

ments, at the beginning of the article the author presents the idea and its complete argumentation, at the end – recommendations to readers on what work should be performed to develop the idea. And it is quite possibly can be accepted at developing the theory of behavioral economics.

An American historian and philosopher of science T. Kuhn offered an opinion that scientific knowledge develops step-wise through scientific revolutions changing paradigms – historically formed systems of the world views. In his most famous work “The Structure of Scientific Revolutions” the author presents arguments for the need to perceive science not as a gradually developing and accumulating knowledge sphere of human activity towards the truth, but as a phenomenon passing through periodic revolutions called in his terminology “paradigm change”. Currently the development of economics belonging to the class of socio-humanitarian sciences is implemented, monitored and qualified in Ukraine according to Kuhn’s philosophy. Candidate dissertations clearly follow this philosophical concept. Referring to the existing paradigm, using ideas of the predecessors, authors of candidate dissertations improve and develop it. Sometimes they are not recommended to use the paragraph novel at presenting novelty of their research. Doctoral dissertations do include the paragraph novel. In the context of this paragraph, candidates for a doctor’s degree give some conceptual schemes, methodological backgrounds but do not represent the result as a holistic new paradigm according to all rules of its structure description. That is, identifying the main idea, the list of confirmed hypotheses clarifying the main idea, the principles to be followed in order to achieve confidence in the conclusions, methods allowing to dissect the problem constructively and synthesize results in the form of conclusive evidence, a separate list of concepts and categories with disclosure of their specific interpretation in the context of nature of the object, to describe which it is used.

Acceptable at first sight traditional for the domestic science character of the model for its development according to the philosophy of Kuhn, in which he focuses on jumps-revolutions in cognition, in fact, is only apparent. Modern researchers of economic problems are working within a particular paradigm (scientific school) or at the junction of paradigms. But do not embody revolution in science anyhow. At least, none of them talk or write about it radically. Neither their opponents present such arguments. They are certainly mark some original ideas of the applicant in their reviews, but not the entire originality, to be more exact – the complete uniqueness of his technology of searching the truth. If we adhere to this philosophy, it is necessary to require from the applicant to necessarily give a clear and logical justification of what makes his method of cognition significantly radical, i.e. adequate to the context “scientific revolution”. The problem of satisfying this requirement is as follows. The scientific revolution according to Kuhn presents a paradigm change and therefore the transition from one “normal science” to another. This transition is described by a pair of concepts “paradigm – community”. That is, the applicant must submit the opponents and reviewers the information that he has his own school, the community working on the technology of a new single paradigm.

Incommensurability of paradigms makes a crucial feature of Kuhn’s model of scientific revolution opposing his model to the model of “objective knowledge” by Popper. However, in attempts to create the behavioral theory of economics for a

while it makes sense to focus on the philosophy of Kuhn. First, because it is customary for the Ukrainian scientific community. And, secondly, it involves the following stages of the science development: the pre-paradigm stage, stage of normal science and scientific revolution stage. The behavioral theory of economy is obviously at the pre-paradigm stage now. It is reasonable to make an attempt to create the prerequisites for forming the first concept of a paradigm based on the requirement of Kuhn: compulsory formation of the scientific community. Attention should be paid to peculiarities of the pre-paradigm stage, which is often defined as the phenomenological one. The rules of effective implementation of this stage should be worked out. It is appropriate to previously present confirmations of presence of anomalies in economics. It's not complicated to do referring to the evidence presented in many publications of well-known scientists (for example, [12; 13; 15, etc.]).

A philosopher, methodologist of science P. Feyerabend became known for his assertion, that there are no universal methodological rules in science. This scientist has more radical views on the revolutionary path of science development than Kuhn does. If the latter is at least refers to the paradigm logic, scientific community, Feyerabend actively postulates and protects the "thesis of the incommensurability of theories", claiming that there is no specific unambiguous logical and empirical criteria for objective evaluation of competing theories. According to him, the only principle not interfering with the progress of science is the principle "anything goes". The basis of P. Feyerabend's concept, which he called "epistemological anarchism", is the principle of proliferation (propagation) of theories, which states that scientists should strive to develop theories that are incompatible with existing and recognized ones and compete with each other. The weakness of this thesis is in allowing the author of a new idea not to give an explanation of how he got the results of the study. But such a principle contradicts the reasonable requirement to a scientist — to transfer the knowledge gained to the followers so that they could develop the knowledge of the world further. Absence of such logical explanations of revolutionary ideas by potential Nobel laureates results in the fact that the humanity delays in recognition of their genius, and, hence, in practical development of their recommendations on an average by 15 and sometimes 40 years. Efficiency of orientation towards Feyerabend's philosophy at developing the theory of behavioral economics will depend on the scientist's ability to protect the principles of his model in discussions at scientific conferences (preferably international ones), not only with representatives of economics, but also of other areas, having human activity as the object of study.

An English philosopher and historian of science I. Lakatos is the author of famous works on methodology of scientific knowledge. Following K. Popper, he believes that the principle of criticism should become the basis of the theory of scientific rationality. However, according to this scientist, "rational criticism" should not be confined to the requirement of a ruthless falsification.

Anomalies should not encourage scientists to part with their theories; they should develop them not stopping after some unsuccessful attempts, if this movement promises some new progress. I. Lakatos compares and evaluates not two theories like K. Popper, but their complex, each of them defined as a research program. Another feature of the concept of I. Lakatos is integra-

tion of philosophy and history of science. In this regard he formulates an important principle: "Philosophy of science without history of science is empty; history of science without philosophy of science is blind". A scientific and research program synthesizes theories developing on the basis of common research and methodological principles. A research program offered by scientists consists of a rigid core and safety belt. The core can be taken as the main load-bearing structure of some Kuhn's paradigm, and the safety belt — as attempts to remove the paradigm restrictions in specific situations. Practically, at studying a behavioral model of the economy, each of their new plans will present improvements of the program — "hard core" permitting to consolidate, harmonize the essence of scientific problems and their solutions obtained by different researchers. In this case, the responsibility for the research result quality is determined by constructability of the "core", which should be formed according to the rules of creation of ontological and gnoseological pictures of the world specially developed for the subject under study. Examples of such approach can be found in modern researches of ways to strengthen the management influence of collective leaders on their subordinates' activity [21]. Specifying the subject of behavioral economics requires clarification of the term "behavior". Table 1 shows the results of comparing two variants of human activity in the economic environment [21].

In scientific environment there recognized the fact that the theory is an authentic knowledge about a particular subject or a strictly defined, organically related group of phenomena. Organizing knowledge into the theory is determined by its subject. In the light of the material presented in Table 1, there is a need to clarify the meaning of the term "behavioral economics" taking into account that the essence of the concepts of "behavior of the economy" and "the economy of behavior" are not identical. The members of a scientific community, who want to solve problems of a new scientific field, should decide on answering the following questions: behavioral economics should be conceived as a) the economy having a non-standard activity, for its processes are non-standard or b) as the economy forming a non-standard activity of economic entities with limited resources especially for the creation of competitive uniqueness.

In any case, in discussions on creating a new branch of science, first, there should be carried out generalization of the requirements for building economic theories, their structure, functions. There should be performed the analysis of their evolution related to the introduction into the economic system not so much as physical but intellectual, emotional resources of a human. It is necessary to study or develop the ways to capitalize these resources on mutually beneficial conditions for the carrier of these resources and for the owner of the workplace where the employee realizes his unique abilities. As it is known, positive sciences (and it is in this version that the behavioral theory of economics arose) are focused on description of situations in the subject area, but by no means on their forecasting. The development of the theory of behavioral economics in this direction is possible using the principles of cognomics [22], case studies [23], culturedigma [24], chaos [25], the golden section [26], spiral dynamics of consciousness [27], organizational behavior [28], yet hesitantly penetrating into the study of an economic scientist.

Higher school should get involved in training specialists for behavioral economics. It has not yet introduced the

Characteristics of two forms of human activity

Activity	Behavior
<i>Activity characteristics</i>	
Technically ordered	Spontaneous, unexpected
<i>Observed element</i>	
Activity	Action
<i>Qualitative character</i>	
Standard, traditional	Unique, unexpected
<i>Predominant character of decision-making</i>	
Rational	Irrational
<i>Prevailing source of decision-making</i>	
Logic	Intuition
<i>Disciplines necessary to study objective laws</i>	
Organization, technology, mathematics	Psychology, social psychology
<i>Peculiarity of forecasting</i>	
Extrapolation of tendencies	Future mapping
<i>Realized primary in conditions</i>	
Stable (reliable)	Non-standard (risky)
<i>Human model</i>	
Economic man	Social, cognitive man
<i>Methodological background</i>	
Paradigm	Culturedigm
<i>Activity model</i>	
Profit, expediency	Morality, virtue
<i>Securing social responsibility</i>	
Standards	Norms common for humanity
<i>Main resource providing success</i>	
Money	Faith

cognitive research skill to the arsenal of the formed students' competences [29], although (almost unconsciously) is already using the number of the student's publications as a criterion for evaluating his competence. But the scientific value of these publications still remains at the level of retellings the sources read on the topic. It would be desirable to achieve at least the level of creative works, in which there was formulated a practical problem and partly ways of its solutions using modern technologies of cognition.

A weak point in the conventional economic theories is the need for considerable time to be spent on collecting information about a critical situation and choosing the optimal variant of its solution. Synthesis of cognitive psychology studying the laws of man's cognition of the world and economic theory provides a basis for forming the experience of intuitive solutions using a minimum amount of structural information. In this regard, it is advisable to master technologies for developing intuition [30].

Globalization processes expand the field of economic science as a whole, and of its behavioral model towards the external environment (social, political, ecological, informational, etc.). There arises a problem: to what extent the subject making

the decision (rational or irrational one) should respond to the external environment. Where are the boundaries of the social responsibility of the government, civil society, business, citizen, employee, enterprise, science [31]? What are the ways to compensate social irresponsibility? Is it possible to strengthen the social component of property and what measures can help it [32]? The process of production can be restored as the object of attention of economists, politicians and governmental authorities [33]. But how to persuade the oligarchs, who became rich during the distribution of public property in the privatization process, in the need to maintain the vitality of those, who create and does not distribute wealth and means of decent living?

Of course, human consciousness is transforming into a new and sophisticated object of attention for all, who involved in the theory of behavioral economics [34]. To what extent can it be used through manipulation to correct behavior without the consent of the carrier? What level of its development do different segments of the population have?

There are no explicit ways out of the crisis for economic science. But the discussion of the above issues will contribute to their finding. This hope is the main argument in favor of continuing research on the topic.

Conclusions. In order to create a model of behavioral economics theory corresponding to the new realities, it is necessary:

1. To clarify the concept of "economic science", its subject matter in the context of its behavioral paradigm.
2. To identify contradictions in the structure of the traditional economic theories, compare their paradigms and move to a new theory those, which contribute to expanding its capacity to explain new phenomena of a complex nature.
3. To formulate the main idea of the new theory and reveal its hypothesis.
4. To answer the question, whether the new theory belongs to the class of normative, positive, phenomenological ones.
5. To determine the economic model of economic science philosophy and the list of disciplines studying individual issues of its subject.
6. To develop ontological and gnoseological picture of the world with the necessary and sufficient hierarchical list of elements (on the level of: general, special, specific).
7. To analyze paradigms of related sciences and choose the components, which are close to the main idea of the new model of economic science.
8. To create a multidisciplinary system of concepts, categories, terms, multidisciplinary system of the principles of studying and the principles of transforming the subject of economic science, multidisciplinary system of methods for collecting and processing information.
9. To create rules for building qualitative and quantitative assessments of the subject area of the behavioral economics theory.
10. To determine a specific mechanisms for adaptation of the world picture to a unique situation in practice.
11. To build a model of permanently updated information database for studying behavioral economics.

ЛІТЕРАТУРА

1. Доронина М. С. Гуманизация экономической теории в работах нобелевских лауреатов / М. С. Доронина, А. В. Доронин // *Економіка: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2009. – Т. 5, вип. 256. – С. 1317 – 1324.
2. Верховин В. И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа / В. И. Верховин // *Социологические исследования*. – 1994. – № 10. – С. 120 – 125.
3. Эрроу К. Дж. Інформація та економічна поведінка / К. Дж. Эрроу // *Питання економіки*. – 1995. – № 5. – С. 98 – 107.
4. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Д. Дерлоу; [пер. з англ.]. – К. : Всеувиго; Наукова думка, 2001. – 242 с.
5. Becker G. A Treatise on the Family / Gary S. Becker. – Cambridge; London : Harvard University Press, 1991. – 424 p.
6. Katona G. On the Function of Behavioral Theory and Behavioral Research in Economics / G. Katona // *The American Economic Review*. – March, 1968. – Vol. 58, No. 1. – P. 149.
7. Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне; [пер. с англ.]. – М. : Catallaxy, 1997. – 701 с.
8. Akerlof G. A. Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior (The Nobel Prize Lecture) / G. A. Akerlof // *The Economic Sciences*. – December, 2001. – P. 365 – 366.
9. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. А. Хайек. – М. : Изд-во Иностр. лит., 2001. – 256 с.
10. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертсон; [пер. с англ. М. Я. Каждана]. – М. : Дело, 2001. – 407 с.
11. Павлов И. А. Поведенческая теория: позитивный подход к исследованию экономической деятельности / И. А. Павлов // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 6. – С. 64 – 79.
12. Капелюшников Р. И. Поведенческая экономика и «новый» патернализм / Р. И. Капелюшников // *Вопросы экономики*. – 2013. – № 10. – С. 28 – 45.
13. Методология экономической науки, Или как познать современную мир-экономику / Науч. рук. П. С. Лемещенко. – Минск : Четыре четверти, 2013. – 328 с.
14. Автономов В. С. История экономических учений ДОС : учеб. пособие / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 784 с.
15. Полтерович В. М. Кризис экономической теории / В. М. Полтерович // *Экономическая наука современной России*. – 1998. – № 1. – С. 46 – 66.
16. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
17. Ананьин О. И. Может ли наука быть руководством к действию? / О. И. Ананьин // *Вопросы экономики*. – 2001. – № 2. – С. 48 – 63.
18. Robbins I. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science / I. Robbins. – L. : Macmillan, 1932. – P. 16 – 17.
19. Ананьин О. И. Философия и методология экономической науки / О. И. Ананьин // *Философия социальных и гуманитарных наук* / Под ред. С. А. Лебедева. – М. : Академический проект, 2006. – С. 353 – 436.
20. Философия экономики. Антология / Под ред. Д. Хаусмана. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. – 518 с.
21. Доронін А. В. Активність персоналу виробничої організації (поведінкова модель) / А. В. Доронін, М. С. Дороніна. – Х. : ТО «Ексклюзив», 2015. – 268 с.
22. Карпенко М. П. Когномика / М. П. Карпенко. – М. : СГА, 2009. – 225 с.
23. Козина И. М. Метод изучения случая (case study) как исследовательская стратегия социологического исследования : автореф. дис. ... канд. социол. наук / И. М. Козина ; Российская академия наук ; Институт социологии. – М., 1996. – 28 с.
24. Алексеевский В. С. Социокультурная концепция общей теории менеджмента / В. С. Алексеевский // *Менеджмент в России и за рубежом*. – 2004. – № 2. – С. 21 – 35.
25. Наврузов Ю. Структурирование хаоса: практическое руководство по управлению командой / Ю. Наврузов. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 320 с.
26. Коробко В. И. Золотая пропорция : Некоторые философские аспекты гармонии / В. И. Коробко. – М.; Орел : Изд-во Международной Ассоциации строительных вузов; Изд-во Орел ГТУ, 2000. – 204 с.
27. Бек Д. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке / Д. Бек, К. Кован. – М. : Открытый Мир; BestBusinessBooks, 2010. – 424 с.
28. Лютенс Ф. Организационное поведение: прошлое как пролог / Ф. Лютенс // *Менеджмент. Век XX – век XXI* : сб. статей. – М. : Экономист, 2003. – С. 87 – 93.
29. Доронина М. С. Формирование познавательной компетентности специалиста / М. С. Доронина, А. В. Доронин // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 1 (14). – С. 290 – 296.
30. Развитие интуиции и сверхчувственного восприятия. – Ростов н/Д. : Феникс, 2003. – 256 с. (Серия «Психологический практикум»).

31. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : монография / Под общ. ред. д. э. н., проф. Беляевой И. Ю., д. э. н, проф. Искиндарова М. А. – М. : КНОРУС, 2008. – 467 с.

32. Камышанский В. П. Пределы и ограничения права собственности : монография / В. П. Камышанский. – Волгоград : Волгоградская академия МВД России, 2000. – 224 с.

33. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений. Т. 13. – 2-е изд. – С. 7.

34. Капусткина Е. В. Экономическое сознание и экономическое поведение (Экономико-социологическая секция на Первом Всероссийском) / Е. В. Капусткина // Экоцентр [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8242>

REFERENCES

Akerlof, G. A. "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior (The Nobel Prize Lecture)" *The Economic Sciences*, December (2001): 365-366.

Avtonomov, B. C. *Istoriia ekonomicheskikh ucheniy DOC [History of Economic Thought DOC]*. Moscow: INFRA-M, 2000.

Ananin, O. I. "Mozhet li nauka byt rukovodstvom k deystviu?" [Can science be a specific guide to action?]. *Voprosy ekonomiki*, no. 2 (2001): 48-63.

Ananin, O. I. "Filosofia i metodologiya ekonomicheskoy nauki" [The philosophy and methodology of economics]. In *Filosofia sotsialnykh i gumanitarnykh nauk*, 353-436. Moscow: Akademicheskii proekt, 2006.

Alekseevskiy, V. S. "Sotsiokulturnaia kontseptsia obshchey teorii menedzhmenta" [The socio-cultural concept of the general theory of management]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 2 (2004): 21-35.

Becker, G. A. *Treatise on the Family* Cambridge; London: Harvard University Press, 1991.

Bek, D., and Kovan, K. *Spiralnaia dinamika. Upravliaia tsennostiami, liderstvom i izmeneniami v XXI veke [Spiral Dynamics. By controlling the values, leadership and changes in the XXI century]*. Moscow: Otkrytyy Mir; BestBusinessBooks, 2010.

Doronina, M. S., and Doronin, A. V. "Gumanizatsiya ekonomicheskoy teorii v rabotakh nobelevskikh laureatov" [Humanization of economic theory in the works of Nobel Prize winners]. *Ekonomika: problemy teorii ta praktiki* vol. 5, no. 256 (2009): 1317-1324.

Derlou, D. *Kliuchovi upravliniski rishennia. Tekhnologhiia pryiniattia rishen [Key management decisions. Technology decisions]*. Kyiv: Vseuvyto; Naukova dumka, 2001.

Doronin, A. V., and Doronina, M. S. *Aktyvnist personalu vyrobnochoi orhanizatsii (povedinkova model) [Key personnel of industrial organization (behavioral model)]*. Kharkiv: Ekskliuziv, 2015.

Doronina, M. S., and Doronin, A. V. "Formirovaniye poznatelnoy kompetentnosti spetsialista" [Formation of informative competence of the expert]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktiki*, no. 1 (14) (2013): 290-296.

Errou, K. Dzh. "Informatsiia ta ekonomichna povedinka" [Information and economic behavior]. *Pytannia ekonomiky*, no. 5 (1995): 98-107.

Eggertsson, T. *Ekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic behavior and institutions]*. Moscow: Delo, 2001.

Filosofia ekonomiki. *Antologiya [The philosophy of the economy. Anthology]*. Moscow: Izd-vo Instituta Gaydara, 2012.

Halchynskiy, A. *Ekonomichna metodolohiia. Lohika onovlennia [The economic methodology. Logic update]*. Kyiv: ADEF-Ukraina, 2010.

Kapeliushnikov, R. I. "Povedencheskaia ekonomika i «novyy» paternalizm" [Behavioral economics and the «new» paternalism]. *Voprosy ekonomiki*, no. 10 (2013): 28-45.

Khayek, F. A. *Individualizm i ekonomicheskii poriadok [Individualism and Economic Order]*. Moscow: Izograf, 2001.

Karpenko, M. P. *Kognomika [Kognomika]*. Moscow: SGA, 2009.

Kozina, I. M. "Metod izucheniia sluchaia (case study) kak issledovatel'skaia strategiya sotsiologicheskogo issledovaniia" [The method of case study (case study) as a research strategy case study]. *avtoref. dis. ... kand. sotsiol. nauk*, 1996.

Katona, G. "On the Function of Behavioral Theory and Behavioral Research in Economics" *The American Economic Review* vol. 58, no. 1 (1968): 149-.

Korobko, V. I. *Zolotaia proporsii : Nekotorye filosofskie aspekty garmonii [The Golden Ratio: Some philosophical aspects of harmony]*. Moscow; Orel: Izd-vo Mezhdunarodnoy Assotsiatsii stroitelnykh vuzov; Izd-vo Orel GTU, 2000.

Kheyne, P. *Ekonomicheskii obraz myshleniia [The economic way of thinking]*. Moscow: Catallaxy, 1997.

Korporativnaia sotsialnaia otvetstvennost: upravlencheskiy aspekt [Corporate social responsibility: administrative aspect]. Moscow: KNORUS, 2008.

Kamyshanskiy, V. P. *Predely i ogranicheniia prava sobstvennosti [Limits and restrictions of ownership]*. Volgograd: Volgogradskaya akademiia MVD Rossii, 2000.

Kapustkina, E. V. "Ekonomicheskoe soznanie i ekonomicheskoe povedenie (Ekonomiko-sotsiologicheskaya sektsiia na Pervom Vserossiyskom)" [Economic consciousness and economic behavior (Economic Sociology Section at the First All-Russia)]. *Eksotsentr*. <http://www.ecsoc.ru/db/msg/8242>

Liutens, F. "Organizatsionnoe povedenie: proshloe kak prolog" [Organizational Behavior: Past as Prologue]. *Menedzhment. Vek XX - vek XXI* (2003): 87-93.

Metodologiya ekonomicheskoy nauki, ili kak poznat sovremennuiu mir-ekonomiku [Methodology of economic science, or to know how the modern world-economy]. Minsk: Chetyre chetverti, 2013.

Marks, K., and Engels, F. "K kritike politicheskoy ekonomii" [Critique of Political Economy]. In *Sobranie sochineniy*.

Navruzov, Yu. *Strukturirovaniye khaosa: prakticheskoe rukovodstvo po upravleniiu komandoy [Structuring chaos: a practical guide to the management team]*. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.

Polterovich, V. M. "Krizis ekonomicheskoy teorii" [The crisis of economic theory]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, no. 1 (1998): 46-66.

Pavlov, I. A. "Povedencheskaia teoriia: pozitivnyy podkhod k issledovaniyu ekonomicheskoy deiatel'nosti" [Behavioral theory: a positive approach to the study of economic activity]. *Voprosy ekonomiki*, no. 6 (2007): 64-79.

Robbins, I. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan, 1932.

Razvitie intuitsii i sverkhchuvstvennogo vospriiatiia [Development of intuition and extrasensory perception]. Rostov-na-Donu: Feniks, 2003.

Verkhovyn, V. I. "Ekonomicheskoe povedenie kak predmet sotsiologicheskogo analiza" [Economic behavior as a subject of sociological analysis]. *Sotsiologicheskie issledovaniia*, no. 10 (1994): 120-125.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН У НАЦІОНАЛЬНИХ МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

© 2015 ПОПОВ О. Є., МИТРОФАНОВА А. С.

УДК 330.342.146

Попов О. Є., Митрофанова А. С.

Організаційно-економічне забезпечення соціалізації виробничих відносин у національних моделях економічних систем

Метою статті є розробка системи організаційно-економічного забезпечення соціалізації виробничих відносин відповідно до вихідного стану їхнього розвитку у різних моделях економічних систем. У статті виявлено, що сформулювати рекомендації із соціалізації виробничих відносин за такими напрямками, як розвиток соціального партнерства, а також удосконалення відносин акціонерної, кооперативної, державної, приватної трудової власності стає можливим за умови визначення вихідного ступеня розвитку виробничих відносин конкретної моделі економічної системи. Для цього у статті побудовано систему типових характеристик рівня розвитку виробничих відносин та їх показників різного ступеня формалізації, яка складається з чотирьох груп. На основі аналізу характеристик у статті запропоновано систему рекомендацій державної політики підвищення соціального змісту виробничих відносин, яка складається з трьох груп, відповідно до вихідного ступеня розвитку виробничих відносин – для моделей економічних систем із високим, середнім та низьким ступенями соціалізації виробничих відносин.

Ключові слова: соціалізація виробничих відносин, національні моделі економічних систем, соціальне партнерство, кооперативна власність, приватна трудова власність, державний сектор, корпоративний сектор

Табл.: 1. Бібл.: 16.

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: aeporov@ukr.net

Митрофанова Анастасія Сергіївна – викладач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: anastasia_mitrofanova@ukr.net

УДК 330.342.146

UDC 330.342.146

Попов А. Е., Митрофанова А. С. Организационно-экономическое обеспечение социализации производственных отношений в национальных моделях экономических систем

Целью статьи является разработка системы организационно-экономического обеспечения социализации производственных отношений в соответствии с исходным уровнем их развития в различных моделях экономических систем. В статье выявлено, что сформулировать рекомендации по социализации производственных отношений по таким направлениям, как развитие социального партнерства, а также совершенствование отношений акционерной, кооперативной, государственной, частной трудовой собственности становится возможным при условии определения исходного уровня развития производственных отношений конкретной модели экономической системы. Для этого в статье построена система типовых характеристик уровня развития производственных отношений и их показателей разной степени формализации, которая состоит из четырех групп. На основе анализа характеристик в статье предложена система рекомендаций государственной политики повышения социального содержания производственных отношений, которая состоит из трех групп, согласно исходной степени развития производственных отношений – для моделей экономических систем с высокой, средней и низкой степенями социализации производственных отношений.

Ключевые слова: социализация производственных отношений, национальные модели экономических систем, социальное партнерство, кооперативная собственность, частная трудовая собственность, государственный сектор, корпоративный сектор

Табл.: 1. Библ.: 16.

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии, Харьковский нацио-

Popov O. Ye., Mytrofanova A. S. Organizational and Economic Support of Socialization of Production Relations in National Models of Economic Systems

The aim of the article is to develop a system of organizational and economic support for socialization of production relations in accordance with the initial level of their development in various models of economic systems. In the article it has been revealed that formulating recommendations on socialization of production relations in such areas as social partnership development as well as improvement of joint stock, cooperative, public, individual labor property becomes possible, provided determining the initial level of industrial relations development within a specific economic system model. With this purpose in the article there has been built a system of typical characteristics of development level of industrial relations and their indicators of varying degrees of formalization, which consists of four groups. On the basis of analyzing the characteristics there was suggested a system of recommendations of the state policy on increasing the social content of industrial relations, which consists of three groups according to the initial stage of development of industrial relations – for models of economic systems with high, medium and low degree of socialization of industrial relations.

Key words: socialization of industrial relations, national models of economic systems, social partnership, cooperative property, individual labor property, public sector, corporate sector

Табл.: 1. Библ.: 16.

Popov Olexandr Ye. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: aeporov@ukr.net

нальний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: aerorov@ukr.net

Митрофанова Анастасія Сергіївна – преподаватель кафедры политической экономики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: anastasia_mitrofanova@ukr.net

Mytrofanova Anastasiia S. – Lecturer, Department of Political Economy, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: anastasia_mitrofanova@ukr.net

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями. Основною тенденцією трансформації виробничих відносин сучасних моделей економічних систем у країнах світу, в умовах руху до постіндустріального суспільства є всебічна соціалізація виробничих відносин. Магістральними напрямками соціалізації можуть виступати посилення соціального діалогу та партнерства, а також розвиток форм власності, пов'язаних з урахуванням інтересів всіх верств суспільства, тобто форм загального неподільного та спільно-часткового типів привласнення. Однак намагання застосувати однакові заходи економічної політики, яка має на меті побудувати соціально орієнтовану економічну систему, у різних країнах, без врахування національних соціально-економічних особливостей, часто призводять до небажаних результатів. Прикладом можуть слугувати зовсім різні соціально-економічні наслідки застосування рекомендацій міжнародних інститутів у процесі інституціональної ринкової трансформації країн Східної Європи та України. Отже, виникає актуальне завдання адаптації засобів соціалізації виробничих відносин до різних моделей економічних систем. Тобто необхідною стає диференціація рекомендацій державної політики соціалізації виробничих відносин відповідно до вихідного стану їх розвитку у конкретних економічних системах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню різноманітних аспектів процесу перетворення виробничих відносин сучасної ринково-капіталістичної економічної системи присвячена значна кількість досліджень. Фактори трансформації соціально-економічних відносин з точки зору формаційного, цивілізаційного та інституціонального підходів окреслені в роботах класиків та сучасних вчених [1; 7; 9; 14]. Розгляд соціального змісту відносин власності у комплексі з економічним, юридичним та етичним їх аспектами започатковано у роботі [3]. Аналіз соціального партнерства як важливого засобу соціалізації суспільних відносин проведено у роботах [5; 6]. Однак напрями та способи соціалізації виробничих відносин стосовно національних моделей економічних систем досліджені недостатньо і тому потребують детального розгляду.

Формулювання цілей статті. Метою статті є побудова системи організаційно-економічного забезпечення соціалізації виробничих відносин відповідно до вихідного стану їх розвитку у різних моделях економічних систем.

Виклад основного матеріалу та результати дослідження. Процес трансформації виробничих відносин у напрямі поглиблення їх соціального змісту розгортається через розвиток форм загального неподільного та спільно-часткового типів привласнення (державної, акціонерної, кооперативної, власності товариств) та підвищення ролі соціального партнерства. Здійснення цього процесу відбувається

як під активним впливом системи факторів, важливу роль в якій відіграє технологічний спосіб виробництва, а саме: матеріальна основа – розвиток продуктивних сил; соціально-економічні суперечності між технологічним способом виробництва і виробничими відносинами; інституціональні чинники – соціальні, правові, політичні, ціннісні [13]. Однак, аналізуючи процеси перетворення виробничих відносин, не можна ігнорувати, по-перше, активні дії суб'єктів виробничих відносин – власників, працівників; і, по-друге, вплив державної економічної політики. Більш того, серед указаних факторів саме вплив держави є найбільш прогнозованим і структурованим, тому виникає і можливість, і необхідність розробити систему заходів забезпечення соціалізації виробничих відносин з боку держави.

Оскільки ринково-капіталістичні економічні відносини еволюціонували від часу їх виникнення і продовжують розвиватися і дотепер, вони отримують досить різні форми у певних суспільствах. Тому сформулювати рекомендації із соціалізації відносин власності за окресленими вище напрямками стає можливим за умови визначення вихідного ступеню розвитку виробничих відносин конкретної моделі економічної системи. Першим етапом розвитку капіталістичних економічних відносин став капіталізм вільної конкуренції (до XIX ст.), який згодом на початку XX ст. трансформувалася у державно-монополістичний капіталізм; далі у різних країнах та групах країн світу він отримав різноманітні форми. Сьогодні основними моделями ринково-капіталістичної змішаної економіки, на наш погляд, можна визнати такі: неоліберальний капіталізм англосаксонського типу (США, Великобританія); соціально-ринкове господарство континентальної моделі (провідні країни Західної Європи на чолі з Німеччиною, Швецією, Австрією, Францією тощо); східноазійська модель (Японія, нові індустріальні країни Південно-Східної Азії); капіталізм транзитивних економік постсоціалістичних країн; неоднорідний (гібридний) капіталізм країн, що розвиваються.

На нашу думку, систему типових характеристик рівня розвитку ринково-капіталістичних виробничих відносин (соціально-економічних і організаційно-економічних) та їх показників різного ступеню формалізації можна представити у такому вигляді.

- 1) Характеристики рівня розвитку організаційно-економічних відносин: ступінь ієрархізації управління; автономність робітників; проектна, мережева організація праці; використання інформаційно-комунікаційних технологій; ступінь розвитку творчої праці (видів діяльності у виробництві та сфері послуг, пов'язаних з творчістю – передусім, наука, освіта, культура).
- 2) Характеристики розвитку форм власності різних типів привласнення: ступінь розвитку акці-

онерної власності (питома вага підприємств акціонерної власності, загальний оборот, частка підприємств зі 100-відсотковою власністю колективу, урахування інтересів акціонерів); ступінь розвитку кооперативної власності (питома вага підприємств кооперативної власності, загальний оборот продукції та послуг, кількість учасників); ступінь розвитку державної власності та державного сектора (частка державних видатків у ВВП, частка зайнятих у державному секторі; ефективність управління державними корпоративними правами); ступінь розвитку приватної трудової власності (частка самозайнятих).

- 3) Характеристики розвитку соціального партнерства та соціального захисту: ступінь участі робітників у прибутках та в управлінні підприємствами; роль профспілок; різноманіття форм соціального партнерства.
- 4) Параметри доходів населення та їх диференціації як підсумкова характеристика ступеня соціалізації виробничих відносин: частка доходів від власності у загальних доходах населення; ступінь нерівності розподілу доходів (коефіцієнт Джині, децильний коефіцієнт тощо); система соціального захисту.

Характеристики моделей з різним ступенем соціалізації виробничих відносин (високим, середнім або низьким), сформовані на основі вищезазначених критеріїв, наведені у табл. 1. Аналізуючи надані характеристики, можна зробити такі висновки. Високий ступінь соціалізації капіталістичних виробничих відносин здебільшого характерний для умов континентальної моделі соціально-ринкового господарства. Середня міра соціального змісту виробничих відносин спостерігається в умовах неоліберальної моделі англосаксонського типу та східноазіатської моделі. Низький ступінь соціалізації характерний для умов моделі транзитивних економік, у тому числі і для України.

Враховуючи особливості проаналізованих моделей, заснованих на працях учених [2, с. 514 – 542; 4, с. 35 – 39; 8; 10; 11, с. 83 – 179; 12, с. 158 – 206, с. 229 – 244] і власній думці, можна запропонувати систему рекомендацій державної політики підвищення соціального змісту виробничих відносин, яка складається з трьох груп, відповідно до вихідного ступеня їх розвитку – для моделей економічних систем із високим, середнім та низьким ступенем соціалізації виробничих відносин.

Перша група заходів – для моделей з високим ступенем соціалізації (континентальна, соціально-ринкового господарства) полягає у такому.

1) Розвиток відносин у корпоративному секторі передбачає:

- вдосконалення організаційних структур управління корпораціями шляхом сприяння подальшому розвитку саме гнучких органічних структур – мережевих, командних, віртуальних;
- запровадження гнучких систем не стільки матеріального, скільки морального стимулювання праці робітників, особливо творчої праці;

- захист національного корпоративного сектора з метою обмеження експансії транснаціональних корпорацій країн базування – конкурентів.

2) Розвиток державного сектора передбачає:

- деяке зниження надлишкової участі держави у перерозподілі національного доходу з метою підвищення стимулів до праці;
- консолідація функцій контролю над діяльністю державних підприємств у невеликій кількості установ;
- деяке зниження ступеню одержавлення управління підприємствами з державною участю;
- подальший перехід на контрактні відносини з держпідприємствами замість прямого підпорядкування та контролю.

3) Розвиток кооперативної власності передбачає:

- забезпечення максимального розповсюдження кооперативних відносин на різноманітні сфери діяльності;
- сприяння творчим ініціативам «знизу» щодо розвитку кооперативного руху;
- розширення функціонального спектра, пов'язаного з незвичними напрямками діяльності або новою аудиторією: навчання, організація вільного часу, кредитні кооперативи для дітей.

4) Розвиток приватної трудової власності передбачає:

- подальша інституціоналізація самозайнятості в напрямку створення організацій самозайнятих по аналогії з профспілками;
- посилення соціального захисту і гарантій категорії субпідрядників фірми з метою зниження їхньої залежності;
- сприйняття програм із залучення безробітних до самозайнятості також як спосіб підвищення доходів населення та залучення менш захищених груп населення (молодь, жінки і т. д.).

5) Розвиток системи соціального партнерства передбачає:

- впровадження у соціально-економічні практики філософії соціального партнерства як одного з видів взаємодії людей, що визначає гуманістичний зміст людських відносин;
- поширення принципу квапартизму – співпраці між роботодавцями, профспілками, державою і представниками регіонів та / або трудових колективів;
- помірне дерегулювання у випадку надлишкової бюрократизації системи соціального партнерства.

Друга група заходів – для моделей з середнім ступенем соціалізації (неоліберальний капіталізм англосаксонського типу; східноазіатські моделі) полягає у наступному.

1) Розвиток відносин у корпоративному секторі передбачає:

- оптимізація відносин між стейкхолдерами корпорації відповідно до панівної моделі корпоративного контролю (аутсайдерська для США або інсайдерська для Японії);
- запобігання ворожим злиттям та поглинанням з метою захисту інтересів стейкхолдерів;

Таблиця 1

Характеристики моделей із різними ступенем соціалізації виробничих відносин (складено авторами на основі [2, с. 514 – 542; 8; 10; 11, с. 83 – 179; 12, с. 158 – 206; 15; 16])

Характеристики / Ступінь соціалізації виробничих відносин	1	2	3	4
Високий ступінь соціалізації капіталістичних виробничих відносин (континентальна модель соціально-ринкового господарства (розвинені країни Західної Європи))	Активне використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); високий ступінь розвитку творчої праці у виробництві та сфері послуг (частка експорту інформаційно-комунікаційних послуг – більше 33 % у 2012 р.; кількість абонентів широкого доступу до Інтернет у розрахунку на 100 осіб становить 37 осіб; частка високотехнологічного експорту у 2012 р. – 16 – 25 %; кількість дослідників та інженерно-технічних робітників у розрахунку на 1 млн. населення у 2010 р. до 5,5 тис. осіб). Відбувається перехід від ієрархічних до органічних організаційних структур корпорацій, мережевої організації підприємств, галузей, секторів.	Широкі застосування ІКТ; активізація розвитку творчої праці у виробництві та науці (частка експорту інформаційно-комунікаційних послуг – від 20% до 39% у 2012 р.; кількість абонентів широкого доступу до Інтернет у розрахунку на 100 осіб становить 28 – 34 осіб; кількість патентних заявок у 2012 р. – 287 тис.; частка високотехнологічного експорту у 2012 р. – 17 – 22 %; кількість дослідників та інженерно-технічних робітників у розрахунку на 1 млн населення у 2010 р. більше 5 тис. осіб). Зниження ієрархії рівнів управління; поширення проектного способу організації праці; розвивається як мережева архітектура підприємств, так і вертикально інтегровані структури (Японія).	Широкі застосування ІКТ; недостатній ступінь використання творчої праці у виробництві та сфері послуг (кількість абонентів широкого доступу до Інтернет у розрахунку на 100 чол. становить 14 осіб; кількість патентних заявок у 2012 р. – 2,5 – 28 тис.; частка високотехнологічного експорту у 2012 р. – 6 – 8 %; кількість дослідників та інженерно-технічних робітників у розрахунку на 1 млн. населення у 2011 р. – 1,5 – 3,6 тис. осіб). Поширення традиційних лінійно-функціональних організаційних структур управління або мережевих організаційних структур управління або мережевих способів організації праці застосовуються в окремих галузях, пов'язаних з інформаційними технологіями.	Недостатній ступінь використання творчої праці у виробництві та сфері послуг (кількість абонентів широкого доступу до Інтернет у розрахунку на 100 чол. становить 14 осіб; кількість патентних заявок у 2012 р. – 2,5 – 28 тис.; частка високотехнологічного експорту у 2012 р. – 6 – 8 %; кількість дослідників та інженерно-технічних робітників у розрахунку на 1 млн. населення у 2011 р. – 1,5 – 3,6 тис. осіб). Поширення традиційних лінійно-функціональних організаційних структур управління або мережевих організаційних структур управління або мережевих способів організації праці застосовуються в окремих галузях, пов'язаних з інформаційними технологіями.
Середній ступінь соціалізації капіталістичних виробничих відносин (неоліберальна модель англосаксонського типу (США, Великобританія); східноазиатська модель (Японія))	Акціонерна форма власності (корпоративний сектор) домінує в економіці країн (частка продукції корпорацій, кількість яких не перевищує п'яту частину всіх підприємств, становить до 80 % і більше), є висококонцентрованою, поширені інсайдерська модель перехресні володіння, тісний зв'язок фінансового сектору із промисловістю. Переважають картелі, концерни та синдикати; у країнах зосереджені великі світові ТНК.	Акціонерна власність розпорошена, багато дрібних індивідуальних акціонерів. Поширені аутсайдерська модель та перехресні володіння акціями. Надпотужний корпоративний сектор створює до 80 – 90 % обсягу реалізованої продукції; забезпечує до 45 % зайнятості. Переважають холдингові компанії; в США, Японії зосереджені наймогутніші світові ТНК.	Акціонерна власність розпорошена, багато дрібних індивідуальних акціонерів. Поширені аутсайдерська модель та перехресні володіння акціями. Надпотужний корпоративний сектор створює до 80 – 90 % обсягу реалізованої продукції; забезпечує до 45 % зайнятості. Переважають холдингові компанії; в США, Японії зосереджені наймогутніші світові ТНК.	Корпоративний сектор забезпечує близько 80 % ВВП, велика кількість мініоритарних акціонерів. Характерними є моделі корпоративного контролю: «приватне підприємство», «колективна власність менеджерів», «інсайдерський контроль», «концентрований аутсайдерський контроль», «розпорошене володіння», змішані моделі (частка власності робітників – близько 34 % (Україна)). Рівень концентрації акціонерної власності високий; має місце зневаження інтересами учасників корпоративних відносин.
Низький ступінь соціалізації капіталістичних виробничих відносин (модель транзитивних економік)	Наявність потужного державного сектору економіки зі значною часткою державної власності, зайнятості, державних видатків; поєднання державного регулювання з державним підприємництвом, яке створює до 20% ВВП (частка державних видатків у ВВП (2012 р.) складала 29,1 – 48,3 %; частка зайнятості у державному секторі – 15,1 – 32 %).	Державний сектор зазнав звуження в результаті роздержавлення та приватизації; питома вага державної власності та вартості державних корпоративних прав знижується (до 7,6% в Україні); ефективність державного підприємництва та управління державними корпоративними правами є невисокою (показник якості управління державним сектором (вимірюється у діапазоні від 1 (низький рівень) до 6 (високий рівень) становив у 2012 р. у постсоціалістичних країнах від 2,9 до 3,5; частка держав	Державний сектор зазнав звуження в результаті роздержавлення та приватизації; питома вага державної власності та вартості державних корпоративних прав знижується (до 7,6% в Україні); ефективність державного підприємництва та управління державними корпоративними правами є невисокою (показник якості управління державним сектором (вимірюється у діапазоні від 1 (низький рівень) до 6 (високий рівень) становив у 2012 р. у постсоціалістичних країнах від 2,9 до 3,5; частка держав	Державний сектор зазнав звуження в результаті роздержавлення та приватизації; питома вага державної власності та вартості державних корпоративних прав знижується (до 7,6% в Україні); ефективність державного підприємництва та управління державними корпоративними правами є невисокою (показник якості управління державним сектором (вимірюється у діапазоні від 1 (низький рівень) до 6 (високий рівень) становив у 2012 р. у постсоціалістичних країнах від 2,9 до 3,5; частка держав

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Характеристики розвитку соціального партнерства (СП)	Кооперативний сектор активно розвивається. Від чверті до третини жителів країн беруть участь у кооперативах; майже стовідсоткова участь сільськогосподарських товаровиробників у кооперативах, які забезпечують до половини продукції харчової промисловості.	Позиції кооперативного сектору слабкіші, ніж у попередній моделі (так, кількість кооперативів у Великобританії знизилася до 50; кооперативний сектор охоплював лише 4 % роздрібного товарообігу; однак в той же час кооперативний рух є більш розвиненим у США та Японії).	Сектор самозайнятості нестабільний (частка самозайнятості коливається від 8,8 % в Естонії (2013 р.) до 18,8% в Україні). Донедавна потужний кооперативний сектор зазнав втрат в процесі побудови ринкової економіки (в Україні частка споживчої кооперації в товарообігу знизилася з 30,2 % в 1990 р. до 1,9 в 2007 р.; кількість кооперативів зменшується).
Характеристики розвитку соціального партнерства (СП)	Поширеною є корпоративістсько-демократична модель СП, заснована на принципах трипартитизму, розповсюдженні інститутів соціального партнерства на національному та галузевому рівнях, на чіткому розподілі функцій між профспілками, підприємствами та державою; роль профспілок та держави є домінуючою; поширені плани участі працівників у власності та прибутках підприємств (через створення інвестиційних фондів трудящих).	Розповсюдженою є плюралістично-консервативна модель СП, заснована на принципах біпартитизму, взаємодії роботодавців та найманих робітників на рівні підприємств, без створення спеціальних інститутів СП та чіткого законодавчого регулювання відносин. Для США характерно запровадження форми участі робітників у прибутках підприємства та управлінні (розвиток «робітничої власності»), однак лише 6% підприємств повністю перебувають у власності працівників.	Модель СП базується в основному на принципах трипартитизму та на договірній основі; діє на всіх рівнях від локального до національного, характеризується прийнятним рівнем інституціоналізації відносин (створені об'єднання підприємців, організації профспілок, а в Україні також Національна служба посередництва та примирення). Однак роль профспілок є недостатньою, вони характеризуються соціальним розшаруванням та переважані соціальними функціями, які не в змозі виконувати в сучасних умовах.
Параметри доходів населення та їхньої диференціації; параметри соціального захисту	Низький ступінь диференціації доходів населення (коефіцієнт Джині складає у Німеччині 0,28 (2013 р.)). Розвинена система соціального захисту населення (питома вага соціальних видатків у бюджеті країни сягає 78 %).	Значний ступінь диференціації доходів населення (коефіцієнт Джині складає у США 0,45 (2013 р.)). Система соціального захисту та боротьби з бідністю не передбачає повного викоринення диференціації доходів (питома вага соціальних видатків у бюджеті складає близько 55 % у США).	Значний ступінь диференціації доходів населення (коефіцієнт Джині складає в Україні близько 0,3 або, з урахуванням тіньової економіки – близько 0,43-0,45 (2011 р.), у Росії – 0,4 (2013 р.); децильний коефіцієнт в Україні дорівнював 14,7 разів (2008 р.)). Невисока частка доходів від власності (питома вага доходів від власності складала лише 5,5% у загальній сумі доходів населення України (2012 р.)). Показник оцінки соціального захисту та регулювання ринку праці (вимірюється у діапазоні від 1 до 6), становив у 2012 р. у країнах з транзитивною економікою лише 2,5 – 3,5.

- актуалізація корпоративних організаційних структур управління у напрямку розвитку органічних структур (матричних, проектних, мережових, віртуальних, командних, програмно-цільових).
- 2) Розвиток державного сектору передбачає:
- розширення присутності держави в галузях виробництва суспільних благ;
 - підвищення частки і поліпшення ефективності державних видатків з метою забезпечення розширення ролі системи соціального захисту;
 - підвищення продуктивності праці на підприємствах державного сектору;
 - запровадження принципів «стійкого розвитку» як аспект відповідальності держави.
- 3) Розвиток кооперативної власності передбачає:
- застосування елементів успішного досвіду країн моделі соціально-ринкового господарства (наприклад, Швеції);
 - зростання кількості учасників кооперативних відносин;
 - розширення програм державних субсидій за пріоритетними напрямками;
 - налагодження тісних взаємозв'язків з кооперативним сектором інших країн;
 - сприяння створенню впливових центральних органів координації кооперативного руху.
- 4) Розвиток приватної трудової власності передбачає:
- забезпечення ефективного інституціонального середовища для функціонування нових категорій самозайнятих – фрилансерів та е-лансерів;
 - подальший розвиток програм із залучення безробітних до самозайнятості (інформаційна підтримка, податкові пільги, допомоги щодо стартового капіталу).
- 5) Розвиток системи соціального партнерства передбачає:
- збільшення частки підприємств, залучених до програм ESOP, та підвищення частки «робітничої власності» на підприємствах ESOP;
 - забезпечення участі робітників в управлінні з питань їхньої компетенції (умови та організація праці);
 - посилення інституціоналізації системи СП шляхом поліпшення законодавчого регулювання відносин соціальних партнерів, посилення ролі профспілок.
- Третя група заходів – для моделей із низьким ступенем соціалізації (моделі країн с транзитивною економікою) полягає у такому.*
- 1) Розвиток відносин у корпоративному секторі передбачає:
- стимулювання творчої праці найманих робітників науково-дослідного та інженерно-технічного персоналу;
 - стимулювання лояльності та віддачі робітників шляхом залучення до вирішення управлінських питань щодо поліпшення організації та умов праці, підвищення автономності та відповідальності робітників;
- підвищення лояльності персоналу шляхом залучення робітників та менеджерів до програм навчання додаткових навичок і компетенцій; соціальних та пенсійних програм;
 - вибір та застосування однієї з методик оцінки якості корпоративного управління;
 - довгострокове стимулювання найманого вищого керівництва акціонерного товариства (опціони на придбання акцій, винагорода з прибутків від зростання курсу акцій, частка у колективному преміюванні тощо).
- 2) Розвиток державного сектора передбачає:
- підвищення ефективності управління державними корпоративними правами;
 - розгляд аргументованої можливості підвищення часток держави у акціонованих об'єктах державної власності;
 - посилення контролю за виконанням вимог договорів, укладених у ході приватизації об'єктів державного майна;
 - стимулювання віддачі робітників через застосування програм матеріального стимулювання, соціальних програм для працівників бюджетної сфери;
 - стимулювання творчої праці робітників науково-дослідного та інженерно-технічного персоналу;
 - реструктуризація і підвищення ефективності державних видатків.
- 3) Розвиток кооперативної власності передбачає:
- поліпшення інституціонального середовища функціонування кооперативів, в тому числі: вирішення протиріч у законодавчому регулюванні кооперативного сектору, надання інформаційної підтримки;
 - розширення сфер діяльності кооперативів: не тільки сільськогосподарські, виробничі, обслуговуючі, споживчі, але й кредитні, житлові тощо.
 - пом'якшення податкового тиску; розробка системи пільгового кредитування;
 - встановлення граничної кількості найманих працівників з метою недопущення «розмивання» кооперативної власності.
- 4) Розвиток приватної трудової власності передбачає:
- удосконалення інституту інтелектуальної власності та його захисту;
 - побудова інституціонального середовища для функціонування інституту самозайнятості;
 - сприяння розвитку форм малого підприємництва;
 - зниження податкового тягаря;
 - спрощення процедур відкриття та закриття підприємства.
- 5) Розвиток системи соціального партнерства передбачає:
- розробка заходів заохочення підприємств до участі у системах соціального партнерства;
 - інформаційна підтримка, обмін досвідом щодо форм соціального партнерства;
 - надання реальної ваги впливу профспілок або непрофспілкових представництв робітників;

- залучення сторін соціального партнерства до створення та розвитку освітньо-науково-виробничих комплексів;
- забезпечення розвитку міжсекторного партнерства як дво- або багатосторонньої співпраці держави, підприємств та громадських організацій, а також окремих осіб – в тому числі за рахунок поширення такої форми, як державно-приватне партнерство;
- посилення норм корпоративної соціальної відповідальності бізнесу;
- сприяння розвитку третинного сектора: недержавних асоціацій, некомерційних громадських організацій.

Висновки. Змістом сучасного етапу розвитку виробничих відносин ринково-капіталістичної економічної системи є процес їх соціалізації, яка відбувається за рахунок розвитку соціального партнерства та форм власності з досить високим соціальним потенціалом (акціонерної, кооперативної, приватної трудової, державної). Найбільш ефективним для реалізації соціально-економічної політики держави є не копіювання чужого досвіду, а розробка власних заходів. Це стосується і заходів підвищення соціального змісту виробничих відносин. Заходи із соціалізації виробничих відносин відповідно до вихідного ступеня їх розвитку у різних моделях економічних систем можна об'єднати у декілька груп – для економічних систем із високим, середнім та низьким ступенем соціалізації виробничих відносин. У цілому, у процесі відбору необхідної системи рекомендацій із забезпечення соціалізації виробничих відносин конкретної економічної системи держави можна застосовувати таку послідовність кроків.

- 1) Визначити вихідний відносний ступінь соціалізації виробничих відносин даної економічної системи відповідно до проаналізованих вище характеристик (високий, середній, низький).
- 2) Вибрати відповідну систему заходів вдосконалення та соціалізації виробничих відносин з трьох окреслених груп.
- 3) Адаптувати відповідні заходи до умов національної економічної системи.

Перспективи подальших досліджень в цьому напрямі полягають у деталізації та адаптації проаналізованої системи рекомендацій щодо національної економіки України, а також у розробці алгоритму реалізації заходів державної політики соціалізації виробничих відносин. Це завдання необхідно вирішувати, виходячи із особливостей транзитивної економічної системи України та з низького ступеню соціалізації виробничих відносин, характерного для трансформаційних економік в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М. : Academia, 1999. – 456 с.
2. Государственная собственность в экономике России и других стран. Вопросы истории и теории / Ред. В. Н. Черковец. – М. : Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2002. – 593 с.
3. Григорян Г. М. Собственность: история и современность / Г. М. Григорян. – Х. : Изд-во ХГЭУ, 2002. – 187 с.
4. Емельянов С. Зарубежный опыт кредитных союзов в поддержке детства / С. Емельянов // Кредитная кооперация. – 2014. – № 5. – С. 35 – 39.
5. Задорожний Г. В. Про зміст і значення соціального партнерства для економіки України / Г. В. Задорожний, В. Г. Перхун // Українська кооперація. – 2008. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrcoop-journal.com.ua/2008-1/num/Czador1.htm>
6. Задорожний Г. В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г. В. Задорожний, О. В. Коврига, В. В. Смоловик. – Х. : ХІБМ, 2000. – 192 с.
7. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel
8. Кыдырбаева Э. О. Некоторые вопросы развития сельскохозяйственной кооперации в РК / Э. О. Кыдырбаева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/24_NNP_2012/Economics/12_115565.doc.htm
9. Маркс К. К критике политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Собрание сочинений : в 50 т. Т. 13. – [2-е изд.]. – М. : Изд-во политической литературы, 1955 – 1959. – С. 1 – 167.
10. Мировой опыт развития сельскохозяйственной кооперации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kaicc.ru/node/1206>
11. Назарова Г. В. Организационные структуры управления корпорациями / Г. В. Назарова. – Х. : Вид-во ХДЕУ, 2004. – 408 с.
12. Попов О. Е. Теоретико-методологические и концептуальные засады формирования организационно-экономического механизма корпоративного управления / О. Е. Попов. – Х. : ФОРМ Александрова К. М.; ВД «НЖЕК», 2009. – 360 с.
13. Попов О. Е. Систематизация факторов трансформации производственных отношений в контексте развития технологического способа производства / О. Е. Попов, А. С. Митрофанова // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 2 (74). – С. 9 – 15.
14. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці : автореф. дис. ... д-ра екон. наук / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 35 с.
15. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>
16. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>

REFERENCES

- Bell, D. Griadushchee postindustrialnoe obshchestvo. Opyt sotsialnogo prognozirovaniia [The coming post-industrial society. Experience in social forecasting]. Moscow: Academia, 1999.
- Emelianov, S. "Zarubezhnyy opyt kreditnykh soiuзов v podderzhke detstva" [Foreign experience of credit unions in support of childhood]. Kreditnaia kooperatsiia, no. 5 (2014): 35-39.
- Eurostat. <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Gosudarstvennaia sobstvennost v ekonomike Rossii i drugikh stran. Voprosy istorii i teorii [State ownership in the economy of Russia and other countries. Questions of History and Theory]. Moscow: Ekonomicheskii fakultet MGU; TEIS, 2002.
- Grigorian, G. M. Sobstvennost: istoriia i sovremennost [Ownership: history and modernity]. Kharkiv: Izd-vo KhGEU, 2002.

Kapeliushnikov, R. I. "Ekonomicheskaiia teoriia prav sobstvennosti (metodologiiia, osnovnye poniatiiia, krug problem)" [Economic theory of property rights (methodology, basic concepts, the range of problems)]. http://www.libertarium.ru/l_lib_propkapel

Kudyrbaeva, E. O. "Nekotorye voprosy razvitiia selskokhoziaistvennoy kooperatsii v RK" [Some questions of the development of agricultural cooperatives in the Republic of Kazakhstan]. http://www.rusnauka.com/24_NNP_2012/Economics/12_115565.doc.htm

Marks, K., and Engels, F. "K kritike politicheskoy ekonomii" [Critique of Political Economy]. In *Sobranie sochineniy* Moscow: Izd-vo politicheskoy literatury, 1955 - 1959.

"Mirovoy opyt razvitiia selskokhoziaistvennoy kooperatsii" [World experience of development of agricultural cooperation]. <http://www.kaicc.ru/node/1206>

Nazarova, H. V. *Orhanizatsiini struktury upravlinnia korporatsiiamy* [Organizational structure of corporations]. Kharkiv: Vyd-vo KhDEU, 2004.

Popov, O. Ye. *Teoretyko-metodolohichni ta kontseptualni zasady formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu korporativnoho upravlinnia* [Theoretical, methodological and conceptual bases of formation of organizational and economic mechanism of corporate governance]. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M.; VD «INZhEK», 2009.

Popov, O. Ye., and Mytrofanova, A. S. "Systematyzatsiia faktoriv transformatsii vyrobnychkh vidnosyn v konteksti rozvytku tekhnolohichnoho sposobu vyrobnytstva" [Systematics factors transformation of industrial relations in the context of the technological mode of production]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*, no. 2 (74) (2014): 9-15.

World Bank Group. <http://www.worldbank.org>

Yakubenko, V. D. "Bazysni instytuty u transformatsiinii ekonomitsi" [Basic institutions in transforming the economy]. *avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk*, 2005.

Zadorozhnyi, H. V., and Perkhun, V. H. "Pro zmist i znachennia sotsialnoho partnerstva dlia ekonomiky Ukrainy" [On the meaning and importance of social partnership for the economy of Ukraine]. <http://ukrcoop-journal.com.ua/2008-1/num/Czador1.htm>

Zadorozhnyi, H. V., Kovryha, O. V., and Smolovyk, V. V. *Sotsialne partnerstvo - realnyi shliakh do vidkrytoho suspilstva* [Social partnership - real path to an open society]. Kharkiv: KhIBM, 2000.

————— ■

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІСЛЯ 1 СІЧНЯ 2015 РОКУ

© 2015 БРІК С. В., МАРДУС Н. Ю., ФАЛЬЧЕНКО О. О.

УДК 657.1

Брік С. В., Мардус Н. Ю., Фальченко О. О.

Особенности обліку необоротних активів після 1 січня 2015 року

Метою статті є дослідження особливості нормативно-правового забезпечення обліку основних засобів, які полягають у подальшій гармонізації їх бухгалтерського обліку з податковим, поступово наближаючись до вимог міжнародних стандартів. Для досягнення мети дослідження було визначено шляхи вдосконалення методики нарахування амортизації; визначено оптимальні шляхи переоцінки основних засобів; досліджено основні напрямки обліку реалізації основних засобів; запропоновано шляхи вдосконалення обліку ремонтів основних засобів; надано пропозиції щодо гармонізації обліку основних засобів з міжнародними стандартами. Зазначено, що в результаті застосування нових правил податкового обліку основних засобів після 01 січня 2015 р. підприємствам з річним доходом понад 20 млн грн потрібно розраховувати різниці, пов'язані з різними операціями з основними засобами (зокрема, нарахування амортизації, продаж, переоцінка, а також зменшення (відновлення) корисності основних засобів).

Ключові слова: необоротні активи, основні засоби, бухгалтерський облік, податковий облік, амортизація

Табл.: 2. **Бібл.:** 8.

Мардус Наталія Юріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Email: nat_ua@ukr.net

Брік Світлана Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Фальченко Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

УДК 657.1

UDC 657.1

Брік С. В., Мардус Н. Ю., Фальченко Е. А. Особенности учета необоротных активов после 1 января 2015 года

Целью статьи является исследование особенностей нормативно-правового обеспечения учета основных средств, которое заключается в дальнейшей гармонизации бухгалтерского учета с налоговым учетом, постепенно приближаясь к требованиям международных стандартов. Для достижения цели исследования были определены пути совершенствования методики начисления амортизации; определены оптимальные пути переоценки основных средств; исследованы основные направления учета реализации основных средств; предложены пути усовершенствования учета ремонтных работ основных средств; даны предложения по гармонизации учета основных средств в соответствии с международными стандартами. Отмечено, что в результате применения новых правил налогового учета основных средств после 01 января 2015 г. предприятиям с годовым доходом более 20 млн грн нужно рассчитывать разницы, связанные с различными операциями с основными средствами (в частности, начисления амортизации, продажа, переоценка, а также уменьшение (восстановление) полезности основных средств).

Ключевые слова: необоротные активы, основные средства, бухгалтерский учет, налоговый учет, амортизация

Табл.: 2. **Библ.:** 8.

Мардус Наталья Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Email: nat_ua@ukr.net

Brik S. V., Mardus N. Yu., Falchenko O. O. Peculiarities of Fixed Assets Accounting after January 1, 2015

The aim of the article is to study the peculiarities of regulatory and legal support of fixed asset accounting, which involves the further harmonization of accounting with tax accounting, gradually approaching the international standards. To achieve the aim of the study the ways to improve the methods of calculating depreciation were identified; optimal ways of revaluation of fixed assets were determined; the basic directions of accounting fixed assets disposal were studied; ways to improve accounting repairs of fixed assets were suggested; proposals for the harmonization of fixed asset accounting in accordance with international standards were presented. It was noted that as a result of the new rules of tax accounting of fixed assets after January 1, 2015 enterprises with annual revenues of more than 20 million USD have to calculate differences on various operations with fixed assets (such as calculating depreciation, sale, revaluation and decrease (recovery) of the fixed assets utility).

Key words: non-current assets, fixed assets, accounting, tax accounting, depreciation

Tabl.: 2. **Bibl.:** 8.

Mardus Nataliia Yu. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: nat_ua@ukr.net

Brik Svitlana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical

Брик Светлана Владимировна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і учета, Национальний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

Фальченко Елена Александровна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу і учета, Национальний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (ул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Falchenko Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Вступ. Інтеграція економіки України у світове співтовариство вимагає реформування й упорядкування обліку в Україні відповідно до міжнародних норм (стандартів), що є доцільним, виходячи з потреб ринкової економіки, з метою забезпечення порівняності обліково-звітних показників українських і зарубіжних господарюючих суб'єктів і структур. Але і нині зберігаються суттєві розбіжності і підходах до складу річної звітності та інформації, що надається у примітках до річних звітів, зокрема до обліку нематеріальних активів.

Постановка проблеми. Важливою умовою функціонування суб'єкта господарювання є наявність необоротних активів. Це вимагає постійного контролю за ефективністю використання основних засобів (далі по тексті – ОЗ) для потреб управління виробничою діяльністю. Одним із основних завдань обліку основних засобів є надання повної, правдивої та неупередженої інформації щодо них. Однак інформація, що міститься у фінансовій звітності відносно основних засобів, не завжди є такою через недосконалість вітчизняного законодавства та постійні зміни в ньому. З 1 січня 2015 року законодавство знову змінилося. Ці зміни насамперед стосуються обліку основних засобів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед науковців і практиків ведуться постійні дослідження питань щодо удосконалення обліку основних засобів. Зокрема, ці питання висвітлено у працях Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Г. Г. Кірейцева, О. І. Коблянської, Т. Г. Мельник, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, В. Г. Швеця тощо. Але ряд питань у законодавчо-нормативних документах залишились недоопрацьованими, а саме: методика визначення податкових різниць в обліку основних засобів, визначення понять виробничих та невиробничих основних засобів, відображення в обліку переоцінки основних засобів тощо.

Мета дослідження. Метою дослідження є особливості нормативно-правового забезпечення обліку основних засобів, які полягають у подальшій гармонізації їх бухгалтерського обліку з податковим, поступово наближаючись до вимог міжнародних стандартів. Для досягнення мети дослідження було вирішено такі завдання: досліджено шляхи удосконалення методики нарахування амортизації; визначено оптимальні шляхи переоцінки основних засобів; досліджено основні напрями удосконалення обліку реалізації основних засобів; запропоновано шляхи удосконалення обліку ремонтів основних засобів; надано пропозиції щодо гармонізації обліку основних засобів із міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з 1 січня 2015 року згідно з пп. 134.1.1 ПК [1] визначено дві категорії платників податку:

- підприємства з річним доходом не більше 20 млн грн;
- підприємства з річним доходом понад 20 млн грн.

Перша категорія платників податку на прибуток фактично не підпорядковується вимогам розд. III ПК [1]. Адаже об'єктом оподаткування для них є бухгалтерський фінрезультат до оподаткування (рядок 2090 або 2095 форми № 2), відкоригований на податкові збитки минулих років. Для таких платників податків податковий облік відповідає бухгалтерському. Тобто вони можуть не визначати різниці між двома видами обліку (крім збитків за минулі звітні роки), у тому числі різниці, пов'язані з ОЗ, якщо, звісно, не вирішать застосовувати коригування на різниці у добровільному порядку і вести паралельно з бухгалтерським податковий облік ОЗ.

Друга категорія платників керується нормами розд. III ПК [1], а отже, має користуватися визначенням поняття ОЗ, наведеним у пп. 14.1.138 ПК [1], а також вести облік операцій з ОЗ за правилами ст. 138 ПК [1] у редакції після 1 січня 2015 року. Такі підприємства для визначення об'єкта оподаткування повинні розраховувати різниці, у тому числі й за ОЗ. Тому податковий облік ОЗ і різниці, які виникають у зв'язку з ОЗ, стосується лише платників податків із річним доходом, що перевищує 20 млн грн.

У табл. 1 наведено структуру необоротних матеріальних активів із позиції бухгалтерського і податкового обліку [1 – 5].

Скорочення, що використовуються:

- МНМА – малоцінні необоротні матеріальні активи;
- ІН – інвестиційна нерухомість;
- НАУП – необоротний актив, утримуваний для продажу.

Як видно з табл. 1, у ПК [1] не виділено як окремі об'єкти обліку ні ІН, ні НАУП – із позиції податкового обліку вони є ОЗ і не потребують особливого підходу. У ПК не розшифровуються поняття «Малоцінні необоротні матеріальні активи». У подібних випадках пп. 14.1.84 ПК [1] дозволяє використовувати терміни у значеннях, наведених у П(С)БО. Водночас у стандартах бухобліку теж немає окремого визначення МНМА, але з п. 4 П(С)БО 7 [2] випливає, що в бухобліку МНМА підпадає під визначення ОЗ [5].

У податковому обліку МНМА не визнається об'єктом ОЗ, оскільки не вписується у вартісну межу 6000 грн (пп. 14.1.138 ПК) [1]. Разом з цим, МНМА об'єднано в окрему групу ОЗ – 11 (пп. 138.3.3 ПК) [1]. На відміну від звичайних ОЗ, які для цілей податкового обліку розділено на групи, що включають об'єкти певного вигляду, група МНМА формується за вартісною ознакою.

Розрахунок податкової амортизації МНМА як об'єктів ОЗ здійснюється за правилами бухобліку

Таблиця 1

Необоротні матеріальні активи в бухгалтерському і податковому обліку

Об'єкт обліку	Умови, яким має одночасно відповідати актив
<i>Бухгалтерський облік</i>	
Об'єкт ОЗ (у т. ч. невиробничі ОЗ і МНМА) (субрахунки 101 – 112)	1. Очікуваний строк корисного використання активу з початку експлуатації має перевищувати один рік (або операційний цикл, якщо він більший за рік). 2. Актив не має бути ані об'єктом ІН, ані НАУП (п. 3, 4 П(С)БО 7) [2]
Об'єкт ІН (субрахунок 100 «Інвестиційна нерухомість»)	Актив повинен бути земельною ділянкою чи будівлею (спорудою), розташованою на землі: <ul style="list-style-type: none"> ▪ бути власним чи орендованим на умовах фінансової оренди об'єктом нерухомості; ▪ утримуватися з метою отримання орендних платежів та / або збільшення власного капіталу, а не для виробництва і постачання товарів, надання послуг, в адміністративних цілях або для продажу у процесі звичайної діяльності(п. 4 П(С)БО 32) [4]
Об'єкт НАУП (субрахунок 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу»)	1. Актив планується продавати, а не використовувати за прямим призначенням. 2. Актив придатний для продажу у справжньому стані. 3. Продаж планується протягом року з дати визнання НАУП і має високу ймовірність (укладено контракт на продаж, є план реалізації або актив пропонується, рекламується для продажу) (п. 1 розд. ІІ П(С)БО 27) [3]. Разом з цим П(С)БО 27 не застосовується до об'єктів ІН, які обліковуються за справедливою вартістю (п. 3.5 П(С)БО 27) [3]
<i>Податковий облік</i>	
Об'єкт ОЗ виробничого призначення	1. Очікуваний строк корисного використання активу з початку експлуатації має перевищувати один рік (або операційний цикл, якщо він більший за рік). 2. Актив має використовуватися в господарській діяльності платника податків. 3. Вартість активу перевищує 2500 грн (пп. 14.1.138 ПК) [1]
Об'єкт ОЗ невиробничого призначення	1. Очікуваний строк корисного використання активу з початку експлуатації має перевищувати один рік (або операційний цикл, якщо він більший за рік). 2. Актив не має використовуватися в господарській діяльності платника податків. 3. Вартість активу має перевищувати 6000 грн (пп. 14.1.138, 138.3.2 ПК) [1]
Об'єкт МНМА	1. Очікуваний строк корисного використання активу з початку експлуатації має перевищувати один рік (або операційний цикл, якщо він більший за рік). 2. Вартість активу не має перевищувати 6000 грн (пп.14.1.138, 138.3.3 ПК) [1]

(пп. 138.3.1 ПК) [1]. Відповідно до п. 27 П(С)БО 7 [2] амортизація МНМА може нараховуватися в першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 % амортизованої вартості, останні 50 % – у місяці їх виключення зі складу активів у зв'язку з невідповідністю критеріям визнання активом (метод «50 % × 50 %»), або в розмірі 100 % вартості об'єкта в першому місяці його використання (метод «100 %»). Саме тому для МНМА в податковому обліку не визначено мінімального строку корисного використання.

Вартісний поріг у бухобліку для визнання необоротного активу малоцінним установлюється підприємством самостійно (п. 5.2 П(С)БО 7) [2]. Для максимального зближення з податковим обліком рекомендуємо встановити поріг на рівні 6000 грн [5].

Щодо невиробничих ОЗ, то треба зазначити, що поділ ОЗ на виробничі та невиробничі має значення для підприємств, на які поширюються норми розд. ІІІ ПК і які зобов'язані розраховувати різниці. Інші підприємства згідно з правилами бухобліку не розрізняють ОЗ за господарською ознакою.

Визначення поняття «невиробничі ОЗ» наведено в пп. 138.3.2 ПК [1]: це ОЗ, що не використовуються в господарській діяльності платника податків. Водночас, як випливає з пп. 14.1.138 ПК [1], ОЗ визнаються лише ті

активи, що використовуються в господарській діяльності. Але якщо не звертати уваги на подібні «формальності», то сенс усе ж таки ясний: необоротні матеріальні активи, вартість яких перевищує 6000 грн і які беруть участь у господарській діяльності, є ОЗ (виробничими). Якщо ж такі активи в господарській діяльності не беруть участі, вони вважаються невиробничими ОЗ (пп. 14.1.36 ПК [1]) [5].

Наявність на підприємстві невиробничих ОЗ призводить до виникнення різниці з амортизації. Різниця в сумі бухгалтерської амортизації таких об'єктів ОЗ збільшуватиме фінрезультат до оподаткування згідно з п. 138.1 ПК [1]. А витрати на придбання / самостійне виготовлення на ремонт, реконструкцію, модернізацію та інші поліпшення невиробничих ОЗ не підлягають податковій амортизації (пп. 138.3.2 ПК) [1]. Разом з цим, у ПК [1] немає заборони на відображення в податковому обліку витрат на утримання та експлуатацію невиробничих об'єктів. Такі витрати не названо й різницями. Виходить, що податковий і бухгалтерський облік таких витрат за невиробничими ОЗ вестиметься однаково. Така наша думка, заснована на нормах ПК.

Розрахунок амортизації ОЗ здійснюється відповідно до П(С)БО і МСФЗ з урахуванням обмежень, установлених пп. 14.1.138, 138.3.2–138.3.4 ПК (пп. 138.3.1 ПК) [1]. Тобто

платник податків, який розраховує різниці та веде разом із бухгалтерським податковий облік ОЗ, при переході на нові правила:

- не повинен, як і до 1 січня 2015 року, включати до складу ОЗ не виробничі ОЗ і нараховувати амортизацію на вартість цих активів, а також на вартість їх ремонтів і поліпшення;
- не повинен застосовувати виробничий метод нарахування амортизації (для цілей податкового обліку його доведеться замінити іншим);
- повинен урахувувати мінімально допустимі строки експлуатації різних груп ОЗ (вони залишилися такими самими, якими були до 1 січня 2015 року). Тобто для ОЗ, що числяться на балансі станом на 1 січня 2015 року, строки залишилися незмінними, а для нових ОЗ установлюються строки експлуатації з урахуванням мінімально допустимих;
- повинен порівнювати строк експлуатації в бухгалтерському і податковому обліку. Якщо виявиться, що строк у бухгалтерському перевищує мінімально допустимий, то для розрахунку податкової амортизації береться бухгалтерський строк. Інакше застосовуються мінімально допустимі строки [5].

Після закінчення звітного періоду платник податків повинен відкоригувати фінрезультат на різниці: сума нарахованої бухгалтерської амортизації збільшить фінрезультат, податкової амортизації – зменшить його (п. 138.1 і 138.2 ПК) [1]. У результаті таких коригувань об'єкт обкладення податком на прибуток буде визначено за участю податкової, а не бухгалтерської амортизації ОЗ. Зазначимо, що якщо бухгалтерська і податкова балансова вартість ОЗ були однаковими, то різниця не виникне.

Як було сказано вище, для цілей податкового обліку об'єкти ІН вважаються повноправними ОЗ. На них у загальному порядку нараховується податкова амортизація незалежно від того, як об'єкт оцінюється на дату балансу в бухгалтерському обліку: за первісною вартістю за мінусом амортизації з урахуванням витрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення або за справедливою вартістю. Отже, сума податкової амортизації ІН зменшує фінрезультат до оподаткування.

Водночас інші різниці, пов'язані з ІН, збільшуватимуть фінрезультат. Якщо ІН оцінюється на дату балансу:

- за первісною вартістю за мінусом амортизації – виникає різниця в сумі бухгалтерської амортизації;
- за справедливою вартістю – виникає різниця в сумі уцінки ІН, що перевищує суму раніше проведеної дооцінки.

Для витрат на поліпшення і ремонт ОЗ новими нормами ПК жодних спеціальних правил не введено. Тому абсолютно всі платники податків обліковують такі витрати за правилами бухгалтерського обліку. А саме: витрати на ремонт відносять до складу витрат періоду, а витрати на поліпшення (модернізацію, реконструкцію, доопрацювання) капіталізують. Надалі витрати, які збільшили вартість об'єкта, обліковуватимуться як різниці з амортизації.

Серед різниць, що виникають у зв'язку з ОЗ, у п. 138.1 і 138.2 ПК [1] згадуються уцінки та дооцінки об'єктів ОЗ, а також втрати (вигоди) від зменшення (відновлення) корисності. Так, фінрезультат до оподаткування:

- збільшується на суму уцінки та витрат від зменшення корисності, які було віднесено на витрати звітного періоду;
- зменшується на суму дооцінки і вигід від відновлення корисності в межах сум уцінки та витрат від зменшення корисності, раніше віднесених до складу витрат. Сума такої дооцінки та вигід від відновлення корисності в бухгалтерському включається до доходів звітного періоду.

Тобто в підсумку наслідки бухгалтерських переоцінок і витрат (вигід) від зменшення (відновлення) корисності будуть нейтралізовані та не вплинуть на оподатковуваний результат.

Не підлягають переоцінці МНМА, якщо на них нараховується амортизація за методом «50 % x 50 %» або «100 %», а також ІН, що обліковується за первісною вартістю, зменшеною на суму амортизації з урахуванням витрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення (п. 16 П(С)БО 7 [2], п. 18 П(С)БО 32 [4]). Узагальнено правила їх обліку в табл. 2 (підстава – п. 19, 20, 31, 32 П(С)БО 7[2], а також п. 15, 18 П(С)БО 27 [3]) [2 – 6].

Як видно з табл. 2, різниці не визначаються лише в ситуаціях 3 і 9. В усіх інших випадках проведення переоцінки та зменшення (відновлення) корисності виникнуть різниці, які або збільшують фінрезультат (у ситуаціях 1, 2, 5 – 7), або зменшують його (у ситуаціях 4 і 8). Раніше відповідно до п. 146.21 ПК [1] у редакції до 1 січня 2015 року підприємства мали право в податковому обліку проводити щорічну переоцінку (дооцінку) балансової вартості ОЗ на коефіцієнт індексації. Цей коефіцієнт можна було використовувати і при дооцінці ОЗ в бухгалтерському (п. 16 П(С)БО 7) [2; 5 – 7].

Оскільки в результаті застосування зазначеної перехідної норми бухгалтерська і податкова залишкова вартість об'єкта ОЗ станом на 1 січня 2015 року можуть розрізнятися, що призведе й до подальшої відмінності в сумах бухгалтерської та податкової амортизації. Таким чином, коли підприємство перевищить 20-мільйонний поріг доходу та розраховуватиме амортизацію ОЗ згідно з оновленим п. 138.3 ПК [1].

Висновки. Після 1 січня 2015 року підприємства з річним доходом, що перевищує 20 млн грн паралельно ведуть два обліки (бухгалтерський і податковий), у тому числі й за ОЗ. При обчисленні об'єкта оподаткування їм потрібно розраховувати різниці, пов'язані з різними операціями з ОЗ (зокрема, амортизації, продажі, переоцінка, зменшення (відновлення) корисності ОЗ).

Рекомендовано, для визначення справедливої вартості переоцінюваних ОЗ, слід звертатись до професійних оцінювачів, і якщо переоцінюється один об'єкт, слід зробити переоцінку всіх об'єктів групи ОЗ, до якої належить об'єкт.

Зменшення-відновлення корисності ОЗ у цілях податкового обліку зумовлює скоригувати на цю суму фінрезультат. Загалом, ця ситуація нагадує те, що відбувається з уцінками (дооцінками).

Таблиця 2

Відображення в обліку переоцінки ОЗ

Опис ситуації	Відображення в бухобліку
<i>Уцінка</i>	
Об'єкт уцінюється вперше	Дт 131 – Кт 10 – сума уцінки зносу; Дт 975* – Кт 10 – сума уцінки залишкової вартості
Об'єкт раніше дооцінювався	Дт 131 – Кт 10 – сума уцінки зносу; Дт 411 – Кт 10 – сума уцінки залишкової вартості в межах суми попередніх дооцінок; Дт 975* – Кт 10 – сума уцінки залишкової вартості, що перевищує суми попередніх дооцінок
<i>Дооцінка</i>	
Об'єкт дооцінюється вперше	Дт 10 – Кт 131** – сума дооцінки зносу; Дт 10 – Кт 411 – сума дооцінки первісної (переоціненою) вартості
Об'єкт раніше уцінювався	Дт 10 – Кт 131** – сума дооцінки зносу; Дт 10 – Кт 746*** – сума дооцінки залишкової вартості в межах суми попередніх уцінок, які раніше було включено до складу витрат; Дт 10 – Кт 411 – сума перевищення дооцінки залишкової вартості над сумою попередніх уцінок
<i>Втрати від зменшення корисності</i>	
Об'єкт раніше не переоцінювався	Дт 972* – Кт 131 – сума втрат від зменшення корисності
Об'єкт раніше переоцінювався: • сума попередніх дооцінок перевищує суму уцінок • сума попередніх уцінок перевищує суму дооцінок	Дт 411 – Кт 131 – сума втрат від зменшення корисності в межах суми попередніх дооцінок; Дт 972* – Кт 131 – сума втрат від зменшення корисності, що перевищує суми попередніх дооцінок Дт 972* – Кт 131 – сума втрат від зменшення корисності
<i>Вигоди від відновлення корисності****</i>	
Об'єкт раніше не переоцінювався	Дт 131 – Кт 742*** – сума вигоди від відновлення корисності в межах втрати корисності, раніше віднесеної на витрати
Об'єкт раніше переоцінювався	Дт 131 – Кт 411 – сума вигоди від відновлення корисності в межах раніше проведеного зменшення суми переоцінки при втраті корисності

* Різниця згідно з п. 138.1 ПК [1].

** При дооцінці об'єкта ОЗ зі 100 % зносом сума зносу не змінюється.

*** Різниця згідно з п. 138.2 ПК [1].

**** У межах вартості, списаної раніше у зв'язку із втратою корисності.

У разі ліквідації або продажу окремого об'єкта ОЗ чи НА, фінрезультат до оподаткування збільшують на суму залишкової вартості такого об'єкта, визначеної відповідно до національних П(С)БО. При цьому такий фінрезультат зменшують на суму залишкової вартості цього ліквідованого або проданого об'єкта, визначеної з урахуванням норм ст. 138 ПКУ [1]. Залишкова вартість відповідно до цілей податкового обліку – різниця між первісною вартістю й сумою розрахованої амортизації відповідно до вимог ПКУ.

До того ж ПКУ трактує безкоштовну передачу ОЗ як операцію з продажу, на відміну від бухгалтерського обліку [8].

При визначенні податкової залишкової вартості, розраховуючи залишкову вартість об'єкта, від первісної вартості (з урахуванням переоцінки) треба віднімати суму нарахованої податкової амортизації. Залишкову вартість за «перехідними» ОЗ потрібно визначати шляхом зменшен-

ня їх «перехідної» балансової вартості на суму податкової амортизації з 01 січня 2015 р.

ЛІТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України : від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. П(С)БО 7 «Основні засоби» : затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 зі змінами і доповненнями.
3. П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>
4. П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>

5. Основні засоби в податковому обліку після 01 січня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uteka.ua/uk/channels_store/publication/Osnovni-zasobi-v-podatkovomu-obliku-pislya-1-sichnya-2015-roku-143

6. Потриваєва Н. В. Нормативно-правові особливості та проблемні аспекти обліку основних засобів / Н. В. Потриваєва // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 1. – С. 49 – 57.

7. Правила податкового обліку основних засобів з 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buh24.com.ua/pravila-podatkovogo-obliku-osnovnih-zasobiv-z-2015-r/>

8. Зелений О. Придбаємо необоротні активи: бюджетно-бухгалтерський аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007567

REFERENCES

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (2000).

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1054-03>

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07>

“Osnovni zasoby v podatkovomu obliku pislia 01 sichnia 2015 r.” [Fixed assets in tax accounting after January 1, 2015]. http://uteka.ua/uk/channels_store/publication/Osnovni-zasobi-v-podatkovomu-obliku-pislya-1-sichnya-2015-roku-143

Potryvaieva, N. V. “Normatyvno-pravovi osoblyvosti ta problemni aspekty obliku osnovnykh zasobiv” [Legal characteristics and problematic aspects of fixed assets]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomia*, no. 1 (2015): 49-57.

“Pravyla podatkovoho obliku osnovnykh zasobiv z 2015 r.” [Tax accounting rules on fixed assets in 2015]. <http://www.buh24.com.ua/pravila-podatkovogo-obliku-osnovnih-zasobiv-z-2015-r/>

Zelenyi, O. “Prydbavaiemo neoborotni aktyvy: biudzhethno-bukhhalterskyi aspekt” [Acquire fixed assets, budget and accounting aspects]. http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007567

ОБЛІК І АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА

© 2015 ДЕРІЙ В. А., КАМІНЬСЬКА Т. Г.

УДК 657.1:658.012

Дерій В. А., Камінська Т. Г.

Облік і аналіз капітальних інвестицій для забезпечення розвитку процесу виробництва

Статтю присвячено проблемам розвитку обліково-аналітичного забезпечення здійснення капітальних інвестицій як основи розвитку виробничих підприємств. Метою статті є узагальнення та розвиток організаційно-методичної бази обліку й аналізу капітальних інвестицій для сприяння стійкому розвитку підприємств і національної економіки загалом. У статті проаналізовано сучасний стан основних засобів підприємств, необхідність суб'єктів господарювання у здійсненні капітальних інвестицій, визначено їх обсяги та обліково-аналітичне забезпечення. Зроблено облікову інтерпретацію поняття «капітальні інвестиції». Досліджено особливості обліку й аналізу капітальних інвестицій у вітчизняних підприємствах. За результатами проведеного дослідження встановлено основні обліково-аналітичні підходи до здійснення капітальних інвестицій, що сприятимуть сталому розвитку виробничих підприємств і забезпечать їх максимальну ефективність.

Ключові слова: поняття «інвестиція», капітальні інвестиції, виробництво, розвиток, бухгалтерський облік, економічний аналіз

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 19.

Дерій Василь Антонович – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри аудиту, ревізії та аналізу, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

Камінська Тетяна Григорівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Національний університет біоресурсів і природокористування України (вул. Героїв Оборони, 15., Київ, 03041, Україна)

Email: ktg8@yandex.ru

УДК 657.1:658.012

UDC 657.1:658.012

Дерій В. А., Каминская Т. Г. Учет и анализ капитальных инвестиций для обеспечения развития процесса производства

Derij V. A., Kaminska T. G. Accounting and Analysis of Capital Investments to Ensure the Production Process Development

Статья посвящена проблемам развития учетно-аналитического обеспечения осуществления капитальных инвестиций как основы развития производственных предприятий. Целью статьи являются обобщение и развитие организационно-методической базы учета и анализа капитальных инвестиций для содействия устойчивому развитию предприятий и национальной экономики в целом. В статье проанализированы современное состояние основных средств предприятий, необходимость субъектов хозяйствования в осуществлении капитальных инвестиций, определены их объемы и учетно-аналитическое обеспечение. Определена учетная интерпретация понятия «капитальные инвестиции» путем исследования генезиса научных взглядов на него. Исследованы особенности учета и анализа капитальных инвестиций на отечественных предприятиях. По результатам проведенного исследования определены основные учетно-аналитические подходы осуществления капитальных инвестиций, которые будут способствовать устойчивому развитию производственных предприятий и обеспечат их максимальную эффективность.

Ключевые слова: понятие «инвестиция», капитальные инвестиции, производство, развитие, бухгалтерский учет, экономический анализ

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 19.

Дерий Василий Антонович – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой аудита, ревизии и анализа, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

Каминская Татьяна Григорьевна – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины (ул. Героев Обороны, 15., Киев, 03041, Украина)

Email: ktg8@yandex.ru

The article deals with problems of developing the accounting and analytical support of making capital investments as a basis for the development of industrial enterprises. The aim of the article is the generalization and development of organizational and methodological framework for accounting and analysis of capital investment to ensure the sustainable development of enterprises and the national economy as a whole. In the article the analysis of the current state of fixed assets of enterprises, the need of economic entities for making capital investments has been performed, their volumes and the accounting and analytical support have been determined. The accounting interpretation of the concept of «capital investment» by studying the genesis of scientific views on it has been defined. The features of accounting and analysis of capital investments at domestic enterprises have been studied. Based on the results of the conducted research there have been identified the key accounting and analytical approaches to making capital investments, which will contribute to the sustainable development of industrial enterprises and ensure their maximum efficiency.

Key words: concept of «investment», capital investment, production, development, accounting, economic analysis

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 19.

Derij Vasylyl A. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Audit, Revision and Analysis, Ternopil National Economic University (вул. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

Kaminska Tetiana G. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Audit, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (вул. Geroyiv Oborony, 15., Kyiv, 03041, Ukraine)

Email: ktg8@yandex.ru

Постановка проблеми. Найбільшою проблемою економіки України на початку XXI століття є те, що замість розвитку вітчизняного виробництва як ключового напрямку економічного розвитку, який дає змогу створювати робочі місця та залучати до цього процесу інвестиційні ресурси, розвивається торгівля імпортованими товарами (не завжди якісними і нерідко шкідливими для здоров'я людей, часто вживаними та завезеними на митну територію України з порушенням митного законодавства). Від цього програють держава, суспільство, а вигоду отримують нечесні підприємці та корумповані державні службовці.

Україна, маючи один із найпотужніших ресурсних (земельних, матеріально-технічних, комунікаційних, трудових, інтелектуальних) потенціалів Європи, залишається економічно слабкою через існування старої системи управління, де інтереси окремих політично-економічних угруповань стоять вище суспільних і державних інтересів. Порушуючи елементарні закони ціноутворення та протекціонізму щодо власного виробника, певні впливові політичні і бізнесові особи, яким байдужі європейські перспективи України, стримують її економічний поступ вперед, підтримують «тіньові схеми», не сприяють наповненню бюджетів та ефективному використанню бюджетних коштів, не дають повноцінно розвиватись молодим підприємницьким талантам тощо. Тому стара система управління (на жаль, залишилась без суттєвих змін ще з 1980-х років), яка значною мірою є основним чинником корупційних дій в Україні, має бути безжалюбно зламана і відкинута на смітник історії.

Без радикальної заміни системи управління, Україна і далі займатиме останні позиції за рівнем конкурентоспроможності, а в нашу економіку відмовлятимуться вкладати свої капітали іноземні інвестори. В Україні необхідно створити такі умови, щоб ніхто із громадян не був зацікавлений у тіньовій підприємницькій діяльності, отриманні заробітної плати «у конвертах», несплаті податків та зборів, приховуванні доходів і витрат. Щодо останнього, то, як свідчить зарубіжний досвід, найефективнішим заходом у боротьбі з тінізацією економіки є створення фінансової поліції, яка стежить за доходами та витратами громадян і виявляє тих осіб, які приховують свої реальні доходи або витрати та ухиляються від сплати податків.

У системі управління інвестиціями чільне місце відведено обліку й аналізу. Їхні функції полягають в тому, щоб відстежувати динаміку, обсяги, напрямки руху та відтоку інвестицій, їхнє місцезнаходження (країна, регіон, підприємство) у будь-який момент часу, основні чинники ефективності, причини (політичні, економічні, правові, соціальні, культурні) послаблення інвестиційної привабливості підприємницької діяльності.

Отже, тема досліджень є актуальною і заслуговує на окреме поглиблене вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження обліково-аналітичних проблем інвестицій у своїх працях здійснювали такі науковці: М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, В. М. Жук, З. В. Задорожний, В. С. Здреник, Я. О. Ізмайлов, О. В. Кантаєва, А. Г. Коваєнко, Я. Д. Крупка, П. П. Микитюк, І. В. Нестеренко, С. Й. Сажанець, І. В. Спільник, М. І. Філіпов, Н. В. Чирик та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукових публікацій, присвячених капітальним інвестиціям, значно менше, ніж публікацій про фінансові інвестиції. Це пов'язано з тим, що проблемами фінансових інвестицій більше цікавляться як внутрішні, так і зовнішні користувачі звітної інформації, тоді як капітальними інвестиціями, – переважно, внутрішні користувачі. Щодо публікацій з обліку капітальних інвестицій, то їх мало, тоді як публікації з економічного аналізу майже відсутні. Звідси, вважаємо за потрібне доповнити і розширити сферу наукових досліджень з обліку та аналізу капітальних інвестицій у плані їхньої методики й організації, а саме: аналітичного та синтетичного обліку, управлінської та фінансової звітності, аналізу виконання бізнес-плану в частині надходження та вибуття основних засобів, їхньої структури, аналізу джерел фінансування капітальних інвестицій тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є узагальнення, доповнення і розширення знань з обліку й аналізу капітальних інвестицій у плані їхньої методики і організації, а також висловлення власних пропозицій щодо їхнього поліпшення для забезпечення розвитку процесу виробництва.

Викладення основного матеріалу.

Теорія інвестицій. Для України нині дуже важливо залучати з метою розвитку національної економіки значні суми інвестицій. Причому такі інвестиції необхідно, насамперед, спрямовувати у виробничу сферу (сільське господарство, промисловість, будівництво).

Основні джерела здійснення інвестицій в Україні подано на рис. 1.

Дані рис. 1 засвідчують, що сучасні інвестиції, в основному, на 70 % здійснюються за рахунок коштів підприємств, а на другому місці – інвестиції за рахунок коштів населення і кредитів банків (по 10 %). Практично не здійснюється інвестування за рахунок іпотечного кредитування, кредитів іноземних банків та коштів Державного бюджету. Це є відображенням несприятливого інвестиційного клімату в Україні і потребує вирішення на державному рівні.

Структура інвестицій за галузями подана на рис. 2.

За даними рис. 2 видно, що основною галуззю, яка залучає інвестиції, виступає промисловість (39 %), друге місце посідає будівництво (17 %), а на третьому місці – сільське господарство та торгівля (по 9 %). Така нерівномірність залучення інвестицій відображає спеціалізацію нашої держави у відповідних галузях економіки.

Проблема інтенсифікації виробництва останніми роками значно актуалізувалась через послаблення матеріально-технічної бази сільського господарства, зменшення розмірів використання мінеральних добрив та з інших відомих причин. Проте аналіз засвідчує, що і в сучасних умовах збільшення в технологічно доцільних формах виробничих витрат на 1 гектар сільськогосподарських угідь супроводжується зростанням грошових надходжень від реалізації продукції та прибутку на цю ж одиницю площі [1, с. 3].

В Україні зношеність основних засобів нині складає 60 – 80 %. А це свідчить про їхню застарілість та об'єктивну необхідність заміни більшості з них на нові. Для такої заміни потрібні величезні фінансові ресурси, які вимірюють-

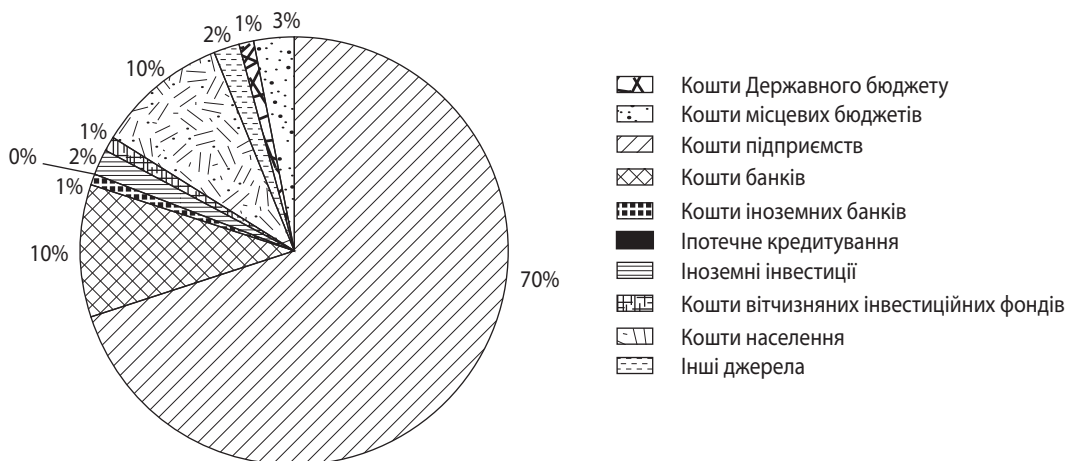


Рис. 1. Джерела здійснення інвестицій в Україні в 2014 р. [17, с. 7 – 9]

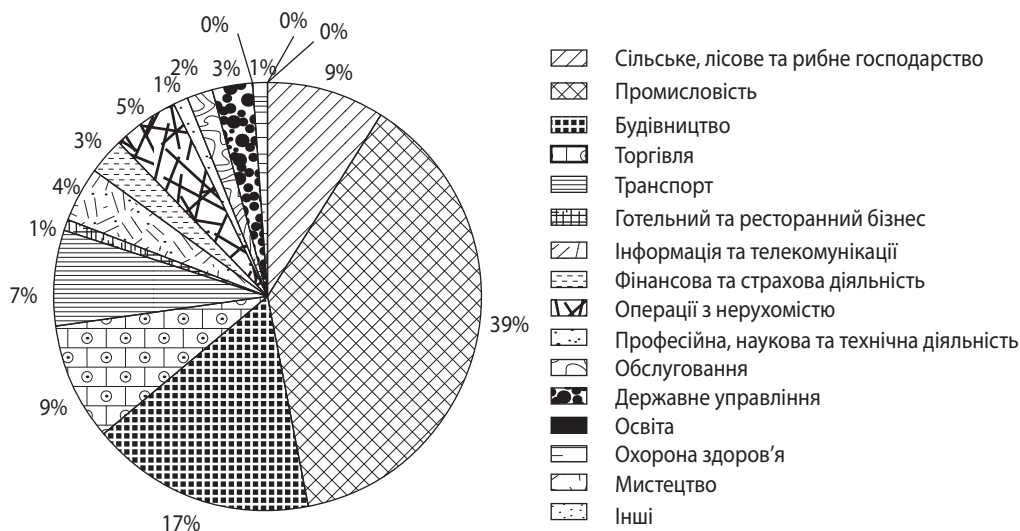


Рис. 2. Структура інвестицій за галузями в Україні в 2014 р. [17, с. 14]

ся сотнями мільярдів гривень і які Україна може отримати, переважно, за рахунок іноземних інвестицій, орієнтуючись у такому процесі на новітні іноземні технології, машини й обладнання, виробничі запаси.

У системі вітчизняного бухгалтерського обліку до 2000 року вживався термін «капітальні вкладення» і використовувались шість окремих синтетичних рахунків, пов'язаних з капітальними вкладеннями: 03 «Капітальний ремонт», 33 «Капітальні вкладення», 54 «Рахунки в банку за коштами на капітальні вкладення», 86 «Амортизаційний фонд», 93 «Фінансування капітальних вкладень», 94 «Фінансування формування основного стада». Нині з інвестиціями безпосередньо пов'язані такі синтетичні рахунки: 14 «Довгострокові фінансові інвестиції», 15 «Капітальні інвестиції», 16 «Довгострокові біологічні активи», 35 «Поточні фінансові інвестиції», 72 «Дохід від участі в капіталі», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 96 «Втрати від участі в капіталі», 09 «Амортизаційні відрахування».

М. І. Бондар пропонує термін «капітальні вкладення» використовувати як внутрішнє поняття формування структури, які можуть здійснюватися як за рахунок зо-

внішніх джерел – інвестицій, позик, кредитів, так і за рахунок внутрішніх – власних оборотних засобів, джерелом поповнення яких є прибуток. Що ж до інвестицій, то, на його думку, інвестиції – поняття зовнішнє, що передбачає фінансовий або у вигляді інших активів потік, який надходить до підприємства із зовнішніх джерел та завдяки цьому приносить дохід інвестору [2].

Загалом, така пропозиція заслуговує на схвалення, проте вона потребує певного удосконалення. Вважаємо, у тому випадку, коли застосовувати водночас терміни «капітальні вкладення» і «капітальні інвестиції» та здійснювати їхній облік на відповідних рахунках, то, напевно, повніть не вдасться уникнути плутанини у питанні, що і як відносити до капітальних вкладень, а що і як – до капітальних інвестицій.

У питанні класифікації інвестицій цікавим є практичний досвід європейських та американських підприємств, які групують інвестиції залежно від їхньої мети: 1) вимушені інвестиції – здійснюються для захисту навколишнього середовища, підвищення надійності обладнання й покращення техніки безпеки виробництва; 2) інвестиції,

що спрямовані на підтримання позицій підприємства на ринку, тобто збереження створеної репутації і завоювання нових ринків; 3) інвестиції на відновлення виробничих основних засобів для раціоналізації виробництва; 4) інвестиції на забезпечення зменшення витрат, збільшення продуктивності праці і рівня рентабельності продукції; 5) інвестиції, що спрямовані на збільшення доходів підприємства шляхом збільшення обсягів випуску продукції та виробничих потужностей; 6) ризиковані інвестиції – фінансові інвестиції у цінні папери, в розробку інноваційної продукції [3, с. 575].

Слід зауважити, що перші чотири класифікаційні групи є, переважно, об'єктами внутрішніх інвестицій, а дві останні – зовнішніх. Таким чином, класифікація інвестицій залежно від їхньої мети дає змогу краще зрозуміти глибину сутність і тип поведінки інвестицій; точніше визначити коло потенційних інвесторів; вдаліше провести планування та моделювання інвестиційних процесів, проектів; досягнути прийняття оптимальних управлінських рішень щодо інвестицій; забезпечити своєчасний облік, всебічний контроль і системний аналіз інвестицій тощо.

У періодичній літературі щодо фінансових інвестицій, за твердженням В. С. Здреника, піднімалися, насамперед, такі питання: сутність і класифікація фінансових інвестицій, їхнє нормативне регулювання, облік фінансових інвестицій, бухгалтерські рахунки, порівняння П(С)БО і МСБО, діяльність із залучення фінансових інвестицій, оцінка й аналіз фінансових інвестицій, управління фінансовими інвестиціями, фінансова звітність, дивіденди, цінні папери [4, с. 57].

Приблизно такі ж питання можна поставити і до капітальних інвестицій, за винятком дивідендів та цінних паперів, які все-таки більше стосуються фінансових інвестицій. Якщо ці питання конкретизувати, то отримуємо: суть і класифікація капітальних інвестицій, їхнє нормативне регулювання, облік капітальних інвестицій, бухгалтерські рахунки, порівняння П(С)БО і МСБО, діяльність із залучення капітальних інвестицій, оцінка й аналіз капітальних інвестицій, управління капітальними інвестиціями, фінансова звітність.

Облік капітальних інвестицій. Важливу роль у системі обліку капітальних інвестицій відіграють методи їхньої оцінки. Від правильної оцінки таких інвестицій залежить об'єктивність відображення витрат, доходів і прибутків (збитків) підприємства. Я. Д. Крупка зазначає, що методи оцінки капітальних інвестицій можна умовно поділити на дві групи: консервативні і динамічні. Консервативні методи базуються на даних бухгалтерського обліку, тому в момент оцінки є досить точними, проте вони не спрямовані на фактор часу, кон'юнктуру ринку, рівень інфляції та інші чинники. До консервативних методів оцінки капітальних інвестицій належить оцінка за історичною собівартістю, нормативними затратами, первісною і залишковою вартістю. До динамічних методів зараховують оцінку за поточною, чистою, справедливою і дисконтованою вартістю та за експертною оцінкою. Такі методи оцінки побудовані на ринкових принципах і спрямовані на майбутні доходи. Динамічні методи оцінки капітальних інвестицій є більш пристосованими до перманентних змін ринкового середовища і більш еластичні, ніж консервативні методи [5, с. 33 – 35].

Таким чином, в наказі про облікову політику кожного підприємства доцільно передбачити 2 – 3 пункти, де йтиметься про методи оцінки капітальних інвестицій з їхньою конкретизацією і визначенням умов, за яких вони можуть застосовуватись.

Низку виражених пропозицій щодо структури рахунків з обліку капітальних інвестицій висловили З. В. Задорожний, С. Й. Сажанець, Н. В. Чирик. Зокрема, З. В. Задорожний пропонує додатково запровадити субрахунки 156 «Інші капітальні інвестиції», 157 «Капітальні витрати на поліпшення земель» до синтетичного рахунка 15 «Капітальні інвестиції» [6, с. 211]. С. Й. Сажанець також має пропозицію додатково запровадити такі субрахунки: 156 «Обладнання, конструкції та матеріали для будівництва і монтажу», 157 «Незавершені роботи по створенню необоротних активів», 158 «Капітальні витрати на поліпшення необоротних активів», 159 «Інші капітальні інвестиції» [7, с. 291]. Н. В. Чирик вважає, що субрахунок 151 «Капітальне будівництво» потребує відповідного реформування, а саме доцільно відкрити до цього субрахунку рахунки третього порядку щодо поліпшень: 1511 «Капітальні інвестиції в модернізацію», 1512 «Капітальні інвестиції в реконструкцію», 1513 «Капітальні інвестиції в модернізацію», 1514 «Капітальні інвестиції в реконструкцію», 1515 «Капітальні інвестиції в модернізацію», 1516 «Капітальні інвестиції в реконструкцію», 1517 «Капітальні інвестиції в модернізацію» [8, с. 538].

Висловлені вище пропозиції заслуговують на увагу практиків і за певних умов можуть бути враховані бухгалтерами у процесі внесення змін та доповнень до робочих планів рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій України.

Цінною для розвитку української економіки є обліково-фінансова технологія підвищення інвестиційної привабливості та фінансової безпеки (САРА), яку розробив Інститут обліку і фінансів Національної Академії аграрних наук України. Технологія містить розроблену облікову політику, послідовність виявлення оцінки та відображення у звітності найбільш значущих активів (земельний, біологічний, інтелектуальний капітал) сільськогосподарських підприємств, що забезпечують їх інвестиційну привабливість та фінансову безпеку [9, с. 35]. На думку В. М. Жука, «... у США та країнах ЄС земля, як власна, так і орендована, у структурі активів займає 40 %, тоді як у вітчизняних банках вона взагалі відсутня. З іншої сторони, існуюча фінансова та статистична звітність несе загрози фінансової безпеки галузі в цілому та підприємств зокрема. За даними звітності, на сьогоднішній день аграрний сектор прибутковий навіть за банківський ... земельний капітал може бути представлений у балансі як в частині власних основних засобів, коли є право приватної власності на землю, так і в частині прав користування, коли земля використовується на правах оренди. ... За умов оцінки та врахування у звітності орендарів сільськогосподарських земель, розрахований нами потенціал зростання капіталізації підприємств закладений в даному інструменті складе біля 70 млрд грн» [9, с. 34 – 36]. Вважаємо, що в Україні ще на початку 1990-х років необхідно було провести капіталізацію сільськогосподарських земель і забезпечити відображення їхньої вартості у фінансовій звітності [10, с. 14].

В даний час уже не є таємницею теза, що певні впливові зовнішні та внутрішні політичні сили, фінансово-промислові групи робили усе можливе, щоб такого не допустити. Це робилось з тією метою, щоб не дати Україні реально оцінити вартість своїх земельних ресурсів та дешево купити їх у збіднілих селян. З іншого боку, невраховання вартості земельного капіталу у собівартості сільськогосподарської продукції призводить до заниження цін на цю продукцію та щорічно зменшує доходи від збуту цієї продукції на десятки мільярдів гривень, сприяє зубожінню українських сіл та ненадходженню до них потрібних інвестицій, в тому числі капітальних.

Одним із напрямків виробничо-технічних інвестицій у підприємстві, на думку О. В. Кантаєвої, є інновації, тому створення обліково-аналітичної моделі для інформаційного забезпечення інноваційної діяльності варто вважати актуальним і необхідним завданням у сучасних умовах розвитку економіки України. При дослідженні інноваційної діяльності слід урахувати специфіку діяльності підприємства, яке створює, розробляє й реалізує інноваційну продукцію, вимоги законодавства щодо визнання інноваційних продуктів і особливості регулювання облікових записів для відображення інноваційних витрат, їх впливу на доходи та фінансовий результат підприємства [11, с. 19, 27].

До слова зауважимо, що, на жаль, у складі синтетичних рахунків 14 «Довгострокові фінансові інвестиції», 15 «Капітальні інвестиції», 35 «Поточні фінансові інвестиції» та їхніх субрахунків у Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій України немає згадки про інновації. Проте, вченим-економістам, напевно, варто було б подумати над тим, чи не можна було б до назв синтетичних

рахунків 14, 15 і 35 додати слова «... та інновації», а один із субрахунків у кожному з цих синтетичних рахунків назвати відповідно «Довгострокові фінансові інновації», «Капітальні інновації», «Поточні фінансові інновації», що дало б змогу регулярно отримувати свіжу інформацію про інновації в підприємстві без додаткових вибірок даних.

Напрямами удосконалення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій та операцій з ними, з точки зору І. В. Нестеренко, є конкретизація бухгалтерських рахунків для проведення операцій з обліку капітальних інвестицій (виокремлення рахунків третього, четвертого та інших порядків для відображення відтворювальної, технологічної структури, елементів витрат та ведення пооб'єктного обліку), виокремлення позабалансового рахунку для нагромадження інформації про джерела їх фінансування, організація управлінського обліку реалізації інвестиційного проекту [12, с. 68].

Приклад формалізованого представлення облікового відображення капітальних інвестицій із застосуванням спеціалізованого прикладного програмного забезпечення на одному із провідних вітчизняних підприємств наведено в табл. 1.

Напрямки удосконалення бухгалтерського обліку капітальних інвестицій та операцій з ними, що наведені вище, є, на наш погляд, такими, які заслуговують на увагу і, безперечно, можуть бути враховані в майбутніх наукових дослідженнях з бухгалтерського обліку, аналізу та контролю.

Аналіз капітальних інвестицій. Завдання аналізу інвестиційної діяльності, за твердженням Ф. Ф. Бутинця, Є. В. Мниха, О. В. Олійник, полягає в наступному: загальній оцінці інвестиційних потреб; виборі напрямків інвести-

Таблиця 1

Витяг із карти по рахунку 15 «Капітальні інвестиції» за травень 2015 р.

Дата	Зміст операції, документ	Д-т рахунку	К-т рахунку	Сума, грн	Об'єкт капітальних інвестицій	Документ, що є підставою для операції
1	2	3	4	5	6	7
01.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056624 от 01.05.2015 12:00:00	15.2.6.1	63.1.3.4	12937,69	МФУ Xerox WC 3325DNI (3225741599) Комп'ютерна периферія Департамент ІТ	ДІТ-ОТП-271 від 22.04.2015 МФУ Xerox WC 3325DNI (3225741599)
01.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056806 от 01.05.2015 12:00:00	15.2.4.1	63.1.2	53341,84	Мікробіологічний інкубатор Binder BD 115 Вітчизняне обладнання	№ МТЗ/377 від 02.02.2015 Бюджет інвестицій центральної лабораторії
01.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056806 от 01.05.2015 12:00:00	15.2.4.1	63.1.2	53341,84	Мікробіологічний інкубатор Binder BD 115 Вітчизняне обладнання	№ МТЗ/377 від 02.02.2015 Бюджет інвестицій центральної лабораторії
05.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056685 от 05.05.2015 12:00:00	15.1.3.1	63.1.2	87754,00	Незавершене будівництво, новий офіс Будівництво	903 від 02.12.2014 Бюджет реконструкції офісу

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
06.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056811 от 06.05.2015	15.1.3.1	63.1.2	68867,20	Технологічна лабораторія Будівництво	30/0415 від 30.04.2015 Бюджет інвестицій центральної лабораторії
06.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100056535 от 06.05.2015	15.2.9.1	63.1.2	988130,99	Оприскувач тракторний причіпний Advance 3000/24M EE Посівна техніка	38-04/15 від 29.04.2015 Бюджет закупки техніки
12.05.2015 14:39:08	Надходження товарів і послуг МЦ100056663 от 12.05.2015	15.3.1	63.1.3.4	864,60	ИБП Eaton 5E 650VA (G462E47338) Комп'ютерна периферія	ДІТ-ОТП-272 від 14.03.2015 ИБП Eaton 5E 650VA (G462E47338)
26.05.2015 12:00:00	Надходження товарів і послуг МЦ100057205 от 26.05.2015	15.2.4.1	63.1.2	331816,80	Система для екстракції жиру 6 місць, напівавтоматична, ST 243 Soxhtec Вітчизняне обладнання	МТЗ/376 від 30.01.2015 Бюджет інвестицій центральної лабораторії

Джерело: побудовано авторами.

ційної діяльності та інвестиційних проектів підприємств; аналізі форм інвестування та їхнього ризику; аналізі доходності фінансових інвестицій; аналізі ефективності інвестиційних проектів та розробці заходів з поліпшення інвестиційної діяльності підприємств. Основними об'єктами аналізу інвестиційної діяльності є обсяг інвестицій (їхні види), структура інвестицій. Аналіз інвестиційної діяльності доцільно проводити у 3 етапи: 1) аналіз інвестиційної привабливості; 2) аналіз інвестиційних проектів: а) способи оцінки, які базуються на даних бухгалтерського обліку; б) способи оцінки, які ґрунтуються на дисконтуванні; 3) аналіз фінансових інвестицій [3, с. 571].

Аналітичні процедури можуть використовуватись і у випадку визначення потенційних об'єктів інвестування з використанням методу аналізу ієрархій у 5 етапів: постановка проблеми вибору; декомпозиція проблеми; аналіз альтернативних варіантів вирішення проблеми; побудова ієрархічної моделі; визначення пріоритетів і долі фінансових інвестицій підприємств як з точки зору вигідності та затратності, так і узагальнення таких критеріїв (беруться до уваги як загальні характеристики об'єктів інвестування, так і суб'єктивні чинники, що будуть враховуватись при моделюванні) [13, с. 74 – 75].

Отже, тут йдеться про здійснення аналізу до початку процесу інвестування, тобто можна розглядати такий аналіз як доінвестиційний (або передінвестиційний). Звідси, логічно випливає, що аналіз з позиції фактору часу (майбутній, теперішній, минулий) може бути доінвестиційним (або передінвестиційним), власне інвестиційним та поінвестиційним (післяінвестиційним). У першому випадку аналіз проводиться на предмет можливості здійснення інвестицій, в другому – тоді, коли інвестиції фактично надані і потрібно проводити оперативний та поточний аналіз цільового й ефективного їх використання, а у третьому –

тоді, коли інвестиційний процес завершився і можна уже визначити кінцеві фінансові результати та ефективність здійснених інвестицій.

Для подальшого розвитку економічного аналізу як науки, цінним є висновок І. В. Спільник та О. М. Загородної про виокремлення низки самостійних напрямків інвестиційного аналізу: аналітичне обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства; аналіз і обґрунтування вибору потенційних альтернативних інвестиційних проектів; аналіз пошуку та формування інвестиційних ресурсів; аналітичне забезпечення управління інвестиційним портфелем; аналіз масштабів і ефективності здійснюваної інвестиційної діяльності; оцінка інвестиційної привабливості об'єкта для потенційних інвесторів з метою капітального (реального) інвестування; придбання емітованих цінних паперів (на право власності, боргових) [14, с. 80 – 81].

В дослідженні питань аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості М. І. Філіпов, Т. В. Гавришук, спираючись на праці попередників (Д. К. Носенко, А. Г. Жукової) в цьому напрямку наукових пошуків, зосереджують свою увагу на п'яти етапах комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємства, які пов'язані між собою функціонально: попередній, перспективний, оперативний, ретроспективний і завершальний [15, с. 134 – 135].

Кожен з перелічених вище етапів комплексного аналізу автори детально охарактеризували, що дає змогу при проведенні аналізу капітальних інвестицій брати за зразок чітку аналітичну послідовність, починаючи від попереднього виду аналізу і закінчуючи завершальним видом аналізу капітальних інвестицій. Перелічені вище види аналізу можна було б назвати і по-іншому: вступний (або попередній), стратегічний (або перспективний), миттєвий

(або оперативний), меморіальний (або ретроспективний), підсумковий (або завершальний).

Аналіз капітальних інвестицій, на думку Я. О. Ізмайлова, повинен складатись з 6 етапів: 1) аналіз динаміки і структури капітальних інвестицій; 2) аналіз відтворення основних засобів як об'єктів капітальних інвестицій; 3) аналіз впливу інвестиційної активності на рівень використання основних засобів; 4) аналітична діагностика джерел капітальних інвестицій; 5) аналіз ефективності капітальних інвестицій; 6) аналіз інноваційної спрямованості

капітальних інвестицій. Для кожного з перелічених вище етапів визначено по 2 – 3 показники (динаміки, питомої ваги, структури, коефіцієнтів, величин впливу, строків окупності, норм прибутку, інтегрального та часткових індексів) [16, с. 12].

За зразок для аналізу капітальних інвестицій функціонуючого підприємства можна взяти й аналітичні показники, які використовуються у статистичному бюлетені «Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік» (табл. 2).

Таблиця 2

Показники аналізу капітальних інвестицій в Україні [17, с. 43]

№ з/п	Показники аналізу капітальних інвестицій	Капітальні інвестиції в абсолютних показниках	Структура капітальних інвестицій у відносних показниках	Розподіл капітальних інвестицій у колівій діаграмі
1	за видами активів	+		
2	за регіонами	+		
3	за регіонами (<i>графік</i>)		+	
4	за джерелами фінансування за регіонами	+		
5	за видами активів та окремими напрямками	+		
6	у матеріальні активи за видами основних засобів	+		
7	у житлове будівництво за регіонами	+		
8	за видами економічної діяльності (<i>графік</i>)			+
9	за видами економічної діяльності	+		
10	за видами економічної діяльності за регіонами	+	+	
11	за видами промислової діяльності за регіонами	+	+	

Поправка має бути зроблена на масштаб діяльності, адже тут йдеться не про макрорівень, а про мікрорівень: за видами активів; за видами економічної діяльності, в тому числі за видами промислової діяльності; за джерелами фінансування; за окремими напрямками капітальних інвестицій (в тому числі: у матеріальні активи за видами основних засобів, у житлове будівництво).

У контексті аналізу капітальних інвестицій не треба забувати про оцінку й аналіз інвестиційних та інноваційних проектів. Оцінку економічної ефективності інвестиційних проектів можна здійснювати за традиційною, дисконтною та компаундінговою методиками. Нині перевага надається останній [18]. Про аналіз інвестицій та інновацій П. П. Микитюк пише так: «Для аналізу впливу інвестиційних та інноваційних проектів на показники ефективності діяльності підприємства необхідно, щоб ефективність науково-технічних заходів та ефективність діяльності підприємства розраховували за допомогою показників, однорідних за економічним змістом» [19, с. 215]. За наслідками аналізу важливо виявити інвестиційну ефективність нововведень і добре коли вона буде високою, а не середньою чи низькою. Про це можна судити за величиною внеску нововведення в зміну показників ефективності підприємства (у відсотках) [19, с. 236 – 237].

Таким чином, важливо, щоб у процесі аналізу капітальних інвестицій особлива увага приділялась аналізу ін-

новацій, як найважливішого сегмента аналізу інвестицій. Адже коли питома вага інновацій в інвестиціях невисока, то підприємство не має шансів вижити в конкурентній боротьбі.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Класифікація інвестицій залежно від їхньої мети дає змогу краще зрозуміти глибинну суть і тип поведінки інвестицій; точніше визначити коло потенційних інвесторів; вдаліше провести планування та моделювання інвестиційних процесів, проектів; досягнути прийняття оптимальних управлінських рішень щодо інвестицій; забезпечити своєчасний облік, всебічний контроль і системний аналіз інвестицій тощо. В наказі про облікову політику кожного підприємства доцільно передбачити 2 – 3 пункти, де йтиметься про методи оцінки капітальних інвестицій з їхньою конкретизацією і визначенням умов, за яких вони можуть застосовуватись. Неврахування вартості земельного капіталу у собівартості сільськогосподарської продукції призводить до заниження цін на цю продукцію та щорічно зменшує доходи від збуту цієї продукції на десятки мільярдів гривень, сприяє зuboжінню українських сіл та ненадходженню до них потрібних інвестицій, в тому числі капітальних. До назв синтетичних рахунків 14, 15 і 35 додати слова «... та інновації», а один із субрахунків в кожному з цих синтетичних рахунків назвати відповідно «Довгострокові фінансові інновації», «Капітальні інновації», «Поточні фінансові інно-

вації», що дало б змогу регулярно отримувати свіжу інформацію про інновації в підприємстві без додаткових вибірок даних. Показники аналізу капітальних інвестицій в Україні можна умовно поділити на 3 групи: 1) капітальні інвестиції в абсолютних показниках (за видами активів, регіонами, за джерелами фінансування за регіонами, за видами активів та окремими напрямками, у матеріальні активи за видами основних засобів, у житлове будівництво за регіонами, за видами економічної діяльності, за видами економічної діяльності за регіонами, за видами промислової діяльності за регіонами); 2) структура капітальних інвестицій у відносних показниках (за регіонами, за видами економічної діяльності за регіонами, за видами промислової діяльності за регіонами); 3) розподіл капітальних інвестицій у коловій діаграмі (за видами економічної діяльності (графік)).

У подальших дослідженнях важливо звернути увагу на галузеві особливості обліку капітальних інвестицій, розвинути систему рахунків аналітичного обліку таких інвестицій, уточнити перелік показників капітальних інвестицій за кожним етапом аналізу капітальних інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Охріменко І. В. Витрати як фактор впливу на фінансові результати аграрних підприємств / І. В. Охріменко // *Агросвіт*. – 2011. – № 2. – С. 2 – 5.
2. Бондар М. І. Концепція вдосконалення обліку капітальних інвестицій / М. І. Бондар // *Облік і фінанси АПК*. – 2007. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/661/35/>
3. Економічний аналіз : навчальний посібник / За ред. проф. Бутинця Ф. Ф. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
4. Здреник В. С. Сутність фінансових інвестицій як об'єкта обліку: проблеми та шляхи їх розв'язання / В. С. Здреник // *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. – 2014. – Ч. 1, вип. 19. – С. 51 – 59.
5. Крупка Я. Д. Облік інвестицій : монографія / Я. Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.
6. Задорожний З. В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві : монографія / З. В. Задорожний. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 336 с.
7. Сажанець С. Й. Організаційні аспекти розвитку системи обліку капітальних інвестицій на підприємствах / С. Й. Сажанець // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2008. – № 628. – С. 288 – 293 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/45_2.pdf
8. Чирик Н. В. Організаційно-методичні аспекти обліку капітальних інвестицій на промислових підприємствах / Н. В. Чирик // *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2009. – № 647. – С. 535 – 540 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bistream/ntb/2929/1/93.pdf>
9. Жук В. М. Облікові технології у забезпеченні інвестиційної привабливості та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / В. М. Жук, Ю. С. Бездушна, О. С. Вдовенко // *Облік і фінанси*. – 2013. – № 4 (62). – С. 32 – 38.
10. Дерій В. Бухгалтерський облік землі в Україні та за кордоном / В. Дерій // *Бухгалтерія в сільському господарстві*. – 2000. – № 5. – С. 14 – 15.
11. Кантаєва О. В. Напрями розвитку методика бухгалтерського обліку інноваційної діяльності підприємства /

О. В. Кантаєва // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2008. – № 5. – С. 18 – 28.

12. Нестеренко І. В. Актуальні проблеми обліку та аудиту інвестиційної діяльності підприємства / І. В. Нестеренко // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2011. – Вип. 2. – С. 61 – 68.

13. Коваленко А. Г. Особливості обліку і аналізу інвестиційної діяльності підприємств з використанням системного підходу / А. Г. Коваленко // *Економіка і регіон*. – 2012. – № 6 (37). – С. 72 – 76.

14. Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за даними фінансової звітності / І. В. Спільник, О. М. Загородна // *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. – 2013. – Т. 14, № 2. – С. 78 – 87.

15. Філіпов М. І. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств легкої промисловості / М. І. Філіпов, Т. Б. Гавришук // *Вісник Київського націон. ун-ту технологій та дизайну*. – 2013. – № 3. – С. 132 – 138.

16. Ізмайлов Я. О. Облік і аналіз капітальних інвестицій: організація і методика (на матеріалах гірничо-збагачувальних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Я. О. Ізмайлов. – К., 2009. – 20 с.

17. Капітальні інвестиції в Україні за 2014 рік : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 43 с.

18. Бубенко І. Про методи оцінки ефективності інвестиційних проектів / І. Бубенко, А. Растяпін // *Економіка України*. – 2002. – № 12. – С. 80 – 83.

19. Микитюк П. П. Аналіз впливу інвестицій та інновацій на ефективність господарської діяльності підприємства : монографія / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 296 с.

REFERENCES

- Bondar, M. I. "Kontseptsiia vdoskonalennia obliku kapitalnykh investytsii" [The concept of improving accounting of capital investments]. <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/661/35/>
- Bubenko, I., and Rastiapin, A. "Pro metody otsinky efektyvnosti investytsiinykh proektiv" [Methods of assessing the effectiveness of investment projects]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2002): 80-83.
- Chyryk, N. V. "Orhanizatsiino-metodychni aspekty obliku kapitalnykh investytsii na promyslovykh pidpriemstvakh" [Organizational and methodological aspects of accounting by capital investment in the industry]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bistream/ntb/2929/1/93.pdf>
- Derii, V. "Bukhhalterskyi oblik zemli v Ukraini ta za koronom" [Accounting of land in Ukraine and abroad]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*, no. 5 (2000): 14-15.
- Ekonomichnyi analiz [Economic Analysis]. Zhytomyr: Ruta, 2003.
- Filipov, M. I., and Havryshchuk, T. B. "Analiz innovatsiino-investytsiinoi diialnosti pidpriemstv lehkoj promyslovosti" [Analysis of innovation and investment activity light industry]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnologii ta dizainu*, no. 3 (2013): 132-138.
- Izmailov, Ya. O. "Oblik i analiz kapitalnykh investytsii: orhanizatsiia i metodyka (na materialakh hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv)" [Accounting and analysis of capital investment or-

ganization and methodology (based on ore mining and processing enterprises)]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.09, 2009.

Krupka, Ya. D. *Oblik investytsii* [Accounting for Investments]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2001.

Kantaieva, O. V. "Napriamy rozvytku metodyky bukhhalterskoho obliku innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva" [Areas accounting methods of innovation enterprise]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*, no. 5 (2008): 18-28.

Kovalenko, A. H. "Osoblyvosti obliku i analizu investytsiinoi diialnosti pidpriemstv z vykorystanniam systemnoho pidkhodu" [Features of accounting and analysis of investment activity of enterprises using a systematic approach]. *Ekonomika i rehion*, no. 6 (37) (2012): 72-76.

Kapitalni investytsii v Ukraini za 2014 rik [Capital investment in Ukraine for 2014]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015.

Mykytiuk, P. P. *Analiz vplyvu investytsii ta innovatsii na efektyvnist hospodarskoi diialnosti pidpriemstva* [Analysis of the impact of investments on efficiency and innovation of business enterprises]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2007.

Nesterenko, I. V. "Aktualni problemy obliku ta audytu investytsiinoi diialnosti pidpriemstva" [Actual problems of accounting and auditing investment company]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 2 (2011): 61-68.

Okhrimenko, I. V. "Vytraty iak faktor vplyvu na finansovi rezultaty ahrarykh pidpriemstv" [Costs as a factor of influence

on the financial results of agricultural enterprises]. *Ahrosvit*, no. 2 (2011): 2-5.

Sazhanets, S. I. "Orhanizatsiini aspekty rozvytku systemy obliku kapitalnykh investytsii na pidpriemstvakh" [Organizational aspects of accounting system capital investment in enterprises]. http://vlp.com.ua/files/45_2.pdf

Spilnyk, I. V., and Zahorodna, O. M. "Analiz investytsiinoi diialnosti pidpriemstva za danymy finansovoi zvitnosti" [Investment Analysis of the company according to financial statements]. *Ekonomichnyi analiz* vol. 14, no. 2 (2013): 78-87.

Zhuk, V. M., Bezdushna, Yu. S., and Vdovenko, O. S. "Oblikovi tekhnologii u zabezpechenni investytsiinoi pryvablyvosti ta finansovoi bezpeky silskohospodarskykh pidpriemstv" [Accounts technology to ensure the investment attractiveness and financial security of agricultural enterprises]. *Oblik i finansy*, no. 4 (62) (2013): 32-38.

Zadorozhnyi, Z. V. *Vnutrishnyohospodarskyi oblik u budivnytstvi* [Home economy in construction]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006.

Zdrenyk, V. S. "Sutnist finansovykh investytsii iak ob'iekta obliku: problemy ta shliakhy ikh rozv'iazannia" [The essence of financial investment as the object of accounting: problems and solutions]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie* vol. 1, no. 19 (2014): 51-59.

NON-IFRS ІНФОРМАЦІЯ В МСФЗ-ЗВІТНОСТІ: НАУКОВЕ ДИСКУСІЙНЕ ПОЛЕ

© 2015 ХАРЛАМОВА О. В.

UDC 657.37

Харламова О. В.

NON-IFRS інформація в МСФЗ-звітності: наукове дискусійне поле

Об'єктом дослідження є подання та розкриття non-IFRS інформації та альтернативних показників діяльності компаній у фінансовій МСФЗ-звітності. Метою є обґрунтування актуальності наукових досліджень подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, створення наукового дискусійного поля і постановка дослідницьких завдань, спрямованих на вирішення актуальної науково-практичної задачі з розробки методологічних підходів до подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності. Обґрунтовано актуальність наукових досліджень щодо подання та розкриття non-IFRS інформації та альтернативних показників діяльності компаній у фінансовій МСФЗ-звітності. Наведено визначення non-IFRS інформації та виокремлено її основні види. Систематизовано найбільш поширені приклади non-IFRS інформації, що подається і розкривається у фінансовій звітності. Сформульовано ознаки інформації, які дозволяють не відносити її до non-IFRS інформації. Узагальнено результати аналітичних досліджень щодо якості фінансової звітності та ролі в ній non-IFRS інформації. Сформульовано ключові критерії, які мають бути покладені в основу єдиного методологічного підходу щодо подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності. Окреслено коло дискусійних аспектів щодо подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності і викладено авторське бачення їх вирішення. Започатковано подальші наукові дискусії з питань подання і розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності.

Ключові слова: Міжнародні стандарти фінансової звітності, МСФЗ, фінансова звітність, non-IFRS інформація

Табл.: 1. **Бібл.:** 23.

Харламова Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

Email: vylex@mail.ru

УДК 657.37

УДК 657.37

Харламова Е. В. NON-IFRS информация в МСФЗ-отчетности: научное дискуссионное поле

Kharlamova O. V. Non-IFRS Information in IFRS Financial Statements: the Scientific Discussion Field

Объектом исследования является представление и раскрытие non-IFRS информации и альтернативных показателей деятельности компаний в финансовой МСФО-отчетности. Целью является обоснование актуальности научных исследований представления и раскрытия non-IFRS информации в финансовой отчетности, создание научного дискуссионного поля и постановка исследовательских задач, направленных на решение актуальной научно-практической задачи по разработке методологических подходов к представлению и раскрытию non-IFRS информации в финансовой МСФО-отчетности. Обоснована актуальность научных исследований относительно представления и раскрытия non-IFRS информации и альтернативных показателей деятельности компаний в финансовой МСФО-отчетности. Приведено определение non-IFRS информации и выделены ее основные виды. Систематизированы наиболее распространенные примеры non-IFRS информации, которая подается и раскрывается в финансовой отчетности. Сформулированы признаки информации, которые позволяют не относить ее к non-IFRS информации. Обобщены результаты аналитических исследований качества финансовой отчетности и роли в ней non-IFRS информации. Сформулированы ключевые критерии, которые должны быть положены в основу единого методологического подхода относительно представления и раскрытия non-IFRS информации в финансовой МСФО-отчетности. Очерчен круг дискуссионных аспектов относительно представления и раскрытия non-IFRS информации в финансовой МСФО-отчетности и изложено авторское видение их решения. Иницированы дальнейшие научные дискуссии по вопросам представления и раскрытия non-IFRS информации в финансовой МСФО-отчетности.

Ключевые слова: Международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, финансовая отчетность, non-IFRS информация

Табл.: 1. **Библ.:** 23.

Харламова Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансово-экономической безопасности, учета аудита, Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, Харьков, 61002, Украина)

Email: vylex@mail.ru

The research object is the presentation and disclosure of non-IFRS information and alternative performance indicators of companies in IFRS financial statements. The aim is to justify actuality of the scientific research of presentation and disclosure of non-IFRS information in financial statements, to create a scientific discussion field and formulate research tasks aimed at solving actual scientific and practical task of developing methodological approaches to the presentation and disclosure of non-IFRS financial information in the IFRS financial statements. Actuality of the scientific research regarding the presentation and disclosure of non-IFRS information and alternative performance indicators of companies in IFRS financial statements has been grounded. The definition of non-IFRS information has been given and its main types have been highlighted. The most common examples of non-IFRS information submitted and disclosed in the financial statements have been systematized. The criteria for the information that allow not to refer it to non-IFRS information have been defined. There have been generalized the results of analytical studies of the financial reporting quality and the role of non-IFRS information in it. The key criteria that must be in the basis of a common methodological approach regarding the presentation and disclosure of non-IFRS financial information in IFRS financial statements have been formulated. The circle of the discussion aspects concerning the presentation and disclosure of non-IFRS financial information in IFRS financial statements has been outlined and the author's vision of their solving has been described. The further scientific discussions on the presentation and disclosure of non-IFRS financial information in IFRS financial statements have been initiated.

Key words: International Financial Reporting Standards, IFRS, financial statements, non-IFRS information

Tabl.: 1. **Bibl.:** 23.

Kharlamova Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Financial and Economic Security, Accounting and Auditing, Kharkiv National University of Urban Economy named after O. M. Beketov (vul. Marshala Bazhanova, 17, Kharkiv, 61002, Ukraine)

Email: vylex@mail.ru

Вступ. МСФЗ у даний час не забороняють розкривати додаткову інформацію, не представлену у формах фінансової звітності, але, на думку керівництва компанії, є суттєвою для її розуміння користувачами, що підтверджується п. 112с МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [1]. Подібна «свобода» створює загрозу невиправдано великого обсягу non-IFRS інформації (тобто інформації, що не відповідає МСФЗ або не вимагається ними) у фінансовій звітності, що ускладнює її сприйняття користувачами, збільшує витрати як на підготовку фінансової звітності, так і на її аудиторське підтвердження, знижує якість фінансової звітності внаслідок погіршення її порівнянності. Причиною подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, як правило, є бажання керівництва компанії донести до користувачів позитивні сторони її діяльності. В іншому випадку, виходячи з принципу раціонального бізнесу, керівництво компанії може утриматися від розкриття non-IFRS інформації, що створює асиметрію подання інформації у фінансовій звітності. У зв'язку з цим актуалізуються науково-методологічні дослідження сутності non-IFRS-інформації, а також її подання та розкриття у фінансовій МСФЗ-звітності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій ускладнений, оскільки проблематика non-IFRS інформації ще не знайшла свого відображення в роботах українських вчених. Серед найбільш значущих зарубіжних публікацій із даної проблематики можливо виділити роботи Франсуа Обера [11], Роберта Боуена, Анжели Девіс та Дауна Матсумото [23], Лізи Катчер [14]. Non-IFRS інформація останнім часом часто стає предметом обговорення у професійній спільноті, що актуалізує дослідження даної проблематики.

Метою статті є обґрунтування актуальності наукових досліджень подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, створення наукового дискусійного поля і постановка дослідницьких завдань, спрямованих на вирішення актуальної науково-практичної задачі з розробки методологічних підходів до подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності.

Виклад основного матеріалу. У жовтні 2014 року на засіданні Ради з МСФЗ питання non-IFRS інформації було винесене в окрему сесію, на якій обговорювалися типи і класифікація non-IFRS інформації, відмінності додаткової та суперечливої інформації, доречність її подання у формах фінансової звітності [18]. У березні 2015 року голова Ради з МСФЗ Ханс Хугерворст у своєму виступі в корейському Сеулі підкреслив небезпеку розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, оскільки через відсутність стандартизації порівнянність такої звітності знаходиться під дуже великим сумнівом і такі розкриття не застраховані від суб'єктивності і зміщення [13].

Член Ради з МСФЗ Філіп Данжу (Philippe Danjou) у квітні 2015 року на конференції в Мадриді «Фінансова звітність і фінансові ринки: нові тренди» у своєму виступі також не обійшов стороною питання подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності й акцентував увагу на тому, що фінансові дані, подані не за стандартами (non-IFRS інформація) на додатковій основі, часто навіть не проходить перевірку аудиторів, і в багатьох випадках викликають великі сумніви. Філіп Данжу (Philippe Danjou)

покладає надію на «Ініціативи щодо розкриття» від Ради з МСФЗ, які повинні прояснити практику використання non-IFRS інформації, а саме, яким чином вони пов'язані з МСФЗ-звітністю [4].

У червні 2015 на своєму засіданні Рада з МСФЗ знову звернулася до цього питання і обговорила, наскільки виправдано подання такої non-IFRS інформації та чи не слід заборонити її розкриття. Рада з МСФЗ зазначила, що розкриття non-IFRS інформації створює плутанину для користувачів фінансової звітності, і висловила заборону розкриття такої інформації. При цьому було наголошено, що варто замість цього зосередитися на описі того, як показники результативності діяльності можуть бути представлені належним чином у фінансовій звітності. Крім того, Рада з МСФЗ планує розглянути питання уточнення розкриття неповторюваних, незвичайних і рідкісних подій і операцій у фінансовій звітності.

Міжнародна організація регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO) у своєму керівництві «Statement on Non-GAAP Financial Measures» [20] визнає, що основна проблема в контексті розкриття та подання інформації, що не відповідає стандартам фінансової звітності, може здійснюватися непослідовно і в кожному випадку трактуватися по-різному, ускладнюючи зіставлення звітності різних компаній і, в окремих випадках, навіть спотворюючи фінансові результати.

Усвідомлюючи важливість питання, Європейська федерація бухгалтерів (FEE) навіть висловила незадоволеність від того, що вищезгаданий проект IOSCO «Statement on Non-GAAP Financial Measures» [20] був реалізований без участі Ради з МСФЗ, і вважає, що всі органи ринкового нагляду та регулятори (міжнародні, національні, регіональні) повинні працювати разом із Радою з МСФЗ, щоб розробити єдині і повні основи для подання і розкриття non-IFRS інформації [10]. Аналогічну позицію щодо сумісних дій висловлюють і члени Ради з МСФЗ [4], і експерти Deloitte Touche Tohmatsu [5].

Британська Асоціація сертифікованих фінансових аналітиків (CFA Society of the UK) своє бачення проблеми подання та розкриття non-IFRS-інформації в липні 2015 року представила в своєму звіті «NON-IFRS earnings and alternative performance measures: ensuring a level playing field» [17] та висловила за активний діалог між компаніями, інвесторами, регулюючими органами і організаціями, що встановлюють стандарти, необхідний для розуміння відповідних потреб і принципів подання і розкриття non-IFRS інформації, яка найкращим чином відповідає їх взаємним інтересам.

Комітет професійних бухгалтерів у бізнесі (Professional Accountants in Business – PAIB) у складі Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC) у своєму керівництві «International Good Practice Guidance, Developing and Reporting Supplementary Financial Measures» [6] визнає, що non-IFRS інформація може надати допомогу користувачам звітності у розумінні фінансового стану організації, дозволяючи приймати більш інформативні ділові рішення, і при цьому акцентує увагу на тому, що подання та розкриття non-IFRS інформації має ґрунтуватися на якісних характеристиках корисної (в істинному розумінні цього слова)

звітності: точне і правдиве відображення інформації, її порівнянність, актуальність, надійність та прозорість, з чим не можна не погодитися.

Зловживання поданням і розкриттям non-IFRS інформації у звітності, зайва і непотрібна інформація, коливання справедливої вартості, спотворення фактичної величини виручки, занадто великий акцент на звіті про доходи і при цьому неякісне розкриття інформації про рух грошових коштів, слабкі позабалансові розкриття за результатами досліджень Британської Асоціації сертифікованих фінансових аналітиків (CFA Society of the UK) викликають стурбованість більшості потенційних інвесторів [3].

Компанії «Big4» також висловлюють власне бачення даної проблематики.

У 2011 році KPMG представила огляд керівництва по розкриттю non-IFRS фінансової інформації, випущеного австралійським регулятором фінансового ринку ASIC (Australian Securities and Investments Commission) [21; 22], в якому висловила підтримку актуальності досліджень у цій сфері.

На думку фахівців компанії Ernst & Young, викладеному в публікації «Observations on the Implementation of IFRS» [19], компанії не завжди впевнені, що фінансова МСФЗ-інформація є достатньою або цілком доречною для користувачів, що зумовлює широке використання альтернативних показників, не передбачених МСФЗ. Причину такої ситуації фахівці Ernst & Young бачать в існуванні розриву між МСФЗ та вимогами користувачів, що, на їхню думку, повинне об'єктивно призвести до внесення поправок безпосередньо до МСФЗ.

За роки, що минули після виходу даної публікації, сформувався й інша думка, яка полягає у врегулюванні даної проблеми через розробку підходів до розкриття та подання non-IFRS інформації.

Експерти Deloitte Touche Tohmatsu, коментуючи позицію Міжнародної організації регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), викладену в її керівництві «Statement on Non-GAAP Financial Measures» [20], підкреслюють, що впорядкування подання та розкриття non-IFRS інформації знаходиться повністю в інтересах світових ринків капіталу, які тільки виграють, якщо non-IFRS інформація буде представлятися і послідовно розкриватися [5]. Фахівці Deloitte Touche Tohmatsu вважають, що найкращим варіантом для Ради з МСФЗ стане розробка єдиної глобальної основи для подання додаткової інформації у звітах про прибутки та збитки. При цьому аудиторі зі своєї сторони продовжують здійснювати на міжнародних розробників тиск, щоб ті не затримували розробку формального підходу до подання та розкриття non-IFRS інформації [8].

Говендир Бретт і Уеллс Пітер, здійснивши аналіз емпіричних даних щодо подання та розкриття non-IFRS інформації та альтернативних показників діяльності компаній, виявили, що випадки відмови від МСФЗ-показників діяльності почастишали і прийшли до висновку про доцільність регулювання і стандартизації даного питання [12].

У деяких країнах (наприклад, Австралія, Нова Зеландія) вже розроблені і діють керівництва щодо подання та розкриття інформації, що не відповідає чинним стандартам фінансової звітності. Такі керівництва встановлюють мінімальні стандарти того, як, згідно з очікуваннями ре-

гуляторів і інвесторів, повинна бути представлена інформація, яка не відповідає чинним стандартам фінансової звітності. Рада зі стандартів фінансової звітності Канади (Canada's Accounting Standards Board, AcSB) планує розробку керівництва у форматі non-IFRS для тих підприємств, які не мають значущих зовнішніх користувачів фінансової звітності [16]. Американський Фонд фінансової звітності (FAF) і підконтрольна йому Рада зі стандартів фінансової звітності (FASB) також висловилися за можливість використання розкриттів за МСФЗ на додаток до традиційної американської фінансової звітності за US GAAP. Таким чином, добровільне подання інформації за МСФЗ (підлягає обов'язковому аудиту, перевірки у SEC та інших процедур регулювання) на додатковій основі може стати важливим інструментом забезпечення конвергенції US GAAP та МСФЗ [9]. Зазначене дозволяє зробити висновок про те, що дана проблема існує не тільки в системі МСФЗ, але і в будь-якій системі національних стандартів.

Підвищений інтерес та активізація дискусій міжнародних і національних регуляторів, розробників міжнародних і національних стандартів фінансової звітності, професійної спільноти та аудиторського середовища щодо проблеми подання та розкриття non-IFRS інформації та альтернативних показників діяльності компаній вимагає відповідної реакції і підтримки науковцями, залучення до обговорень фахівців-методологів, результати наукових досліджень яких сприятимуть вирішенню цього наріжного науково-практичного завдання.

Для подальших досліджень non-IFRS інформації суттєвим є розуміння термінів «подання» і «розкриття» інформації. У контексті даного дослідження під поданням інформації розуміється її наведення безпосередньо у формах фінансової МСФЗ-звітності, а під розкриттям інформації – її наведення у Примітках до фінансової МСФЗ-звітності.

Non-IFRS інформація – це інформація, подання та розкриття якої у фінансовій звітності не передбачено МСФЗ. Non-IFRS інформацію, подану і розкрити у фінансовій звітності з ініціативи її укладачів, представляється доцільним класифікувати на два види:

- інформація, отримана на основі облікових даних, що відповідають вимогам МСФЗ, але вимагається для подання та розкриття МСФЗ (наприклад, аналітичні показники, що характеризують фінансовий стан компанії);
- інформація, отримана на основі облікових даних, які знаходяться за межами системи МСФЗ-інформації (наприклад, за даними управлінського обліку).

Оскільки і в першому, і в другому випадку йде мова про інформацію, отриману на основі облікових даних, то non-IFRS інформація відноситься до фінансової інформації.

На думку Ради з МСФЗ, подання та розкриття non-IFRS інформації викликано бажанням компаній показати своє фінансове становище і результати діяльності у «найкращому вигляді», висока складність безпосередньо МСФЗ, а також і використання інших концептуальних основ фінансової звітності, ніж МСФЗ [18]. При цьому Рада з МСФЗ не бачить необхідності в розробці додаткових вказівок щодо фінансової інформації, яка не є частиною фінансової звітності, але подається і розкривається

у повному комплекті фінансової звітності. Дана позиція свідчить, що non-IFRS інформація так і залишиться за рамками МСФЗ, а розробка методологічних підходів її подання та розкриття стане предметом науково-практичних досліджень та розробок.

Практичний досвід автора свідчить, що найбільш поширеними прикладами non-IFRS інформації, що подається і розкривається у фінансовій звітності, є:

- проміжні підсумки або додаткові рядки у фінансовій звітності (наприклад, ЕВІТ (прибуток до вирахування відсотків і податків), ЕВІТДА (показник, який більше ЕВІТ на величину амортизації основних засобів і нематеріальних активів), FCF (вільний грошовий потік), коригування прибутку (збитку) на певні операції (знецінення, результати неефективного хеджування і т. п.);
- додаткові графи до фінансової звітності, що представляють фінансову інформацію, яка ґрунтується на МСФЗ, але в іншій валюті, ніж валюта складання звітності, тобто паралельне подання звітності (або її окремих компонентів) у двох валютах у тій частині, яка не передбачена МСФЗ;
- додаткові форми звітності (прогнозна (гіпотетична) звітність, представлена як результат майбутніх, але цілком очікуваних і ймовірних подій);
- коригування фінансової звітності на зміну курсів валют, цін, ставок, не передбачені МСФЗ, але суттєво впливають на фінансову звітність;
- фінансові коефіцієнти, поза залежності, розраховані на основі облікової інформації за МСФЗ, або на основі іншої концептуальної основи, системи обліку тощо;
- інформація про «разові» (несистематичні) події та операції, які не відбувалися до звітного періоду, і, ймовірно, не відбудуться в майбутньому, і, на думку керівництва, суттєво впливають на фінансову звітність поточного періоду (наприклад, витрати на реструктуризацію, судові витрати, форсмажорні обставини);
- дані фінансової МСФЗ-звітності у порівнянні з аналогічними даними, але отриманими на основі інших стандартів (наприклад, US GAAP) тощо.

Цей перелік найбільш розповсюдженої non-IFRS інформації, яка на сьогоднішній день подається і розкрива-

ється у фінансовій МСФЗ-звітності, не є вичерпним, і на практиці можуть зустрічатися інші розкриття.

До non-IFRS інформації, на авторську думку, не варто відносити:

- нефінансову інформацію (наприклад, кількість працівників, описову частину Приміток до фінансової звітності, звіти з питань сталого розвитку, інформацію про регулювання галузі);
- інформацію, що деталізує дані МСФЗ-звітності, навіть якщо така деталізація прямо не вимагається МСФЗ, але подається і розкривається внаслідок її суттєвості (наприклад, детальне розкриття збитків від знецінення);
- додаткову інформацію, що подається і розкривається у відповідності до вимог національних регуляторів, якщо в основу її розрахунків покладені облікові дані за МСФЗ (наприклад, інформація про достатність капіталу).

Щодо інформації, яка деталізує дані МСФЗ-звітності та додаткової інформації, Рада з МСФЗ висловлюється на користь того, що така інформація не відноситься до non-IFRS інформації, під якою Рада з МСФЗ розуміє саме таку інформацію, що суперечить МСФЗ [18]. Даний підхід Радою з МСФЗ аргументується тим, що МСФЗ не уточнює і не може уточнювати всю інформацію, розкриття якої вимагається у фінансовій звітності підприємства, тому більша частина інформації у фінансовій звітності може розглядатися як додаткова, і при цьому важко провести грань між додатковістю і суперечливістю (табл. 1).

Практичний інтерес становлять результати досліджень думки майже 300 великих світових інвесторів, проведених Британською Асоціацією сертифікованих фінансових аналітиків (CFA Society of the UK), що входить до глобальної мережі асоціацій міжнародного інституту CFA Institute, які свідчать про те, що більшість інвесторів (60 %) вважає, що сьогодні фінансова звітність містить у собі дуже багато непотрібної інформації, але при цьому більше половини інвесторів (55 %) упевнені, що одночасно в ній не представлена і не розкрита дійсно важлива інформація. На думку 36 % опитаних інвесторів обов'язкова щорічна звітність залишається основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану компаній. Майже половина опитуваних інвесторів (47 %) найбільш проблемною сферою річної звітності вважають розкриття інформації про основ-

Таблиця 1

Можливі відмінності між додатковістю і суперечливістю інформації *

Додаткова інформація	Суперечлива інформація
Визнається і оцінюється відповідно до МСФЗ	Не визнається або оцінюється не у відповідності до МСФЗ
Розкрита відповідно до МСФЗ (об'єктивна потреба)	Не відноситься до конкретної вимоги МСФЗ щодо розкриття
Відповідає цілям фінансової звітності (наприклад, інформація про активи, зобов'язання, доходи, витрати, власний капітал компанії), відображає сучасне і минуле	Відповідає більш загальним цілям фінансової звітності, відображає майбутні операції та події (наприклад, прогнози, бюджети майбутніх покупок або продажів)
Презентація інформації нейтральна і чітко асоціюється з МСФЗ	Презентація інформації може бути невідомою користувачеві з точки зору джерела та методики її отримання і не асоціюється з МСФЗ

* авторський переклад, за матеріалами [18]

ні ризики і невизначеності. Результати опитування (71 %) свідчать про явний якісний прогрес фінансової звітності за останнє десятиріччя [3].

У контексті досліджуваної проблематики доцільно звернутися до результатів вищезгаданого опитування [3], які свідчать, що 2/3 інвесторів використовують засновані на МСФЗ показники в аналізі, лише 1/3 воліє використання non-IFRS інформації, а більше половини довіряє скоріше все-таки МСФЗ-показникам.

Аналіз фінансової звітності великих компаній (Nokia, SAP, BT Ltd, Vivendi Ltd, Siemens та інших), проведений Сатиндер Бхатія, свідчить, що показники ефективності діяльності компанії з використанням non-IFRS інформації майже у всіх випадках були краще, ніж ті, які відповідали б GAAP або МСФЗ [2].

Дані досліджень свідчать про те, що до подання та розкриття non-IFRS інформації вдаються близько 75 % компаній, що складають МСФЗ-звітність, і non-IFRS інформація найчастіше розкривається у Звіті про прибутки та збитки, ніж в інших звітах [19]. Наведені результати, на думку автора, повинні сфокусувати увагу на тому факті, що найчастіше під вплив non-IFRS інформації потрапляє показник прибутку, який надалі використовується для розрахунку базового та розбавленого прибутку на акцію. Як відомо, це один з найбільш цінних показників для користувачів фінансової звітності, у т. ч. і для потенційних інвесторів, що ще раз підтверджує актуальність досліджень у площині non-IFRS інформації.

Non-IFRS інформація в даний час розкривається або у фінансовій звітності, або у супровідних документах до фінансової звітності (аналітичні огляди керівництва, екологічна, соціальна звітність, прес-релізи компаній тощо). Non-IFRS інформація може розкриватися і в інших документах (проспекти компаній, бізнес-плани, інвестиційні меморандуми тощо), але даний тип non-IFRS інформації не входить у предмет цього дослідження і надалі не розглядається.

Експерти Deloitte Touche Tohmatsu також звертають увагу на те, що облікова інформація, в тому числі і non-IFRS інформація, активно використовується на корпоративних сайтах компаній та інших джерелах, які прямо не регулюються, що також має знайти своє відображення у методологічних підходах до регулювання подання та розкриття non-IFRS інформації [5]. Аналогічної думки дотримується і Сатиндер Бхатія [2].

З урахуванням вищевикладеного, представляється доцільною розробка єдиного методологічного підходу до формування, подання і розкриття non-IFRS інформації, незалежно від того, якими каналами комунікацій вона стає доступною користувачам.

Non-IFRS інформація, як правило, або виключає окремі операції (обороты за ним, залишки тощо), або може включати додаткові коригування, не передбачені МСФЗ. Наприклад, подання у Звіті про прибутки і збитки чистого прибутку без урахування витрат на реструктуризацію, що не відповідає вимогам МСФЗ, але, на думку керівництва компанії, нівелює вплив несистематичних операцій та подій. Алгоритм розрахунку non-IFRS інформації відрізняється від передбаченого МСФЗ, що зумовлює її невідповідність вимогам МСФЗ.

Важливим при поданні та розкритті non-IFRS інформації представляється дотримання вимоги щодо її порівнянності. Так, на думку інвесторів, які брали участь в опитуванні, проведеному Британською Асоціацією сертифікованих фінансових аналітиків (CFA Society of the UK) [3], близько 2/3 респондентів вважають, що найкращим варіантом буде подання одночасно і показників за МСФЗ, і non-IFRS показників, оскільки тільки так можна адекватно оцінити якість менеджменту в компанії.

Невиправдано, на авторську думку, наполягати на повному виключенні non-IFRS інформації з фінансової звітності, оскільки МСФЗ хоч і всеосяжні стандарти, але все ж вони не можуть повністю «покривати» потреби як укладачів, так і користувачів фінансової звітності. Аналогічної думки дотримується і Міжнародна організація регуляторів ринків цінних паперів (IOSCO), яка у своєму керівництві «Statement on Non-GAAP Financial Measures» [20] визнає, що non-IFRS інформація може бути корисною для емітентів та інвесторів, оскільки вона може давати користувачеві додаткове уявлення про фінансові результати, фінансовий стан та/або грошові потоки. Зі слів голови Ради з МСФЗ Ханса Хугерворста, Рада з МСФЗ зовсім не має наміру витіснити використання заходів «non-IFRS», який запевнив, що інвесторам тільки піде на користь, якщо організації, які їх використовують у своїй звітності, почнуть керуватися більшою самодисципліною [13].

В основу єдиного методологічного підходу до подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності, на авторську думку, повинні бути покладені такі ключові критерії:

- збалансованість, з одного боку, доцільність (з точки зору цілей фінансової звітності) подання і розкриття такої інформації і, з іншого, – ризиків, які несуть у собі такі дії;
- обґрунтування необхідності, доцільності й доречності подання та розкриття non-IFRS інформації, включаючи коментарі, чому ця інформація корисна для користувачів, і для яких додаткових цілей, якщо такі є, керівництво використовує її подання та розкриття (аналогічні пояснення повинні бути присутніми у фінансовій звітності і в тому випадку, якщо компанія припиняє подавати і розкривати non-IFRS інформацію);
- чітка ідентифікація (маркування) non-IFRS інформації, поданої і розкритої у фінансовій звітності, що виключає ризик двозначного сприйняття користувачами цієї інформації, як відповідної або необхідної за МСФЗ, а також дає розуміння, що така інформація схильна до ризику низької порівнянності;
- при поданні та розкритті non-IFRS інформації МСФЗ-інформація (за її наявності) повинна представитися на рівній або більш явній основі, або подання та розкриття non-IFRS інформації повинно супроводжуватися коментарями про відсутність у принципі аналогічної інформації в системі облікових даних за МСФЗ;
- у разі подання та розкриття non-IFRS інформації, яка має аналогічну за своєю економічною сутністю МСФЗ-інформацію, але при цьому відрізняється

за сумами, обов'язковим є розкриття звірок такої інформації або заяви з обґрунтування практичної неможливості здійснення таких звірок;

- подання та розкриття non-IFRS інформації, якщо керівництвом все ж таки прийнято рішення про її подання і розкриття у фінансовій звітності, має відповідати принципу нейтральності, тобто воно має здійснюватися незалежно від того, позитивний чи негативний ефект очікується для користувачів фінансової звітності;
- подання та розкриття non-IFRS інформації має бути послідовним з періоду в період для дотримання однієї з найголовніших якісних характеристик фінансової звітності – порівнянності;
- алгоритми розрахунків non-IFRS інформації або показників, що ґрунтуються на такій інформації, повинні бути розкриті таким чином, щоб у користувача був рівнозначний доступ як до самої non-IFRS інформації, так і до інформації, що супроводжує її;
- обрана компанією облікова політика щодо подання і розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності повинна використовуватися незалежно від того, через які комунікаційні канали така інформація доводиться до користувача.

У контексті подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, за авторським думку, доцільно виділити п'ять дискусійних аспектів:

- місце подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності (форми фінансової звітності, Примітки до неї, окреме подання за межами фінансової звітності чи інші варіанти);
- вимоги щодо обсягу та глибини пояснень необхідності, обґрунтованості, порядку розрахунку і співвіднесення non-IFRS інформації з МСФЗ;
- доцільність і необхідність подання та розкриття порівняльної non-IFRS інформації за попередні звітні періоди, представлені у фінансовій звітності;
- класифікація non-IFRS інформації як елемента облікової політики чи облікової оцінки;
- роль аудиторів у підтвердженні non-IFRS інформації.

З метою створення дискусійного поля для подальших досліджень автором пропонується таке вирішення поставлених вище проблем.

Представляється недоцільним подання будь-якої non-IFRS інформації у формах фінансової звітності, а, як виняток, розкриття її в Примітках до фінансової МСФЗ-звітності. Виходячи з ієрархічної моделі архітектури Приміток до фінансової МСФЗ-звітності, така інформація відповідає максимальному рівню суб'єктивізму і, відповідно, максимальному рівню інформаційного ризику, що зумовлює її розкриття у розділі іншої інформації, що подається на завершення Приміток до фінансової МСФЗ-звітності.

Якщо керівництво компанії вносить професійне судження щодо доцільності подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій звітності, воно повинно бути зобов'язане розкрити причини, що зумовили таку необхідність, алгоритм розрахунку non-IFRS показників фінансової звітності, їх відмінності від показників, що вимагалися

б МСФЗ, як би виглядали показники, якщо вони розраховувалися згідно з даними МСФЗ-обліку, а також обґрунтувати, що подібні розкриття дозволяють поліпшити якісні характеристики фінансової звітності, в тому числі, які саме якісні характеристики бралися до уваги.

Щодо питання про необхідність розкриття порівняльної non-IFRS інформації за попередні звітні періоди, представлені у фінансовій звітності, єдино правильним, на авторську думку, представляється збереження вимоги щодо її обов'язковості. Розкриття самої non-IFRS інформації створює певні загрози відповідності фінансової звітності МСФЗ, а відмова від вимоги подавати порівняльну інформацію такі загрози тільки посилює. У зв'язку з цим, відмова від вимоги подання порівняльної non-IFRS інформації за попередні звітні періоди, представлені у фінансовій звітності, є вкрай недоцільною.

Перелік, обсяг, масштаб і глибину подання і розкриття non-IFRS інформації доцільно розглядати не як облікові оцінки, а як елементи облікової політики, оскільки наявність у фінансової звітності non-IFRS інформації може створювати загрози для порівнянності фінансової звітності, що традиційно нівелюється можливою мірою розкриттям облікової політики. Крім того, будь-які зміни в поданні та розкритті non-IFRS інформації можуть істотно впливати як на саму фінансову звітність, так і на думку користувачів про неї і прийняті ними рішення на її основі, що зумовлює важливість ретроспективного відображення non-IFRS інформації, а подібний механізм притаманний відображенню змін саме облікової політики.

Питання підтвердження аудитором non-IFRS інформації виходить за рамки МСФЗ, але не може бути проігнороване. На авторську думку, якщо non-IFRS інформація, виходячи з професійного судження керівництва компанії, все ж таки подана у фінансових звітах та / або розкрита в Примітках до фінансової МСФЗ-звітності, то її підтвердження аудитором є обов'язковою умовою підтвердження фінансової МСФЗ-звітності в цілому.

Наведена авторська позиція не претендує на безапеляційність і має на меті започаткування подальших наукових дискусій з питань подання і розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності.

У контексті даного дослідження не можна не згадати про те, що Рада з МСФЗ сьогодні працює над великим проектом під назвою «Ініціативи щодо розкриття» [7], в якому повинні знайти відображення питання подання та розкриття non-IFRS-інформації. Але це не знімає необхідності продовження науково-практичних досліджень даної проблематики, оскільки традиційно результатом роботи Ради з МСФЗ будуть загальні підходи і принципи, методологію яких необхідно буде розвивати надалі.

Висновки. Проведений аналіз найбільш обговорюваних останні часом проблем серед міжнародних та національних регуляторів, розробників міжнародних та національних стандартів фінансової звітності, професійної спільноти та аудиторського середовища дозволив обґрунтувати актуальність наукових досліджень щодо подання та розкриття non-IFRS інформації та альтернативних показників діяльності компаній у фінансовій МСФЗ-звітності. Основними результатами проведеного дослідження є:

- наведено визначення non-IFRS інформації та виділені її основні види;
- систематизовано найбільш поширені приклади non-IFRS інформації, що подається і розкривається у фінансовій звітності;
- сформульовано ознаки інформації, які дозволяють не відносити її до non-IFRS інформації;
- узагальнено результати аналітичних досліджень щодо якості фінансової звітності і ролі в ній non-IFRS інформації;
- сформульовано ключові критерії, які мають бути покладені в основу єдиного методологічного підходу щодо подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності;
- окреслено коло дискусійних аспектів щодо подання та розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності і викладено авторське бачення їх вирішення.

Головним результатом дослідження вбачається започаткування подальших наукових дискусій з питань подання і розкриття non-IFRS інформації у фінансовій МСФЗ-звітності.

Перспективи подальших досліджень. Якщо укладачі фінансової МСФЗ-звітності розкривають будь-яку non-IFRS інформацію, значить, на їхню думку, її потребують користувачі, що не враховано безпосередньо у МСФЗ. Тому перспективним є вивчення практики розкриття non-IFRS інформації, що може вказати на «вузькі місця» самих МСФЗ, виявити ті аспекти, в яких МСФЗ вимагають вдосконалення, виходячи з потреб користувачів фінансової звітності. В цьому напрямку вже відзначаються перші успіхи. Так, на думку члена Ради з МСФЗ Патрісії Макконнелл (Patricia McConnell), виключення відповідно до МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» з прибутків і збитків впливу власного кредитного ризику, як одного з найпоширеніших коригувань для подання non-IFRS інформації, свідчить про те, що МСФЗ рухаються шляхом вдосконалення у напрямі врахування потреб компаній та інвесторів у розкритті найбільш корисної інформації [15].

Подальші дослідження доцільно фокусувати на ідентифікації прикладів подання і розкриття non-IFRS інформації, методологічному обґрунтуванні елементів облікової політики, пов'язаних з поданням і розкриттям non-IFRS інформації, розробці формату презентації такої інформації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності // Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013/paran2#n2
2. Bhatia S. Need for Greater Regulation of NON-GAAP/ NON-IFRS Information / Satinder Bhatia // Basic Research Journal of Business Management and Accounts / Satinder Bhatia, December 2013. – Vol. 2 (5). – P. 42 – 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.basicresearchjournals.org>
3. CFA UK Annual Survey on Financial Reporting and Analysis // CFA Society of the UK. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://secure.cfauk.org/assets/1345/Analysis_of_FRAC_survey_2015.pdf
4. Danjou P. Financial Reporting and Financial Markets / Philippe Danjou // IASB. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasb.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Philippe-Danjou-speech-Madrid-April-2015.pdf>
5. Deloitte Comment Letter on IOSCO's Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures // Deloitte Touche Tohmatsu Limited. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasplus.com/en/publications/global/comment-letters/2014/iosco>
6. Developing and Reporting Supplementary Financial Measures — Definition, Principles, and Disclosure: International Good Practice Guidance // IFAC Professional Accountants in Business (PAIB) Committee. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ifac.org/publications-resources/developing-and-reporting-supplementary-financial-measures-definition-principi>
7. Disclosure Initiative // IASB. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasb.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Pages/Disclosure-Initiative.aspx>
8. Exposure Draft ED 2014/1 – Disclosure Initiative: Proposed Amendments to IAS 1 // Deloitte Touche Tohmatsu Limited. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasplus.com/en/publications/global/comment-letters/2014/ed-ias-1-disclosure/file>
9. FAF/FASB Statement on Remarks of SEC Chief Accountant James Schnurr // FAF/FASB. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accountingfoundation.org/cs/ContentServer?c=FAFContent_C&pagename=Foundation%2FFAFContent_C%2FFAFNewsPage&cid=1176164627729
10. FEE Comments on IOSCO's Consultation: "Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures" // F?d?ration des Experts-comptables Europ?ens. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fee.be/images/publications/Corporate_Reporting/PDF20141105_IOSCO_Bravo_IOSCO_Consultation_non_GAAP.pdf
11. Francois A. The Relative Informativeness of GAAP and Pro Forma Earnings Announcements in France // Journal of Accounting and Taxation. – 2010. – Vol. 2 (1). – P. 1 – 14.
12. Govendir, Brett and Wells, Peter. An evaluation of regulated IFRS and non-IFRS firm performance measures JASSA, No. 1, 2013: 13 – 23. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.informit.com.au/documentSummary;dn=284937952495270;res=IELBUS>
13. Hoogervorst H. Mind the Gap (Between non-GAAP and GAAP) / Hans Hoogervorst // Korean Accounting Review International Symposium, Seoul, Korea. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasb.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Speech-Hans-Mind-the-Gap-speech-Korea-March-2015.pdf>
14. Lisa B. Alternative Earnings Measures, Key Performance Indicators and Firm Value in the IT Professional Services Sector / B. Lisa, L. H. Steven, H. S. Wayne // Journal of Forensic and Investigative Accounting. – 2010. – Vol. 2, Iss. 1. – P. 1 – 33.
15. McConnell P. One Fewer Non-GAAP Adjustment to Worry about: Improvements to the Accounting for Changes in Own Credit / Patricia McConnell // IASB. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iasb.org/Investor-resources/2014-Investor-Perspectives/Documents/Investor-Perspective-Own-Credit-March-2014.pdf>
16. Non-GAAP and Additional GAAP Measures // The Accounting Standards Oversight Council / IFRS Discussion Group. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://>

www.frascanada.ca/international-financial-reporting-standards/ifrs-discussion-group/search-past-meeting-topics/item80619.pdf

17. NON-IFRS Earnings and Alternative Performance Measures: Ensuring a Level Playing Field // Financial Reporting and Analysis Committee of the CFA Society of the UK. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://secure.cfauk.org/assets/1345/Non_IFRS_Earnings_and_Alternative_Performance_Measures_FINAL_web.pdf

18. Non-IFRS Information. CMAC Meeting. October 2014 // IFRS Foundation. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Other%20Meeting/2014/October/CMAC-AP-7-Non-IFRS-information.pdf>

19. Observations on the Implementation of IFRS // Ernst & Young. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.eycom.ch/publications/items/ifrs/single/200609_observations_on_ifrs/200609_EY_Observations_on_IFRS.pdf

20. Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures // The International Organization of Securities Commissions' (IOSCO) Board. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD447.pdf>

21. Regulatory Guide 230: Disclosing Non-IFRS Financial Information // Australian Securities and Investments Commission. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://download.asic.gov.au/media/1241462/rg230-published-9-december-2011.pdf>

22. Regulatory Guide on Disclosing Non-IFRS Financial Information Guidance // KPMG. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Flash-Reports/documents/11ru-020.pdf>

23. Robert M. B. Emphasis on Pro Forma Versus GAAP Earnings in Quarterly Press Releases: Determinants, SEC intervention, and Market Reactions // M. B. Robert, K. D. Angela, A. M. Dawn // The Accounting Review. – 2005. – Vol. 80, No. 4. – P. 1011 – 1038.

REFERENCES

"Mizhnarodnyi standart bukhalterskoho obliku 1 (MSBO 1). Podannia finansovoi zvitnosti" [International Accounting Standard 1 (IAS 1). Presentation of Financial Statements]. Sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_013/paran2#n2

Bhatia, S. "Need for Greater Regulation of NON-GAAP/NON-IFRS Information" <http://www.basicresearchjournals.org>

"CFA UK Annual Survey on Financial Reporting and Analysis" CFA Society of the UK. https://secure.cfauk.org/assets/1345/Analysis_of_FRAC_survey_2015.pdf

Danjou, P. "Financial Reporting and Financial Markets" IASB. <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Philippe-Danjou-speech-Madrid-April-2015.pdf>

"Deloitte Comment Letter on IOSCO's Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures" <http://www.iasplus.com/en/publications/global/comment-letters/2014/iosco>

"Developing and Reporting Supplementary Financial Measures - Definition, Principles, and Disclosure: International Good Practice Guidance" <https://www.ifac.org/publications-resources/developing-and-reporting-supplementary-financial-measures-definition-principles>

"Disclosure Initiative" IASB. <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Pages/Disclosure-Initiative.aspx>

"Exposure Draft ED 2014/1 - Disclosure Initiative: Proposed Amendments to IAS 1" Deloitte Touche Tohmatsu Limited. <http://>

www.iasplus.com/en/publications/global/comment-letters/2014/ed-ias-1-disclosure/file

"FAF/FASB Statement on Remarks of SEC Chief Accountant James Schnurr" FAF/FASB. http://www.accountingfoundation.org/cs/ContentServer?c=FAFContent_C&pagename=Foundation%2FFAFContent_C%2FFAFNewsPage&cid=1176164627729

"FEE Comments on IOSCO's Consultation: "Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures"" http://www.fee.be/images/publications/Corporate_Reporting/PDF20141105_IOSCO_Bravo_IOSCO_Consultation_non_GAAP.pdf

Francois, A. "The Relative Informativeness of GAAP and Pro Forma Earnings Announcements in France" *Journal of Accounting and Taxation* vol. 2 (1) (2010): 1-14.

Govendir, B., and Wells, P. "An evaluation of regulated IFRS and non-IFRS firm performance measures JASSA" <http://search.informit.com.au/documentSummary;dn=284937952495270;res=IELBUS>

Hoogervorst, H. "Mind the Gap (Between non-GAAP and GAAP)" <http://www.ifrs.org/Alerts/Conference/Documents/2015/Speech-Hans-Mind-the-Gap-speech-Korea-March-2015.pdf>

Lisa, B., Steven, L. H., and Wayne, H. S. "Alternative Earnings Measures, Key Performance Indicators and Firm Value in the IT Professional Services Sector" *Journal of Forensic and Investigative Accounting* vol. 2, no. 1 (2010): 1-33.

McConnell, P. "One Fewer Non-GAAP Adjustment to Worry about: Improvements to the Accounting for Changes in Own Credit" <http://www.ifrs.org/Investor-resources/2014-Investor-Perspectives/Documents/Investor-Perspective-Own-Credit-March-2014.pdf>

"Non-GAAP and Additional GAAP Measures" <http://www.frascanada.ca/international-financial-reporting-standards/ifrs-discussion-group/search-past-meeting-topics/item80619.pdf>

"NON-IFRS Earnings and Alternative Performance Measures: Ensuring a Level Playing Field" Financial Reporting and Analysis Committee of the CFA Society of the UK. https://secure.cfauk.org/assets/1345/Non_IFRS_Earnings_and_Alternative_Performance_Measures_FINAL_web.pdf

"Non-IFRS Information. CMAC Meeting. October 2014" <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/Other%20Meeting/2014/October/CMAC-AP-7-Non-IFRS-information.pdf>

"Observations on the Implementation of IFRS" http://www2.eycom.ch/publications/items/ifrs/single/200609_observations_on_ifrs/200609_EY_Observations_on_IFRS.pdf

"Proposed Statement on Non-GAAP Financial Measures" The International Organization of Securities Commissions' (IOSCO) Board. <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCOPD447.pdf>

"Regulatory Guide 230: Disclosing Non-IFRS Financial Information" Australian Securities and Investments Commission. <http://download.asic.gov.au/media/1241462/rg230-published-9-december-2011.pdf>

"Regulatory Guide on Disclosing Non-IFRS Financial Information Guidance" KPMG. <https://www.kpmg.com/AU/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Flash-Reports/documents/11ru-020.pdf>

Robert, M. B., Angela, K. D., and Dawn, A. M. "Emphasis on Pro Forma Versus GAAP Earnings in Quarterly Press Releases: Determinants, SEC intervention, and Market Reactions" *The Accounting Review* vol. 80, no. 4 (2005): 1011-1038.

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА, ПОЛІТИКА ТА ДЕМОГРАФІЯ

УДК 331.556.22

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА АДАПТАЦІЯ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ГРОМАДЯН У ПРИЙМАЮЧОМУ СОЦІУМІ (НА ПРИКЛАДІ М. ХАРКОВА)

© 2015 РИНДЗАК О. Т.

УДК 331.556.22

Риндзак О. Т.

Соціально-економічна адаптація внутрішньо переміщених громадян у приймаючому соціумі (на прикладі м. Харкова)

Метою статті є: розвинути окремі теоретичні аспекти дослідження адаптації мігрантів та на основі результатів соціологічного опитування ідентифікувати найгостріші проблеми соціально-економічної адаптації вимушено переміщених осіб у м. Харкові. У статті уточнено сутність понять адаптації та інтеграції мігрантів. Серед розглянутих у роботі моделей адаптації (інтеграція, асиміляція, сегрегація, маргіналізація) найбільш оптимальною як для окремого індивіда, так і всього суспільства визначено модель інтеграції. Результати опитування вимушено переміщених осіб у м. Харкові показали, що найбільш гострою для них є проблема відсутності власного житла. Наступними за рейтингом важливості є відсутність коштів на найнеобхідніші речі, роботи загалом та потрібного одягу. У вирішенні своїх проблем вимушені переселенці здебільшого покладаються на себе та на підтримку родичів. Взагалі дослідження виявило позитивні тенденції у соціокультурній адаптації вимушених мігрантів. Так, майже половина з них відчула суттєві чи часткові позитивні зміни у своєму ставленні до місцевих мешканців. Окрім того, і ставлення харків'ян до себе респонденти оцінили як цілком чи переважно доброзичливе. Попри те більшість опитаних прагнуть повернутись на малу батьківщину. Їхнє рішення і подальші дії залежать від установаження миру і територіальної цілісності України. Результати описаного у статті дослідження слід ураховувати при розв'язанні проблем, пов'язаних із вимушеною внутрішньою міграцією. Розробка науково обґрунтованої програми інтеграції та реінтеграції внутрішньо переміщених осіб становить перспективу подальших досліджень з цієї проблематики.

Ключові слова: внутрішньо переміщена особа, мігрант, адаптація, інтеграція, приймаючий соціум

Табл.: 2. **Бібл.:** 11.

Риндзак Ольга Тадеївна – кандидат економічних наук, докторант відділу соціально-гуманітарного розвитку регіону, Інститут регіональних досліджень НАН України (вул. Козельницька, 4, Львів, 79026, Україна)

Email: olichkar@yahoo.com

УДК 331.556.22

UDC 331.556.22

Риндзак О. Т. Социально-экономическая адаптация внутренне перемещенных граждан в принимающем социуме (на примере г. Харькова)

Ryndzak O. T. Socio-Economic Adaptation of Internally Displaced Citizens in the Host Society (on the Example of Kharkiv)

Целью статьи является развитие отдельных теоретических аспектов исследования адаптации мигрантов, а также идентификация самых острых проблем социально-экономической адаптации вынужденно перемещенных лиц в г. Харькове (на основе результатов социологического опроса). В статье уточнены суть понятий адаптации и интеграции мигрантов. Среди рассмотренных в работе моделей адаптации (интеграция, ассимиляция, сегрегация, маргинализация) модель интеграции определена как наиболее оптимальную для отдельного индивида и всего общества. Результаты опроса вынужденно перемещенных лиц в г. Харькове показали, что наиболее острой для них является проблема отсутствия собственного жилья. Следующими по рейтингу важности оказались проблемы отсутствия средств на самые необходимые вещи, работы в целом и нужной одежды. В решении своих проблем вынужденные переселенцы в основном полагаются на себя и на поддержку родственников. В целом, исследование обнаружило положительные тенденции в социокультурной адаптации вынужденных мигрантов. Так, почти половина из них почувствовала существенные или частичные позитивные изменения в своем отношении к местным жителям. Кроме того, и отношение харьковчан к себе респонденты оценили как полностью или в основном доброжелательное. Несмотря на это, большинство опрошенных стремится вернуться на малую родину. Их решение и дальнейшие действия зависят от установления мира и территориальной целостности Украины. Результаты описанного в статье исследования следует учитывать при решении проблем, связанных с вынужденной

The aim of the article is to develop certain theoretical aspects of studying adaptation of migrants, as well as to identify the most pressing problems of socio-economic adaptation of forcedly displaced persons in Kharkov (based on the results of a sociological survey). The paper clarifies the essence of the concepts of adaptation and integration of migrants. Among the considered in the work models of adaptation (integration, assimilation, segregation, marginalization) the model of integration is defined as the most optimal for an individual and the whole society. The results of the survey of forcedly displaced persons in Kharkiv showed that the most acute problem for them is the lack of their own housing. The next in the rating of importance there appeared the problems of lack of: money for the most necessary things, work in general and the necessary clothes. In solving their problems forcedly displaced people mainly rely on themselves and on the support of the relatives. In whole the study found positive trends in socio-cultural adaptation of forced migrants. Thus, almost half of them felt important or partial positive changes in their attitude to local residents. In addition, the attitude of Kharkivites to them was currently estimated by the respondents as completely or mostly friendly. Despite this majority of the respondents are eager to return to their small motherland. Their decision and further actions depend on the establishment of peace and territorial integrity of Ukraine. The results of the study described in the article should be taken into account when solving the problems associated with the forced internal migration. The development of scientifically based program of integration and reintegration of internally displaced persons is the prospect of further research on this issue.

внутренней миграцией. Разработка научно обоснованной программы интеграции и реинтеграции внутренне перемещенных лиц составляет перспективу дальнейших исследований по этой проблематике.

Ключевые слова: внутренне перемещенное лицо, мигрант, адаптация, интеграция, принимающий социум

Табл.: 2. Библ.: 11.

Риндзак Ольга Тадеевна – кандидат экономических наук, докторант отдела социально-гуманитарного развития региона, Институт региональных исследований НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, Львов, 79026, Украина)

Email: olichkar@yahoo.com

Key words: internally displaced person, migrant, adaptation, integration, host society

Tabl.: 2. Bibl.: 11.

Ryndzak Olha T. – Candidate of Sciences (Economics), Candidate on Doctor Degree, Department of Social and Humanitarian Development of the Region, Institute of Regional Researches NAS of Ukraine (vul. Kozelynyska, 4, Lviv, 79026, Ukraine)

Email: olichkar@yahoo.com

Постановка проблеми. У 2014 році Україна вперше в історії своєї незалежності зіткнулася з проблемою внутрішньої вимушеної міграції населення з окремих регіонів Донецької і Луганської областей та АР Крим. За даними ООН, станом на червень 2015 року в нашій державі було зареєстровано 1,4 млн внутрішньо переміщених осіб (ВПО). За цим показником Україна посідає дев'яте місце у світі [1]. Найбільше ВПО розміщено у Луганській (199 тис. осіб), Харківській (180 тис. осіб) та Донецькій (109 тис. осіб) областях. Подолання негативних наслідків вимушеної міграції та використання позитивного потенціалу її суб'єктів вимагає концентрації усіх ресурсів на національному рівні та розробки науково обґрунтованих регіональних заходів і програм. Це викликає необхідність постійного дослідження проблем переселенців, визначення пріоритетних напрямів дій для розв'язання цих проблем, а також пошук дієвих способів сприяння інтеграції та реінтеграції внутрішньо переміщених осіб.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретико-прикладним аспектам питань міграції населення та міграційної політики присвячено праці відомих українських вчених: О. С. Власюка, П. І. Гайдучького, Е. М. Лібанової, Ю. В. Макогона, О. А. Малиновської, С. І. Пирожкова, О. В. Позняка, І. М. Прибиткової, У. Я. Садової та ін. Гострота й актуальність проблеми внутрішньо переміщених осіб зумовили значний інтерес до неї як науковців, так і представників громадських організацій. На сьогоднішній день вже проведено низку прикладних досліджень, конференцій, круглих столів, за результатами яких опубліковано звіти, рекомендації, наукові доповіді тощо [2 – 4]. Проте розробка ефективної системи соціального захисту вимушених переселенців, а також програм щодо їх адаптації, інтеграції і реінтеграції вимагає постійного вивчення найгостріших проблем внутрішніх мігрантів, їх потреб та намірів. Крім того, подальшого дослідження та систематизації потребують загальнотеоретичні підходи щодо адаптаційних стратегій мігрантів у приймаючому соціумі, які можуть стати основою для формування моделей інтеграції внутрішньо переміщених осіб.

Мета цієї статті – розвинути окремі теоретичні аспекти дослідження адаптації мігрантів, а також на основі результатів соціологічного опитування ідентифікувати найгостріші проблеми соціально-економічної адаптації вимушено переміщених осіб в одному з найбільших регіонів їх розміщення – у місті Харкові.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здебільшого адаптацію визначають як «складний, багатогранний

процес ознайомлення, звикання і пристосування мігрантів до нових умов життя» [5, с. 56]. Поряд із тим, важливо розуміти, що у приймаючому соціумі теж відбуваються складні процеси пристосування до новоприбулих осіб, їх потреб, інтересів, способу життя. Тобто у широкому значенні цього слова адаптацію можемо розглядати як багатосторонній процес взаємного пристосування, суб'єктами якого виступають мігранти та члени приймаючого соціуму, а також відповідні соціальні інститути.

При аналізі проблем адаптації мігрантів розрізняють її внутрішню (психологічну) та зовнішню (соціокультурну, економічну) форми. Одним з важливих індикаторів зовнішньої адаптованості мігранта може слугувати статус його зайнятості (або ж навіть активні спроби пошуку роботи, здобуття освіти). На наш погляд, про внутрішню адаптованість іммігранта може свідчити його психологічний стан рівноваги, відчуття задоволеності новим середовищем перебування та життям в цілому. Сам процес адаптації може відбуватись по-різному і приводити до будь-якого результату. Все залежить як від індивідуальних особистісних характеристик мігранта, так і від того, яку модель державної політики щодо інтеграції іммігрантів реалізує те чи інше суспільство.

При вивченні різних підходів і моделей інтеграції мігрантів доцільно розглянути стратегії акультурації іммігрантів відомого канадського психолога Джона Беррі. У класичному розумінні, акультурація – це зміни в культурних зразках поведінки особи чи групи після прямого контакту між індивідами чи групами різних культур [6, с. 7]. Оскільки адаптація, окрім культурної сфери, включає ще й соціально-економічні, побутові, трудові та інші аспекти життєдіяльності людини, то це поняття по праву можна вважати ширшим за акультурацію. Однак класифікація Дж. Беррі має велике науково-методологічне значення, тому може застосовуватись і при аналізі адаптаційних стратегій іммігрантів чи внутрішньо переміщених осіб. Виходячи з того, що іммігранти вільні у виборі способу взаємодії з приймаючим суспільством, вчений виділяє такі основні стратегії акультурації: інтеграція, асиміляція, сегрегація, маргіналізація [6, с. 9 – 10]. При цьому, значущість рівня взаємодії мігранта з приймаючим соціумом виступає основним критерієм типізації (табл. 1).

Так, асиміляція має місце, коли представники національних меншин не прагнуть зберегти власну культуру, натомість прагнуть активно взаємодіяти з культурою більшості, повністю розчиняючись у ній. Повністю протилежною цій стратегії є сеграція, при якій індивід відокрем-

люється від суспільства, уникаючи контактів з місцевими мешканцями і зберігаючи свою власну культуру. Сегрегація виникає у випадку примусової ізоляції представників національних меншин від суспільної більшості. Модель маргіналізації передбачає, що іммігрант не прагне зберегти власну культуру, водночас і не намагається налагодити взаємодію з місцевим населенням.

Таблиця 1*

Моделі адаптації іммігрантів до приймаючого суспільства

Моделі	Важливість, цінність	
	Підтримання зв'язків, відносин із суспільством	Збереження власної ідентичності
Інтеграція	+	+
Асиміляція	+	-
Сепарація / Сегрегація	-	+
Маргіналізація	-	-

Складено автором на основі класифікації Дж. Беррі [6, с. 9 – 10] та опубліковано у [7, с. 377].

Найбільш бажаною і успішною для культурного розвитку як суспільства, так і мігранта є модель інтеграції. Вона не може насаджуватись чи бути примусовою, а лише вільно обраною стратегією поведінки іммігранта, й успішно реалізується, якщо приймаючий соціум є відкритим для цього і має орієнтацію на мультикультуралізм. Дана стратегія передбачає взаємоприйняття, компроміс і взаємоприспособлення меншої мігрантської групи та місцевого населення, що становить суспільну більшість. Зберігаючи свою ідентичність і культуру, новоприбулі особи повинні прийняти базові цінності домінуючої більшості, котра, у свою чергу, мусить адаптувати основні соціальні інститути до потреб усіх груп, які живуть разом у мультикультурному суспільстві.

Крім названих вище стратегій, варто також розглянути модель транзиту, яку, серед інших шести, виділяють українські соціологи [8, с. 191 – 192]. Вона характеризується низьким рівнем інтегрованості мігранта, орієнтованого на тимчасове перебування у приймаючому суспільстві з метою покращення свого матеріального становища за рахунок власної трудової діяльності.

На сьогоднішній день прийнятим у Європейському Союзі є визначення інтеграції як динамічного двостороннього процесу взаємного пристосування іммігрантів та громадян країн-членів [9, с. 11]. Поряд із тим, за останні роки у державній політиці розвинутих країн з'явилось думальне розуміння інтеграції етнічних меншин: як мета і як процес [10, с. 39]. Тобто, з одного боку, інтеграція є ідеальною метою державної політики, що проявляється у забезпеченні рівних можливостей для всіх членів суспільства, належної якості їх життя тощо. З іншого боку – це процес, який повинен проводитися владними структурами на всіх рівнях шляхом вироблення і реалізації відповідних заходів. Загалом, спільним для більшості сучасних високорозвинутих країн є розуміння відповідальності й обов'язку

приймаючої країни перед іммігрантами, оскільки вона повинна забезпечити їм можливість участі в усіх сферах суспільного життя (економічній, соціальній, громадянській та ін.). Водночас, іммігранти повинні поважати фундаментальні норми і цінності приймаючого суспільства та брати активну участь у процесі інтеграції.

Оскільки між жителями окремих регіонів однієї країни немає таких відмінностей у мові і культурі, як між мешканцями різних, навіть близьких, сусідніх країн, то можна припустити, що процеси адаптації внутрішньо переміщених осіб мали б відбуватись простіше, зокрема у соціокультурній сфері. Враховуючи те, що ВПО здебільшого здійснювали вимушений, а часто й раптовий, непередбачений виїзд із небезпечних регіонів, то, мабуть, проблеми матеріального характеру постають для них особливо гостро.

Ці та інші гіпотези перевіримо за допомогою результатів соціологічного обстеження внутрішньо переміщених осіб, які звертались по допомогу до благодійної організації «Карітас» у місті Харкові (січень – лютий 2015 р.). Реципієнтами допомоги у цій організації є спеціальні групи населення – перестарілі особи, неповносправні громадяни, або їх опікуни, багатодітні сім'ї тощо. У зв'язку з цим опитування є репрезентативним лише для окремих найбільш вразливих груп переселенців. Однак, оскільки саме такі верстви населення найбільше потребують уваги і захисту як з боку держави, різноманітних інституцій, так і з боку місцевих мешканців, то таке опитування має свою науково-практичну цінність.

В опитуванні взяло участь 106 вимушених переселенців, серед яких переважають жінки (65 % респондентів) в активному працездатному віці (до 45 років). Водночас, є й значна частка осіб, старших 50 років, які становлять четверту частину учасників дослідження.

Більша частина опитаних (60 %) є уродженцями Донецької, третина – Луганської областей. Лише 2,2 % провели своє дитинство чи більшу частину свого життя в АР Крим, ще 4 % – в інших областях України (по 1 % з Полтавської, Тернопільської, Харківської та Херсонської областей). Більшість респондентів (81 %) виявилась вихідцями з обласних центрів чи міст районного значення. 77 % опитаних залишили місце свого постійного проживання у 2014 р., ще 22 % – у 2015 р. і лише 2 % – до 2014 р.

Більше половини внутрішньо переміщених осіб пов'язані сімейними зв'язками. Так, половина респондентів перебувають у зареєстрованому шлюбі, ще 6 % – у цивільному. Десяту частину складають особи, котрі залишились самотніми внаслідок смерті свого партнера, ще 12 % – через розлучення. Частка неодружених осіб становить 20 %, серед яких – здебільшого молодь до 30 років. Більшість вимушених переселенців мають дітей і покинули зону конфлікту разом з ними (63 %), 13 % виїхало без дітей, ще 9,4 % мають дітей, які проживають окремо і відповідно самостійно приймають рішення щодо переїзду. Лише 12 % респондентів (здебільшого неодружена молодь) не мають дітей.

Як правило, люди покидають небезпечні території разом із найближчими членами своєї сім'ї, родини. Так, більша частина опитаних переїхала до Харкова разом з одним (26 %) чи двома (28 %) членами родини. Частки осіб, які покинули зону АТО разом із трьома і чотирма членами родини приблизно однакові – 12 % і 11 %. Детальніша кон-

Таблиця 2*

Матеріальне становище внутрішньо переміщених осіб за їх власними оцінками, % опитаних

Варіанти відповіді	До переїзду	Після переїзду
Бідний	6,6	39,6
Небагатий	35,8	45,3
Середній	51,9	15,1
Заможний	5,7	0
Дуже багатий	0	0
Усього	100	100

Складено автором за результатами соціологічного опитування.

кретизація членів родини, котрі приїхали разом з учасниками опитування, показала, що більшість з них – це діти, здебільшого віком до 12 років. Частки осіб, які приїхали з дружиною / чоловіком і одним зі своїх батьків приблизно становлять по 40 %. Особи, які переїхали разом із братом / сестрою чи з дідусем / бабусяю складають близько 5 % респондентів. Лише 13 % опитаних переїхали самі.

Результати дослідження виявили високий освітній рівень вимушених переселенців. Зокрема, трохи більше, ніж половина респондентів, мають повну чи базову вищу освіту, кожен п'ятий – професійно-технічну. Частка осіб із середньою освітою становить менше однієї п'ятої (18 %) усіх учасників опитування.

Можна припустити, що особи з високим рівнем освіти володіли і відповідним професійним статусом до того, як покинули місце постійного проживання. Результати дослідження показали, що кожен десятий респондент займав керівну посаду на рівні установи чи підрозділу підприємства. Майже третину опитаних складають професіонали і фахівці, 15 % – кваліфіковані робітники та представники найпростіших професій. Частка пенсіонерів становить 14 %, а осіб, що перебували у відпустці по догляду за дитиною чи інвалідом, – близько 10 %.

З вимушеною зміною місця проживання часто змінюється і статус зайнятості особи. Так, на момент опитування лише 20 % респондентів були забезпечені працею, у пошуках роботи перебувало 29 %. Частка осіб, які доглядали дитину чи неповносправного члена сім'ї, становила 22 %, тих, котрі не шукали роботи через пенсійний вік / інвалідність – 19 %, навчались – 8 %. 42 % серед зайнятих осіб працюють не за фахом, 52 % – за фахом, але з нижчим доходом і лише 6 % знайшли роботу за фахом і з вищим доходом, ніж був до переселення.

Щодо вирішення проблеми власного працевлаштування, то третина респондентів готові й надалі продовжувати пошуки роботи за спеціальністю в Україні, близько 40 % висловили готовність до зміни спеціальності, виду діяльності або проходження курсу спеціальної професійної підготовки чи перепідготовки; ще 9 % опитаних хотіли б відкрити власну справу. Загалом, результати дослідження виявили незначний рівень потенційної територіальної мобільності його учасників. Так, частки осіб, які їздили б за кордон на тимчасові заробітки, чи виїхали б туди на тривалий час, становлять по 7 %. Готовність виїхати за кордон на постійне місце проживання висловило лише 3% учасників опитування.

Матеріальне становище ВПО після їх переїзду до Харкова суттєво погіршилось (табл. 2). Так, якщо до категорії бідних до переселення себе відносило всього 7 % респондентів, то після нього – вже 40 %. Частка осіб, які зарахували себе до небагатих, зростає з 36 % (до переїзду) до 45 % (після переїзду). Натомість, суттєво знизилась частка осіб, які належать до середньої групи населення (за показником матеріального стану): з 52 % до 15 %.

Для кожного п'ятого з опитаних соціальна допомога є основним джерелом доходів, ще для 19 % респондентів вона складає більше 50 % доходів. Ще не отримувало допомоги 17 % опитаних. При цьому, три чверті ВПО мають на своєму повному чи частковому утриманні неповнолітніх дітей або дорослих осіб.

Загалом, результати соціологічного обстеження засвідчили, що вимушені переселенці перебувають у вкрай скрутному матеріальному становищі. Так, тільки половина з них вистачає доходу для придбання продуктів харчування. Частки осіб, котрим достатньо доходу для оплати житла та медичного обслуговування, є однаковими і становлять всього по 23 % опитаних. Лише 12 % респондентів спроможні придбати собі одяг та взуття.

Найбільш гострою проблемою вимушено переміщених осіб є відсутність власного житла. На неї вказало 84 % опитаних. Наступними по рейтингу важливості (за частотою вибору) є: відсутність коштів на найнеобхідніші речі (38 %), відсутність роботи загалом (30 %) та відсутність потрібного одягу (29 %).

Дослідження показало, що у вирішенні матеріальних проблем вимушено переміщені особи покладаються здебільшого лише на себе (47 %) та на підтримку родичів (29 %). Частки осіб, котрі розраховують на фінансову підтримку держави і волонтерів, майже однакові і становлять третину опитаних кожної групи. На підтримку недержавних організацій покладається 20% респондентів, а на використання попередніх заощаджень – 16 %.

Щодо житлових умов, то майже половина респондентів мешкали у приватній квартирі до того, як змушені були переїхати у зв'язку з воєнними діями на сході країни, 27 % – у приватному будинку. Частки осіб, котрі проживали в орендованому житлі та державній квартирі, приблизно однакові і становлять по 10 % від усіх учасників опитування. Не мали постійного помешкання всього 2 % респондентів.

Після вимушеного переїзду до Харкова ситуація з житлом учасників дослідження суттєво погіршилась. Так, нікому з них не вдалось придбати власного житла. Половина респондентів проживає в тимчасово орендованому помешканні, 23 % – у родичів та знайомих. Частка осіб, котрі мешкають у соціальному житлі, становить 12 %, ще 9 % скористались можливістю проживання у харків'ян, які погодились на безоплатне надання житла переселенцям.

Респондентам пропонувалось також визначити найбільш прийнятний для себе варіант проживання. Опитування виявило, що таким варіантом є проживання і праця в місті. На нього вказало 73 % респондентів. Водночас,

лише 14 % хотіли б жити і працювати в селі. Частки осіб, для яких прийнятним є варіант маятникової міграції (жити в місті і працювати в селі, і навпаки) є однаковими і становлять лише по 4 % опитаних.

Серед проблем нематеріального характеру найбільше переселенців турбує відсутність миру в Україні (75 % опитаних) та неможливість бути разом із сім'єю (45 %). Ще для 14 % респондентів актуальною є проблема несприйняття іншого політичного майбутнього України. Решта запропонованих варіантів отримали порівняно незначну кількість вибору. Лише 5 % респондентів зауважили, що не мають таких проблем. Крім того, серед іншого деякі учасники опитування вказували проблему неможливості повернення додому, а також недовірилого ставлення до них з боку місцевих працедавців чи орендодавців.

Як свідчать результати соціологічного опитування, вимушені переселенці у Харкові підтримують найбільш тісні зв'язки із благодійними організаціями та волонтерськими групами, на що вказало відповідно 61 % та 43 % респондентів. Ще 27 % відповіли, що мають такі зв'язки із соціальними службами, 12 % – із групами вимушених переселенців, 9 % – церковними громадами. Лише 6 % опитаних зазначили, що контактують з органами місцевої влади.

Майже у половини учасників опитування (45 %) відбулися суттєві чи часткові позитивні зміни у ставленні до місцевих мешканців. Ще у третини переселенців думка про них не змінилась і залишилась позитивною. Тобто, в цілому, можна констатувати позитивну налаштованість більшої частини ВПО (78 %) до харків'ян. Поряд із тим, 17 % зауважили, що їх думка про місцеве населення змінилась певною мірою у негативному напрямку. Лише для 3 % вона суттєво погіршилась і ще для 3 % – не змінилась і залишилась негативною.

Загалом, дослідження показало, що ставлення харків'ян до вимушено переміщених осіб повністю чи здебільшого позитивне, доброзичливе. Таку оцінку дало 54 % респондентів. Третина опитаних оцінили ставлення місцевих жителів до себе та до інших осіб, котрі змушені були покинути свої домівки і переїхати до Харкова, як нейтральне. Лише 13 % вважають, що до них здебільшого негативне відношення. Позитивним видається той факт, що жоден з учасників опитування не оцінив ставлення місцевого населення до себе як повністю негативне.

Щодо планів на майбутнє, то 41 % респондентів відповіли, що будуть прагнути повернутися на малу батьківщину. Не визначилося 28 % опитаних, а 20 % хочуть залишитися у цьому регіоні. Майже кожен десятий з вимушених переселенців має намір виїхати за кордон. Серед іншого учасники дослідження дописували, що повернуться до своїх домівок при умові повернення відповідних територій до складу України.

Рішення щодо майбутнього місця проживання більшості учасників дослідження залежить від встановлення миру в Україні. На цей варіант відповіді вказало 84 % респондентів. Частки осіб, рішення яких залежить від наявності житла у вимушено покинутому ними регіоні та від його наявності у регіоні їх теперішнього перебування, є майже однаковими і становлять відповідно 12 % і 11 %. Майже так само розподілились відповіді і щодо можливос-

ті працевлаштування на новому місці та на малій батьківщині у співвідношенні відповідно 12 % і 10 %. Решта варіантів набрали відносно незначну кількість вибору. Серед іншого, респонденти вказували на важливість відновлення української влади на їх малій батьківщині, що уможливить їх повернення.

Висновки. Отже, адаптація є складним, багатограним кількостатним процесом пристосування мігрантів до нового соціокультурного середовища та приймаючого соціуму до новоприбулих осіб, їх соціально-економічних, культурних потреб тощо. Таким чином, суб'єктами адаптації виступають, з одного боку, іммігранти чи внутрішньо переміщені особи, а з іншого – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, різноманітні соціальні інститути, а також місцеві мешканці та представники інших груп і національних меншин. Серед перелічених у роботі стратегій адаптації найбільш оптимальною як для окремого індивіда, так і всього суспільства є модель інтеграції, коли можна певною мірою зберегти власну національну ідентичність, культуру і при цьому бути невід'ємним і корисним суб'єктом великого соціуму. Реалізація такої моделі адаптації можлива лише при умові, що середовище приймаючого соціуму є відкритим і сприятливим для цього, а також добровільного вибору самого адаптанта.

На основні результатів соціологічного дослідження виділено три найгостріші проблеми вимушених переселенців у місті Харкові, що ставлять першочергові завдання перед державними та регіональними органами влади: забезпечення переселенців житлом, речами першої необхідності та сприяння у працевлаштуванні. Хоча між місцевим населенням та вимушеними іммігрантами не виявлено соціокультурних, світоглядних суперечностей, більшість з них обрали для себе модель транзиту. Тобто ВПО сприймають своє перебування у приймаючому регіоні як тимчасове, як очікування можливості повернутися на малу батьківщину. Це слід враховувати при формуванні системи соціального захисту вимушених переселенців та вирішенні їх ключових проблем. Проведення соціологічного опитування внутрішньо переміщених осіб в інших регіонах та здійснення між-регіональних порівнянь його результатів становить перспективу подальших досліджень з даної проблематики.

Насамкінець, важливо зауважити, що ключовою умовою повернення вимушених внутрішніх мігрантів до своїх домівок та вирішення їх найгостріших проблем є встановлення миру і територіальної цілісності України. Для досягнення цієї надважливої цілі держава повинна виконувати свої основні функції, а українські громадяни згуртуватись воєдино у самовідданій праці, взаємопідтримці та протидії зовнішнім загрозам. На сьогоднішній день надзвичайно важливо, щоб усі у своїх щоденних вчинках і праці керувались сентенцією, яку ще у XVIII ст. висловив відомий українських філософ-просвітитель Яків Козельський: «Добробут усього народу полягає у тому, що кожен із його членів тратить малу частину своїх задовольень, щоб придбати замість того незрівнянно більшу...якщо кожен із них відступить одне яке-небудь із своїх бажань суспільству, то через те вони майже всі у всіх бажаннях будуть задоволеними і тому добробутними» [11, с. 144 – 145].

ЛІТЕРАТУРА

1. ООН: кількість внутрішньо переміщених осіб в Україні досягла 1 млн 382 тис. осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/news/oon-chislo-vnutrenne-peremeshchennyh-lits-1436828477.html>
2. Інтеграція мігрантів у приймаючий соціум: соціокультурологічні аспекти модернізаційного розвитку регіону / [редкол. : д. е. н., проф. Садова У. Я., к. е. н. Андрусин Н. І., к. е. н. Риндзак О. Т., к. е. н. Бідак В. Я.] ; НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього». – Львів, 2015. – 48 с.
3. Звіт за результатами дослідження «Проблеми адаптації та працевлаштування ВПО на Луганщині» / Інститут розвитку та соціальних ініціатив [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irf.ua/content/files/zvit_monitoring.pdf
4. Индекс комфортности переселенца : Социологическое исследование / Общественная инициатива «Восстановление Донбасса» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://restoring-donbass.com/nashi-proekty/indeks-komfortnosti-pereselentsa/21034-sotsiologicheskoe-issledovanie-indeks-komfortnosti-pereselentsa/>
5. Пуригіна О. Г. Міжнародна міграція : навчальний посібник / О. Г. Пуригіна, С. Е. Сардак. – К. : ВЦ «Академія», 2007. – 312 с.
6. Berry J. W. Immigration, Acculturation, and Adaptation / John W. Berry // *Applied Psychology: an International Review*. – 1997. – № 46 (1). – С. 5 – 34.
7. Ryndzak O. T. Adaptation of Migrants to Host Societies: Theoretical Aspects / O. T. Ryndzak // *Wirtschaft und Management: Probleme der Wissenschaft und Praxis: Sammelwerk der Wissenschaftlichen Artikel*. Vol. 1. – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – S. 375 – 379.
8. Іванкова-Стецюк О. Основні риси української трудової міграції / О. Іванкова-Стецюк, Р. Кісь // *Трудова міграція як інструмент інтернаціоналізації : зб. матеріалів комплексного дослідження трудової міграції та ринків праці (Іспанія, Італія, Молдова, Україна, Російська Федерація)*. – Львів : Друкарська куншти, 2010. – С. 173 – 216.
9. Дослідження з питань інтеграції, злочинів на ґрунті ненависті та дискримінації різних категорій мігрантів. – К. : Представництво МОМ в Україні, 2014. – 101 с.
10. Rugkasa M. Likhetens Dilemma. Om Sivilisering og Integrasjon i den Velferdsambisi?se Norske Stat / M. Rugkasa. – Oslo : Gyldendal Akademisk, 2012. – 210 p.
11. Злупко С. М. Економічна думка України : навчальний посібник / С. М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 496 с.

REFERENCES

- Berry, J. W. "Immigration, Acculturation, and Adaptation" *Applied Psychology: an International Review*, no. 46 (1) (1997): 5-34.
- Doslidzhennia z pytan intehratsii, zlochyniv na grunti nenavysti ta dyskryminatsii riznykh katehorii mihrantiv [Study on Integration of hate crimes and discrimination of various categories of migrants]. Kyiv: Predstavnytstvo MOM v Ukraini, 2014.
- "Indeks komfortnosti pereselentsa : Sotsiologicheskoe issledovanie" [Index comfort migrant: A Case Study]. <http://restoring-donbass.com/nashi-proekty/indeks-komfortnosti-pereselentsa/21034-sotsiologicheskoe-issledovanie-indeks-komfortnosti-pereselentsa/>
- Ivankova-Stetsiuk, O., and Kis, R. "Osnovni rysy ukrainiskoi trudovoi mihratsii" [The main features of Ukrainian labor migration]. *Trudova mihratsiia iak instrument internatsionalizatsii* (2010): 173-216.
- Intehratsiia mihrantiv u pryimaiuchyi sotsium: sotsiokulturno-olohichni aspekty modernizatsiinoho rozvytku rehionu [The integration of migrants in the host society: socio-cultural aspects of the modernization of the region]. Lviv, 2015.
- "OON: kilkist vnutrishnyo peremishchennykh osib v Ukraini dosiahla 1 mln 382 tys. osib" [UN: number of internally displaced persons in Ukraine has reached 1 million 382 thousand of people]. <http://www.rbc.ua/ukr/news/oon-chislo-vnutrenne-peremeshchennyh-lits-1436828477.html>
- Puryhina, O. H., and Sardak, S. E. *Mizhnarodna mihratsiia* [International migration]. Kyiv: Akademiia, 2007.
- Ryndzak, O. T. "Adaptation of Migrants to Host Societies: Theoretical Aspects" *Wirtschaft und Management: Probleme der Wissenschaft und Praxis: Sammelwerk der Wissenschaftlichen Artikel* vol. 1 (2014): 375-379.
- Rugkasa, M. *Likhetens Dilemma. Om Sivilisering og Integrasjon i den Velferdsambisi?se Norske Stat*. Oslo: Gyldendal Akademisk, 2012.
- "Zvit za rezultatamy doslidzhennia «Problemy adaptatsii ta pratsevlashtuvannia VPO na Luhanshchyni»" [Research report «The problems of adaptation and employment of IDPs in the Luhansk region»]. http://www.irf.ua/content/files/zvit_monitoring.pdf
- Zlupko, S. M. *Ekonomichna dumka Ukrainy* [Economic thought Ukraine]. Lviv: LNU im. Ivana Franka, 2000.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 332.146:330.44

МОДЕЛІ ВИБОРА ІНСТРУМЕНТІВ ОБЕСПЕЧЕННЯ СБАЛАНСОВАННОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

© 2015 ГУРЬЯНОВА Л. С.

УДК 332.146:330.44

Гурьянова Л. С.

Моделі вибору інструментів забезпечення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів

Современный этап развития национальной экономики характеризуется обострением противоречий, усилением диспропорций на региональном уровне. Рост неравномерности развития регионов, с одной стороны, является объективным следствием спонтанных рыночных механизмов регионального развития, а с другой – создает социальную напряженность, приводит к вынужденной миграции населения, формированию дисбалансов на рынке труда, заостряет проблемы развития социальной инфраструктуры, снижает устойчивость бюджетной системы. Сложившиеся тенденции свидетельствуют о слабости механизмов государственного регулирования регионального развития. Это вызывает необходимость совершенствования моделей выбора эффективных инструментов обеспечения сбалансованности социально-экономического развития регионов. В работе предлагается комплекс моделей, который включает следующие блоки: модели оценки дисбалансов регионального развития; модели выявления сфер жизнедеятельности регионов – источников формирования дисбалансов; модели оценки эффектов реализации инструментов управления сбалансованностью регионального развития; модели выбора оптимального сценария сбалансированного социально-экономического развития. Предложенный комплекс моделей позволяет повысить обоснованность управленческих решений относительно выбора инструментов сглаживания межрегиональной социально-экономической дифференциации, оценить последствия влияния их реализации на экономическое и социальное развитие регионов.

Ключевые слова: регион, социально-экономическое развитие, сбалансованность, управление, механизм, инструменты, модели выбора, методы многомерного анализа, имитационное моделирование, системная динамика, сценарное моделирование

Табл.: 5. Библ.: 16.

Гурьянова Лидия Семеновна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: g_lika@list.ru

УДК 332.146:330.44

UDC 332.146:330.44

Гур'янова Л. С. Моделі вибору інструментів забезпечення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів

Сучасний етап розвитку національної економіки характеризується загостренням протиріч, посиленням диспропорцій на регіональному рівні. Зростання нерівномірності розвитку регіонів, з одного боку, є об'єктивним наслідком спонтанних ринкових механізмів регіонального розвитку, а, з іншого – створює соціальну напруженість, призводить до вимушеної міграції населення, формування дисбалансів на ринку праці, загострює проблеми розвитку соціальної інфраструктури, знижує стійкість бюджетної системи. Сформовані тенденції свідчать про слабкість механізмів державного регулювання регіонального розвитку. Це викликає необхідність удосконалення моделей вибору ефективних інструментів забезпечення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів. У роботі пропонується комплекс моделей, який включає такі блоки: моделі оцінки дисбалансів регіонального розвитку; моделі виявлення сфер життєдіяльності регіонів – джерел формування дисбалансів; моделі оцінки ефектів реалізації інструментів управління збалансованістю регіонального розвитку; моделі вибору оптимального сценарію збалансованого соціально-економічного розвитку. Запропонований комплекс моделей дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо вибору інструментів згладжування міжрегіональної соціально-економічної диференціації, оцінити наслідки впливу їх реалізації на економічний і соціальний розвиток регіонів.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, збалансованість, управління, механізм, інструменти, моделі вибору, методи багатомірної аналізу, імітаційне моделювання, системна динаміка, сценарне моделювання

Guryanova L. S. Models of Selecting the Tools to Ensure a Balance of the Socio-Economic Development of the Regions

The current stage of the national economy development is characterized by aggravation of contradictions, increasing imbalances at the regional level. The increasing unevenness in regional development, on the one hand, is an objective consequence of the spontaneous market mechanisms of regional development, and on the other – creates social tension leading to the forced migration of the population, formation of imbalances in the labor market, sharpens the problems in development of social infrastructure, reduces the stability of the budget system. The existing trends suggest the weakness of the state regulation mechanisms of regional development. This causes the need to improve the models of choosing effective tools to ensure a balance of socio-economic development of the regions. The paper proposes a complex of models that includes the following components: models of assessing regional development imbalances; models of identifying the spheres of life activities of regions – the sources of imbalances; models of assessing the effects of the implementation of management tools for balancing regional development; model of selecting the optimal scenario of balanced economic and social development. The proposed complex of the models allows increasing the soundness of management decisions concerning the choice of tools for smoothing interregional socio-economic differentiation, assessing the consequences of their implementation in the economic and social development of the regions.

Key words: region, socio-economic development, balance, management, mechanism, tools, model of choice, methods of multivariate analysis, simulation, system dynamics, scenario modeling

Tabl.: 5. Bibl.: 16.

Табл.: 5. Бібл.: 16.

Гур'янова Лідія Семенівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: g_lika@list.ru

Guryanova Lidiya S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor, Department of Economic Cybernetics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: g_lika@list.ru

Современный этап развития национальной экономики характеризуется обострением противоречий, усилением диспропорций на региональном уровне. Проблема неравномерности развития территорий особенно остро возникает во всех странах с эмерджентной экономикой, которые находятся на стадии социально-экономических трансформаций, сопровождающихся концентрацией экономической деятельности в крупных регионах и городах. Тенденция усиления неравномерности регионального развития характерна, прежде всего, для макрорегионов (территорий), которые включают большее число разнородных элементов с неравномерным распределением потенциала. К таким макрорегионам относятся и экономически развитые страны, в частности, страны Евросоюза, характеризующиеся существенной неоднородностью экономического пространства.

Рост неравномерности развития регионов, с одной стороны, является объективным следствием спонтанных рыночных механизмов регионального развития, а, с другой, создает социальную напряженность, приводит к вынужденной миграции населения, формированию дисбалансов на рынке труда, заостряет проблемы развития социальной инфраструктуры, снижает устойчивость бюджетной системы. Тенденция снижения устойчивости бюджетной системы, в частности, может быть продемонстрирована данными регионов Украины. Так, если десять лет назад удельный вес регионов, у которых бюджетная обеспеченность превышала дотации выравнивания, составлял 64 %, то в настоящее время удельный вес таких регионов снизился до 40 % [14]. Следствием расширения числа отстающих территорий является необходимость повышения налоговой нагрузки, что приводит к замедлению темпов роста регионов-«доноров». Таким образом, формируется «воронка» кризиса, затрагивающая все большее число регионов.

Следует отметить, что проблема сглаживания межрегиональной дифференциации, обеспечения сбалансированности регионального развития нашла отражение как в законодательных инициативах, реализующихся посредством региональной политики, так и работах целого ряда ученых, посвященных формированию адекватных механизмов регулирования территориального развития [1 – 4, 6 – 13, 15 – 16]. Однако сложившиеся тенденции развития регионов говорят о том, что, несмотря на определенные позитивные эффекты, связанные со снижением темпов роста межрегиональной дифференциации, уровень диспропорций в региональном развитии остается высоким, а проблема обеспечения сбалансированности развития остается не решенной. Это вызывает необходимость совершенствования моделей выбора эффективных инструментов сглаживания межрегиональной дифференциации.

Спектр таких инструментов является достаточно широким и включает создание специальных экономических зон, развитие инфраструктуры для промышленного освоения, стимулирование предприятий в части увеличения числа рабочих мест, содействие трудовой миграции, формирование финансовых фондов поддержки развития регионов и т. д. Как показывает практика регионального управления, к наиболее распространенным и действенным инструментам относятся, прежде всего, финансовые.

В работе предлагается комплекс моделей выбора инструментов обеспечения сбалансированности социально-экономического развития регионов, который включает следующие блоки:

Модели оценки дисбалансов регионального развития. В этом блоке осуществляется оценка неравномерности регионального развития с помощью методов анализа σ - и β -конвергенции, исследуется влияние факторов циклообразований на конвергентно-дивергентную динамику развития регионов, оценивается уровень неравномерности регионального развития как угроза устойчивому развитию экономики. Для решения задачи определения безопасного порога фактора неравномерности регионального развития применяются производственно-институциональные функции.

Модели выявления сфер жизнедеятельности регионов – источников формирования дисбалансов. Содержанием этого блока является формирование композитных показателей уровня развития отдельных сфер жизнедеятельности региона, динамический кластерный анализ социально-экономического развития регионов, анализ структурной динамики кластеров и процентного распределения регионов по группам, выявление источников формирования дисбалансов, определение приоритетов регионального развития.

Модели оценки эффектов реализации финансовых инструментов управления сбалансированностью регионального развития. В этом блоке осуществляется реализация механизмов распределения средств, исследуется влияние как объемных характеристик трансфертов, выделенных регионам, так и их направленности (объектов вложения) на динамику показателей социально-экономического развития регионов. В качестве методов исследования применяются имитационное моделирование, системная динамика, техника панельных данных.

Модели выбора оптимального сценария сбалансированного социально-экономического развития. Назначение этого блока состоит в разработке различных сценариев формирования траектории сбалансированного развития регионов. Основой таких сценариев являются сформированные механизмы перераспределения средств в производства с высокой добавленной стоимостью для форми-

рования эффекта импортозамещения; инфраструктурные проекты, которые дают импульс к развитию для целого ряда регионов; объекты социальной инфраструктуры, устраняющие дисбалансы в развитии экономических и социальных подсистем. В качестве оптимального рассматривается сценарий, при котором наблюдается снижение межрегиональной дифференциации при одновременном обеспечении устойчивого темпа роста национальной экономики в целом.

Одним из основных блоков моделей являются модели выявления сфер жизнедеятельности регионов – источников формирования дисбалансов. Для реализации моделей используются методы кластерного анализа и метод уровня развития. В качестве информационной базы исследования рассматривались данные Государственного комитета статистики Украины о социально-экономическом развитии регионов (СЭРР) за последние одиннадцать лет по таким компонентам, как «Демография» (G1), «Занятость» (G2), «Доходы населения» (G3), «Жилищный фонд»

(G4), «Образование» (G5), «Медицинское обслуживание» (G6), «Транспорт и связь» (G7), «Правонарушения» (G8), «Экология» (G9). «Промышленность» (G10), «Сельское хозяйство» (G11), «Инвестиции» (G12), «Экономический потенциал» (G13), «Организационный потенциал» (G14), «Финансы» (G15), «Наука и инновации» (G16), «Внешнеэкономическая деятельность» (G17). Результаты оценки по одной из структурных компонент СЭРР – «Демография» (G1) – приведены в табл. 1.

Как видно из табл. 1, наиболее неблагоприятная демографическая ситуация характерна для регионов с номерами 25 – Черниговский, 18 – Сумской, 11 – Кировоградский, 12 – Луганский, 16 – Полтавский, 5 – Донецкий регионы, т. е. преимущественно для промышленно развитых регионов, в которых наблюдается спектр социальных проблем: неблагоприятная экологическая ситуация, высокий уровень заболеваемости, смертности. Низкие значения интегрального показателя характерны также для регионов центральных и северных областей: Черниговская область

Таблица 1

Значения локальных интегральных показателей

№	Область (регион)/ Период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	№ кластера
1	АРК	0.280	0.350	0.407	0.321	0.424	0.454	0.451	0.390	0.555	0.488	0.454	1
2	Винницкая	0.437	0.356	0.421	0.333	0.383	0.329	0.331	0.275	0.347	0.300	0.328	1
3	Волынская	0.720	0.677	0.656	0.577	0.679	0.684	0.642	0.539	0.671	0.581	0.596	2
4	Днепропетровская	0.221	0.235	0.361	0.355	0.355	0.336	0.346	0.315	0.315	0.277	0.298	1
5	Донецкая	0.148	0.127	0.178	0.202	0.271	0.256	0.218	0.163	0.233	0.189	0.242	1
6	Житомирская	0.397	0.354	0.395	0.347	0.317	0.334	0.302	0.297	0.299	0.303	0.371	1
7	Закарпатская	0.770	0.623	0.703	0.651	0.679	0.697	0.597	0.457	0.655	0.585	0.819	2
8	Запорожская	0.316	0.315	0.335	0.325	0.354	0.357	0.306	0.227	0.317	0.227	0.315	1
9	Ивано- Франковская	0.619	0.512	0.718	0.593	0.681	0.683	0.603	0.479	0.621	0.584	0.652	2
10	Киевская	0.350	0.357	0.394	0.395	0.409	0.420	0.348	0.372	0.414	0.425	0.280	1
11	Кировоградская	0.204	0.201	0.141	0.097	0.081	0.074	0.065	0.068	0.046	0.063	0.224	1
12	Луганская	0.114	0.021	0.105	0.094	0.157	0.188	0.150	0.109	0.180	0.147	0.225	1
13	Львовская	0.486	0.383	0.636	0.593	0.668	0.624	0.567	0.397	0.566	0.535	0.555	2
14	Николаевская	0.356	0.350	0.337	0.299	0.315	0.354	0.324	0.289	0.310	0.299	0.295	1
15	Одесская	0.479	0.429	0.494	0.425	0.500	0.491	0.490	0.515	0.557	0.525	0.473	2
16	Полтавская	0.222	0.158	0.236	0.213	0.218	0.229	0.230	0.173	0.200	0.178	0.076	1
17	Ровенская	0.714	0.601	0.707	0.615	0.673	0.655	0.631	0.472	0.594	0.525	0.702	2
18	Сумская	0.204	0.094	0.092	0.078	0.128	0.113	0.103	0.059	0.119	0.068	0.156	1
19	Тернопольская	0.663	0.558	0.636	0.524	0.565	0.566	0.489	0.340	0.481	0.413	0.448	2
20	Харьковская	0.280	0.309	0.343	0.333	0.359	0.365	0.329	0.300	0.370	0.325	0.285	1
21	Херсонская	0.334	0.326	0.310	0.271	0.248	0.287	0.257	0.180	0.268	0.286	0.384	1
22	Хмельницкая	0.491	0.438	0.398	0.366	0.405	0.349	0.351	0.297	0.400	0.314	0.328	1
23	Черкасская	0.226	0.228	0.253	0.184	0.176	0.218	0.198	0.187	0.243	0.200	0.258	1
24	Черновицкая	0.670	0.572	0.678	0.565	0.632	0.626	0.600	0.470	0.624	0.570	0.535	2
25	Черниговская	0.155	0.104	0.101	0.065	0.077	0.024	0.027	0.008	0.023	0.081	0.041	1

Примечание: кластер 1 – кластер регионов с высоким приоритетом развития соответствующей сферы; кластер 2 – кластер регионов с низким приоритетом развития.

(значение локального интегрального показателя по компоненте «Демография» – 0.041), Сумская область (значение локального интегрального показателя – 0.156), Кировоградская область (значение локального интегрального показателя – 0.224), что объясняется негативными тенденциями в миграционных потоках.

С помощью методов кластерного анализа выделены две группы регионов (табл. 1): кластер 1 – кластер регионов с высоким приоритетом стимулирования трудовой

миграции, развития социальной сферы (здравоохранения, защиты окружающей среды); кластер 2 – кластер регионов с низким приоритетом регулирования развития территорий, который характеризуется устойчиво высокими значениями показателей демографической ситуации. Аналогичный анализ проведен по остальным компонентам. Результаты классификации регионов представлены в табл. 2.

Процентное распределение регионов по кластерам дано в табл. 3.

Таблица 2

Группировка регионов по приоритетности развития выделенных сфер жизнедеятельности

Условное обозначение компоненты СЭРР	№ региона	Социальное развитие									
		G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	
		№ кластера									
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	2	
2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	
3	2	2	1	1	1	1	1	2	2	2	
4	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	
5	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	
6	1	2	1	2	1	1	1	2	2	2	
7	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	
8	1	2	2	1	2	2	2	1	1	1	
9	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	
10	1	2	2	2	2	1	1	2	2	2	
11	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	
12	1	1	2	1	2	2	2	2	1	1	
13	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	
14	1	2	2	1	1	1	1	2	2	2	
15	2	1	2	2	2	2	1	1	2	2	
16	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	
17	2	1	1	1	1	1	2	2	2	2	
18	1	2	1	1	1	2	1	2	2	2	
19	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	
20	1	2	2	1	2	2	2	1	1	2	
21	1	2	1	1	1	1	1	2	2	2	
22	1	2	1	2	2	2	1	2	2	2	
23	1	2	1	2	1	1	1	2	2	2	
24	2	1	1	2	1	1	2	2	2	2	
25	1	2	1	2	1	1	2	2	2	2	
Условное обозначение компоненты СЭРР		Экономическое развитие									
		G10	G11	G12	G13	G14	G15	G16	G17		
		№ кластера									
1		1	1	2	1	2	1	1	2		
2		1	2	1	1	1	2	1	1		
3		1	1	1	1	1	1	1	1		
4		2	2	2	2	2	1	2	2		
5		2	1	2	2	2	1	2	2		
6		1	1	1	1	1	1	1	1		
7		1	1	1	1	1	2	1	1		
8		1	2	2	2	2	2	2	2		
9		1	1	1	1	1	2	1	1		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10	1	1	2	2	2	1	1	1	
11	1	2	1	1	1	2	1	1	
12	1	1	1	1	1	1	2	2	
13	2	1	2	1	2	1	2	1	
14	1	2	2	1	2	2	1	2	
15	1	2	2	2	2	1	2	1	
16	1	2	2	2	1	2	1	2	
17	1	1	1	1	1	1	1	1	
18	1	1	1	1	1	2	2	2	
19	1	1	1	1	1	2	1	1	
20	2	1	2	2	2	1	2	1	
21	1	2	1	1	1	1	1	2	
22	1	1	1	1	1	2	1	1	
23	1	2	1	1	1	2	1	1	
24	1	1	1	1	1	2	1	1	
25	1	1	1	1	1	2	1	1	

Таблица 3

Удельный вес регионов в кластерах

Кла-стер компо-нента	Компоненты																
	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	G11	G12	G13	G14	G15	G16	G17
1	0.68	0.28	0.4	0.48	0.48	0.52	0.76	0.76	0.84	0.84	0.64	0.6	0.72	0.64	0.48	0.64	0.64
2	0.32	0.72	0.6	0.52	0.52	0.48	0.24	0.24	0.16	0.16	0.36	0.4	0.28	0.36	0.52	0.36	0.36

Анализ приведенных в табл. 3 данных позволяет сделать вывод о существенных дисбалансах в экономическом развитии по компонентам «Промышленность» (G10), «Сельское хозяйство» (G11), «Инвестиции» (G12), «Экономический потенциал» (G13), «Организационный потенциал» (G14), «Наука и инновации» (G16), «Внешнеэкономическая деятельность» (G17). Наиболее сильные дисбалансы наблюдаются в сфере промышленного развития: 84 % регионов относятся к группе регионов с высоким приоритетом содействия эффективной экономической специализации, реструктуризации экономической базы и диверсификации на новой технологической основе. Только 16 % регионов имеют устойчиво высокие значения показателей уровня развития промышленного сектора. Данный сектор экономики региональных систем можно выделить в качестве приоритетного для государственного регулирования.

В меньшей степени на современном этапе развития экономики проявляются дисбалансы социального развития регионов. В частности, по компонентам «Занятость» (G2), «Доходы населения» (G3), «Жилищный фонд» (G4), «Образование» (G5), процент регионов, которые относятся к группе с низким приоритетом регулирования, составляет от 52 % до 72 %. Наиболее существенные дисбалансы наблюдаются по таким компонентам, как «Демография» (G1), «Транспорт и связь» (G7), «Правонарушения» (G8),

«Экология» (G9). Эти компоненты социального развития региональных систем могут быть выделены в качестве приоритетных для реализации государственных инициатив регионального развития.

Для оценки пространственных эффектов реализации проектов экономического и социального развития регионов, оценки закономерностей регионального развития, зависимости темпов и пропорций вследствие стратегических инвестиционных решений в разных сферах деятельности региональных систем предлагается имитационная модель государственного финансового регулирования [5]. Экзогенно задаваемыми переменными модели, которые отражают реализацию различных инструментов обеспечения сбалансированности регионального развития, являются следующие (табл. 4).

Модель государственного финансового регулирования включает модель динамики показателей бюджетной системы и 25 моделей динамики социально-экономического развития регионов. Модель динамики показателей бюджетной системы включает такие переменные как доходы сводного бюджета, расходы на охрану здоровья, расходы на образование, расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, затраты на экономическую деятельность, расходы государственного бюджета, дотации, субвенции, инвестиционные трансферты регионам. Система уравне-

Список экзогенно задаваемых параметров модели

Условное обозначение	Описание
$Szdr_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на здравоохранение
$Sodr_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на образование
$Scosz_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на социальную защиту и социальное обеспечение
$It_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения инвестиционных трансфертов
$Inv_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения средств фонда регионального развития
$D_v_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения дотаций выравнивания
$Fid_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения объемов финансирования инновационной деятельности
$Srd_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на дорожное хозяйство
$Stransport_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на транспорт
$Sgkh_i, i = \overline{1,25}$	Коэффициенты распределения субвенций на жилищно-коммунальное хозяйство

ний, отражающих динамику социально-экономических характеристик региона, содержит такие переменные, как валовой региональный продукт, общий объем экспорта, общий объем импорта, объемы перевозок грузов, финансирование инновационной деятельности, объем инновационной продукции, инвестиции в основной капитал, величина иностранных инвестиций, процентные ставки по кредитам и депозитам, дебиторская и кредиторская задолженность предприятий, количество убыточных предприятий, среднемесячная заработная плата, уровень занятости населения, уровень экономически активного населения, коэффициент естественного прироста, коэффициент миграционного прироста, обеспеченность населения жильем, количество средних учебных заведений, денежные доходы населения. Погрешность модели государственного финансового регулирования социально-экономического развития регионов составляет около 10 %, что позволяет сделать вывод о высокой степени достоверности результатов моделирования.

Следует отметить, что в условиях кризисного развития экономики, достаточно высокой нагрузки на бюджетный сектор, недостаточности ресурсов стимулирование развития социального сектора приводит к негативным тенденциям экономического развития, что подтверждается анализом статистических данных:

$$I_{it}^{ob} = \mu_i + 0.254301 \cdot I_{it}^{ec} - 0.01824 \cdot I_{it}^{soz},$$

где I_{it}^{ob} – интегральный показатель уровня социально-экономического развития i -го региона;

μ_i – фиксированный эффект;

I_{it}^{ec} – локальный интегральный показатель уровня экономического развития i -го региона;

I_{it}^{soz} – локальный интегральный показатель уровня социального развития i -го региона.

Критерии качества модели: $R^2 = 0.8811$, $t_{\beta_1} = 7.81$, $t_{\beta_2} = -1.86$, $F = 1838.019$. Модель панельных данных статистически значима с 99 % уровнем доверительной вероятности. Параметры β_1, β_2 статистически значимы с 99 % и 94 % уровнем доверительной вероятности соответственно.

При стабильном экономическом развитии, для которого характерно усиление конкурентных позиций регионов-«доноров», наблюдается несбалансированное развитие их экономической и социальной сфер. Модель панельных данных, полученная для периода устойчивого развития экономики, имеет вид:

$$I_{it}^{ob} = \mu_i + 0.311822 \cdot I_{it}^{ec} + 0.50093 \cdot I_{it}^{soz}.$$

Коэффициент детерминации модели панельных данных – 0,989; расчетные значения критерия Стьюдента – 20,8274; 20,0165 превышают табличное, что позволяет сделать вывод о статистической значимости оценок параметров модели; значение критерия Дарбина-Уотсона, равное 2,09, дает возможность принять гипотезу об отсутствии автокорреляции в ряде остатков.

Анализ параметров модели позволяет сделать вывод, что в восходящей фазе социальные факторы оказывают существенное влияние на развитие региональных систем.

На основе предложенного комплекса моделей сформированы сценарии управления социально-экономическим развитием регионов (табл. 5).

Как видно из табл. 5, наилучшим является сценарий приоритетной поддержки регионов с низким уровнем социального развития.

Таким образом, предложенный выше комплекс моделей может быть использован для оценки пространственно-динамических эффектов реализации инструментов обеспечения сбалансированности социально-экономического развития регионов. Следует отметить, что достаточно высокий уровень несогласованности приоритетов при выборе проектов регионального развития на государственном и региональном уровне, отсутствие иерархии программ способствует не столько нивелированию диспропорций регионального развития, сколько их усилению. Предложенный комплекс моделей позволяет повысить обоснованность управленческих решений относительно выбора инструментов сглаживания межрегиональной социально-экономической дифференциации, оценить последствия их реализации на экономическое и социальное развитие регионов.

Сравнительный анализ сценариев (фрагмент)

Условное обозначение сценариев	Удельный вес регионов, в которых наблюдается ускорение темпов экономического роста, %	Удельный вес регионов, в которых наблюдается замедление темпов экономического роста, %	Дисперсия интегрального показателя уровня СЭР
Сценарий 1 (приоритетная поддержка регионов с низким уровнем социального развития)	64	36	0,01292
Сценарий 2 (приоритетная поддержка регионов с высоким уровнем развития)	60	40	0,01352
Сценарий 3 (равномерная поддержка регионов)	60	40	0,01363

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамова Е. А. Механизм антикризисного управления саморазвитием региональной системы / Е. А. Абрамова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. – № 3 (35). – С. 5 – 13.

2. Барановський М. О. Депресивні території: підходи до трактування, концепції формування, особливості типології / М. О. Барановський // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 3 – 12.

3. Бахтизин А. Р. Агент-ориентированные модели экономики / А. Р. Бахтизин. – М.: Изд-во «Экономика», 2008. – 279 с.

4. Войнаренко М. Кластеры как полюсы зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27 – 30.

5. Гур'янова Л. С. Моделирование збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів : монографія / Л. С. Гур'янова. – Бердянськ : ФОП Ткачук О.В., 2013. – 406 с.

6. Економічний розвиток областей Західного регіону України: аналіз, діагноз, тенденції / [Ішук С. О. та ін.] ; наук. ред. С. О. Ішук. – Львів : Ін-т регіон. дослід. НАН України, 2009. – 164 с.

7. Заставний Ф. Д. Проблеми депресивності в Україні (соціально-економічні, екологічні, демографічні) : монографія / Ф. Д. Заставний. – Львів : ВЦ ЛНУ імені Івана Франка, 2006. – 348 с.

8. Косліков О. Асиметрія територіального розвитку і міжбюджетні відносини: вплив на стан бюджетної безпеки України / О. Косліков // Світ фінансів. – 2008. – № 3 (16). – С. 64 – 71.

9. Кубатко О. В. Особливості підходів «сильної та слабкої сталості» як напрямів розвитку еколого-збалансованого розвитку регіонів / О. В. Кубатко // Економіка і держава. – 2009. – № 12. – С. 67 – 70.

10. Лотоцька М. Р. Моделирование розвитку просторової структури ринку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / М. Р. Лотоцька. – К., 2009. – 18 с.

11. Лук'яненко І. Г. Системне моделювання показників бюджетної системи України / І. Г. Лук'яненко. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2004. – 242 с.

12. Лычкина Н. Н. Компьютерное моделирование социально-экономического развития регионов в системах поддержки принятия решений / Н. Н. Лычкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://simulation.su/uploads/files/default/lych-comp-sim.pdf>

13. Макаркина Г. В. Моделирование социально-экономического развития индустриального региона с учетом энергосберегающих технологий : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Г. В. Макаркина. – К., 2009. – 35 с.

14. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>

15. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144 с.

16. Солодихін С. В. Методита моделі бюджетно-податкової політики управління економікою регіону : монографія / С. В. Солодихін, В. В. Хорошун. – Запоріжжя : ЗДІА, 2012. – 330 с.

REFERENCES

Abramova, E. A. "Mekhanizm antikrizisnogo upravleniia samorazvitiem regionalnoy sistemy" [The mechanism of self-development of the regional crisis management system]. *Sovremennye naukoemkie tekhnologii. Regionalnoe prilozhenie*, no. 3 (35) (2013): 5-13.

Baranovskiy, M. O. "Depresyvni terytorii: pidkhody do traktuvannia, kontseptsii formuvannia, osoblyvosti typolohii" [Depressed areas: approaches to interpretation, concept formation, especially the typology]. *Ekonomichna teoriia*, no. 3 (2007): 3-12.

Bakhtizin, A. R. *Agent-orientirovannye modeli ekonomiki* [Agent-oriented economic model]. Moscow: Ekonomika, 2008.

Hurianova, L. S. *Modeliuvannia zbalansovanoho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv* [Modeling balanced socio-economic development]. Berdiansk: FOP Tkachuk O. V., 2013.

Ishchuk, S. O. et al. *Ekonomichnyi rozvytok oblastei Zakhidnoho rehionu Ukrainy: analiz, diahnoz, tendentsii* [Economic development regions of Western Ukraine: analysis, diagnosis, trends]. Lviv: In-t rehion. doslid. NAN Ukrainy, 2009.

Koslikov, O. "Asymetriia terytorialnoho rozvytku i mizhbiudzhetni vidnosyny: vplyv na stan biudzhetnoi bezpeky Ukrainy" [Asymmetry territorial development and intergovernmental relations, fiscal impact on the security of Ukraine]. *Svit finansiv*, no. 3 (16) (2008): 64-71.

Kubatko, O. V. "Osoblyvosti pidkhodiv «sylnoi ta slabkoi stalosti» iak napriamiv ekoloho-zbalansovanoho rozvytku rehioniv"

[Features approaches «strong and weak sustainability» as areas of ecological and sustainable regional development]. *Ekonomika i derzhava*, no. 12 (2009): 67-70.

Lototska, M. R. "Modeliuvannia rozvytku prostorovoi struktury rynku" [Modeling the spatial structure of the market]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.11, 2009.

Lukianenko, I. H. Systemne modeliuvannia pokaznykiv biudzhethnoi systemy Ukrainy [System modeling parameters of the budgetary system of Ukraine]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska akademiia, 2004.

Lychkina, N. N. "Kompiuternoe modelirovanie sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia regionov v sistemakh podderzhki priniattia resheniy" [Computer modeling of the socio-economic development of regions in decision support systems]. <http://simulation.su/uploads/files/default/lych-comp-sim.pdf>

Makarkina, H. V. "Modeliuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku industrialnoho rehionu z urakhuvanniam enerhozberhaiuchykh tekhnolohii" [Modeling of socio-economic development industrial region in the light of energy-saving technologies]. avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.11, 2009.

Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua>

Ponomarenko, V. S., Klebanova, T. S., and Chernova, N. L. *Ekonomicheskaya bezopasnost regiona: analiz, otsenka, prognozirovanie* [The economic security of the region: the analysis, evaluation, forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Solodukhin, S. V., and Khoroshun, V. V. *Metody ta modeli biudzhethno-podatkovoi polityky upravlinnia ekonomikoiu rehionu* [Methods and models of fiscal policy management of the economy of the region]. Zaporizhzhia: ZDIA, 2012.

Voinarenko, M. "Klastery iak poliusy zrostannia konkurentospromozhnosti rehioniv" [Clusters as growth poles of regional competitiveness]. *Ekonomist*, no. 10 (2008): 27-30.

Zastavnyi, F. D. *Problemy depresyvnosti v Ukraini (sotsialno-ekonomichni, ekolohichni, demohrafichni)* [Problems depression in Ukraine (socio-economic, environmental, demographic)]. Lviv: VTs LNU imeni Ivana Franka, 2006.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

© 2015 ЖУРАВЕЛЬ К. В., МАСАЛИГІНА В. В.

УДК 330.131.7:656.2

Журавель К. В., Масалигіна В. В.

Удосконалення методики оцінки ефективності управлінських рішень щодо використання нерухомого майна залізничного транспорту

Мета статті полягає в удосконаленні методики оцінки ефективності управлінських рішень стосовно використання нерухомого майна залізничного транспорту, яка базується на науково обґрунтованій системі показників ефективності діяльності управляючої компанії та стану об'єкта нерухомості та адекватному методі «згортки» цих показників в інтегральний. У результаті дослідження запропоновано вдосконалення існуючої методики оцінки ефективності управлінських рішень за наступними напрямками: зміна способу формування інтегрального показника на науково обґрунтований і коректний; удосконалення системи показників ефективності управління нерухомістю за чотирма групами – складовими (управлінської та кадрової, фінансово-економічної, маркетингової, виробничої) з урахуванням принципів повноти, але не надлишковості; зміна способу вимірювання показників і, відповідно, їхніх меж на науково обґрунтовані та коректні. Використання даної методики дозволить обґрунтовано приймати рішення з передачі об'єктів залізничного транспорту в управління професійній управляючій компанії, обрати з декількох компаній найбільш ефективну саме для управління конкретним об'єктом (об'єктами) нерухомості залізничного транспорту. Обґрунтовано, що важливою складовою реформування залізничної галузі за ринкових умов є утворення ефективної системи управління нерухомим майном залізничного транспорту та розвиток професійної форми управління галузевою нерухомістю. Підвищення ефективності управління нерухомою власністю дозволяє отримувати найбільшу користь від використання кожного об'єкта нерухомості.

Ключові слова: нерухоме майно, залізничний транспорт, методика, ефективність, управляюча компанія

Табл.: 5. **Формул.:** 13. **Бібл.:** 19.

Журавель Кирило Володимирович – кандидат економічних наук, доцент, начальник Служби з управління майновими і земельними ресурсами, ДП «Південна залізниця» (вул. Червоноармійська, 7, Харків, 61052, Україна)

Email: kirya@vk.kh.ua

Масалигіна Вікторія Володимирівна – старший викладач кафедри управління державними і корпоративними фінансами, Український державний університет залізничного транспорту (пл. Фейєрбаха, 7, Харків, 61050, Україна)

Email: vvm2014@rambler.ru

УДК 330.131.7:656.2

UDC 330.131.7:656.2

Журавель К. В., Масалигіна В. В. Совершенствование методики оценки эффективности управленческих решений по использованию недвижимого имущества железнодорожного транспорта

Цель статьи заключается в совершенствовании методики оценки эффективности управленческих решений по использованию недвижимого имущества железнодорожного транспорта, которая базируется на научно обоснованной системе показателей эффективности деятельности управляющей компании и состоянии объекта недвижимости и адекватном способе «свертки» этих показателей в интегральный. В результате исследования предложено усовершенствование существующей методики оценки эффективности управленческих решений по следующим направлениям: изменение способа формирования интегрального показателя на научно обоснованный и корректный; совершенствование системы показателей эффективности управления недвижимостью по четырем группам – составляющими (управленческой и кадровой, финансово-экономической, маркетинговой, производственной) с учетом принципов полноты, но не избыточности; изменение способа измерения показателей и, соответственно, их границ на научно обоснованные и корректные. Использование данной методики позволит обоснованно принимать решения по передаче объектов железнодорожного транспорта в управление профессиональной управляющей компании, выбирать из нескольких компаний наиболее эффективную именно для управления конкретным объектом (объектами) недвижимости железнодорожного транспорта. Обосновано, что важной составляющей реформирования железнодорожной отрасли в рыночных условиях является образование эффективной системы управления недвижимым имуществом железнодорожного транспорта и развитие профессиональной формы управления отрас-

Zhuravel K. V., Masalygina V. V. Improving the Methods for Evaluating the Effectiveness of Management Decisions on Using Immovable Property in Rail Industry

The aim of the article is to improve the methods for evaluating the effectiveness of management decisions on the use of immovable property in rail industry based on a scientifically based system of indicators of the managing company performance and the state of the immovable property and an adequate way of "convolution" of these indicators into the integral one. As a result of the research it has been proposed to improve the existing methods of evaluating the effectiveness of management decisions in the following directions: changing the method of forming the integral index to a scientifically sound and proper one; improving the system of performance indicators of immovable property management by four component groups (management and human resource, financial and economic, marketing, production), taking into account the principles of completeness, but not redundancy; changing the method of measuring indicators and, accordingly, their borders into science-based and proper ones. Using this technique will allow making reasonable decisions on the transfer of the rail industry objects to the management of a professional management company, choosing from a number of companies the most effective one specifically to manage a particular object (objects) of the rail industry immovable property. It has been proved that an important component of reforming the railway industry in the market conditions is the formation of an effective system of immovable property management and development of professional form of managing the industry immovable property. Increasing the efficiency of immovable property management allows receiving the maximum benefit from using each object of property.

левой недвижимостью. Повышение эффективности управления недвижимой собственностью позволяет получать наибольшую пользу от использования каждого объекта недвижимости.

Ключевые слова: недвижимое имущество, железнодорожный транспорт, методика, эффективность, управляющая компания

Табл.: 5. **Формул:** 13. **Библ.:** 19.

Журавель Кирилл Владимирович – кандидат экономических наук, доцент, начальник Службы по управлению имуществом и земельными ресурсами, ГП «Южная железная дорога» (ул. Красноармейская, 7, Харьков, 61052, Украина)

Email: kirya@vk.kh.ua

Масальгина Виктория Владимировна – старший преподаватель кафедры управления государственными и корпоративными финансами, Украинский государственный университет железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

Email: vvm2014@rambler.ru

Key words: immovable property, railway transport, methodology, efficiency, management company

Tabl.: 5. **Formulae:** 13. **Bibl.:** 19.

Zhuravel Kirill V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Service Management Property and Land Resources, SE «Southern Railway» (vul. Chervonoarmiiska, 7, Kharkiv, 61052, Ukraine)

Email: kirya@vk.kh.ua

Masalygina Victoriya V. – Senior Lecturer, Department of Management of Public and Corporate Finance, Ukrainian State University of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

Email: vvm2014@rambler.ru

Вступ. Розробка методики оцінки ефективності управлінських рішень стосовно використання нерухомого майна залізничного транспорту є актуальним завданням, обумовленим відсутністю документів, стандартів або методик, що регламентують процес оцінки ефективності форм взаємодії власника об'єкта нерухомості з управляючою компанією, оскільки прийняття управлінських рішень щодо забезпечення ефективного управління нерухомим майном має спиратися на вирішення комплексу проблем, які характерні саме для підприємств залізничного транспорту. Тому використання широко відомих у практиці компаній середнього і малого бізнесу інструментів і методів управління нерухомістю може привести до значно меншого ефекту і не відповідати вимогам підтримки прийняття рішень щодо усунення комплексних проблем галузевих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблеми управління нерухомістю, оцінки ефективності управління нерухомістю, взаємодії власника та управляючого нерухомістю постійно знаходяться у колі наукових інтересів вітчизняних та зарубіжних вчених: А. Асаула [1], І. Балабанова [2], Б. Волкова [3], О. Гненного [4], С. Гончар [5], О. Драпіковського [6], С. Коланькова [7], М. Макаренка [8], І. Моруса [9]. Проте, питання, які стосуються методики оцінки ефективності управління нерухомим майном залізничного транспорту, залишаються поки ще недостатньо вирішеними.

Постановка завдання. Отже, предметом пропонованого дослідження є методика оцінки ефективності управлінських рішень щодо використання нерухомого майна залізничного транспорту.

Мета дослідження полягає в удосконаленні методики оцінки ефективності управлінських рішень стосовно використання нерухомого майна залізничного транспорту, яка базується на науково обґрунтованій системі показників ефективності діяльності управляючої компанії та стану об'єкта нерухомості та адекватному методі «згортки» цих показників в інтегральний.

Виклад основного матеріалу. У роботі [9, с. 104 – 116] запропоновано метод комплексної оцінки ефективності управління нерухомим майном з урахуванням інтересів власника нерухомого майна та управляючого

нерухомістю. Як зауважує автор, «...пропонований метод комплексної оцінки ефективності управління нерухомим майном містить переваги оцінки управління нерухомістю з використанням багатьох різномірних показників, а також дозволяє підготувати власника нерухомого майна до прийняття обґрунтованого рішення щодо форми його взаємодії з управляючим нерухомістю та схеми управління його об'єктом нерухомості».

На нашу думку, ця методика має багато недоліків.

По-перше, з погляду наукової коректності:

- ототожнення груп показників, які впливають на процеси управління нерухомістю та сприяють чи перешкоджають ефективному управлінню, з відповідними потенціалами (1 – управлінський та кадровий, 2 – фінансово-економічний, 3 – ринковий, 4 – виробничий) є некоректним. Адже з теорії економічного потенціалу відомо (хоча і не існує єдиного загальноприйнятого визначення), що економічний потенціал підприємства – це спроможність підприємства формувати і максимально задовольняти попит на свої товари / роботи / послуги, при цьому оптимально використовуючи наявні ресурси та взаємодіючи із зовнішнім середовищем. Кадровий потенціал у загальному вигляді – це сукупність здатностей працівників підприємства виробляти споживчі вартості, які користуються попитом. Ринковий потенціал – це сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності [10, с. 41]. Виробничий потенціал – це сукупність виробничих ресурсів (основних виробничих фондів, оборотних засобів і кадрового потенціалу), які необхідні для здійснення процесу виробництва [11].

З цих визначень та з переліку відповідних показників видно, що ці показники аж ніяк не відображають відповідні потенціали;

- межі значень показників є необґрунтованими; не описана процедура експертних оцінок, не наданий хоча б один приклад анкети, яку заповнювали експерти;
- система показників, яка містить 12 показників, об'єднаних у чотири групи, не повно характеризує

відповідні чотири аспекти ефективності управління нерухомістю;

- метод формування інтегрального показника, використаний у роботі [9, с. 112], є недостатньо коректним (не обґрунтовано значення 200 балів, яке пропонується експертам для розподілу між показниками; також не обґрунтованим є спосіб формування інтегрального показника).

По-друге, з погляду практичного застосування:

- ця методика є занадто трудомісткою, особливо для залізничного транспорту, де немає працівників відповідної кваліфікації з управління нерухомістю;
- ця методика містить занадто багато суб'єктивізму, адже і вибір показників, і обґрунтування їхніх меж значень, і питомих вагів значущості – все здійснено експертним шляхом.

Тому пропонуємо суттєво удосконалити методику

I. В. Моруса за такими напрямками:

- змінити спосіб формування інтегрального показника на науково обґрунтований і коректний;
- удосконалити систему показників ефективності управління нерухомістю з урахуванням принципів повноти та ненадлишковості;
- змінити способи вимірювання показників і, відповідно, їхні межі на науково обґрунтовані та коректні. Обґрунтувати приведення показників різних типів до однієї одиниці виміру та односпрямованості.

1 напрям. Обґрунтування форми інтегрального показника.

Теоретичною основою формування узагальнених багатокритеріальних скалярних оцінок є теорія корисності, заснована на гіпотезі, запропонованій Дж. фон Нейманом й О. Моргенштерном [12, с. 124], про те, що кожна локальна характеристика рішення, оцінювана за частковим критерієм, має для особи, яка приймає рішення (ОПР), деяку цінність (корисність), що може бути виміряна кількісно. Тому існує узагальнена кількісна оцінка переваги рішення. Це означає, що якщо рішення x_1, x_2 є і x_1 переважніше за x_2 , то

$$x_1 \succ x_2 \text{ - } p(x_1) > p(x_2). \quad (1)$$

Таким чином, узагальнена корисність є кількісною оцінкою переваги рішення [13, с. 41].

Розглянемо системологічні підстави вибору виду функції корисності (у даному випадку – інтегрального показника оцінки ефективності управління нерухомістю).

Структурна ідентифікація будь-якої функції, у тому числі функції корисності, припускає необхідність розв'язання двох взаємозалежних завдань:

- виділення значимих факторів, що впливають на її вихідні дані;
- визначення структури, тобто виду оператора, що встановлює зв'язок між вхідними і вихідними даними.

Розв'язання перерахованих завдань пов'язане з висуненням деяких гіпотез. Одна з них заснована на припущенні, що узагальнена корисність будь-якого рішення $x \in X$ визначається значеннями часткових критеріїв $k_i(x)$, $i = \overline{1, n}$,

що характеризують рішення, і в загальному випадку ці характеристики не рівнозначні, тобто мають різні «ваги» для ОПР. Це означає, що функція корисності $p(x)$ може бути записана у вигляді:

$$P(x) = G[\lambda_1, k_1(x)], \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де G – оператор, що визначає вид залежності;

$k_i(x)$ – часткові критерії;

λ_i – параметри ізоморфізму, що приводять різні часткові критерії $k_i(x)$ до єдиного виду і враховують їхні ваги [13, с. 42].

Наступний крок полягає в ідентифікації виду оператора G (форми функції корисності).

Найбільш широко відомі дві форми функції корисності:

- адитивна

$$P_k(x) = \sum_{i=1}^n \lambda_i k_i(x); \quad (3)$$

- мультиплікативна

$$P_k(x) = \prod_{i=1}^n \lambda_i k_i(x). \quad (4)$$

Очевидно, що найінформативнішою є ситуація, коли λ_i задане у вигляді чисельних значень. Оскільки λ_i у цьому випадку є константами, формулу (4) можна представити у вигляді:

$$p_k(x) = \prod_{i=1}^n \lambda_i \prod_{i=1}^n k_i(x). \quad (5)$$

Звідси ясно видно, що мультиплікативна форма не дозволяє врахувати інформацію про важливість часткових критеріїв, тому що $\prod_{i=1}^n \lambda_i$ є постійним масштабним множителем й, отже, всі критерії стають рівно важливими, що не відповідає у загальному випадку вихідній гіпотезі.

Таким чином, адитивна функція корисності (3) є найбільш загальною й універсальною. Тому її ми приймемо для формування інтегрального показника ефективності управління нерухомістю залізничного транспорту.

2 напрям. Удосконалення системи показників ефективності управління нерухомістю з урахуванням принципів повноти та ненадлишковості.

Враховуючи описані вище недоліки, на нашу думку, 4 аспекти ефективного управління нерухомістю повинні називатися:

- 1) показники управлінської і кадрової складової;
- 2) показники фінансово-економічної складової;
- 3) показники маркетингової складової;
- 4) показники виробничої складової.

Сформулюємо методологічні принципи вибору показників для оцінки ефективності управління нерухомістю.

1. Принцип відносності показників: показники повинні бути відносними для того, щоб визначити критичні та максимально можливі значення, тому що для абсолютних показників (таких, як, наприклад, прибуток), визначити ці значення дуже важко.
2. Принцип повноти (комплексності): набір показників повинен достатньо повно характеризувати всі аспекти діяльності управляючої компанії (УК).

3. Принцип ненадлишковості: показники не повинні враховувати одні й ті самі характеристики підприємства, не повинні функціонально залежати один від одного.
4. Принцип вимірюваності: кожен показник повинен допускати можливість оцінки інтенсивності характеристики, що оцінюється, а також чіткого визначення критичного значення (або інтервалу значень).
5. Принцип ізоморфізму: у кінцевому вигляді показники необхідно приводити до ізоморфного вигляду, тобто до однакової спрямованості та одиниць виміру.

Необхідно зазначити, що перераховані вище принципи є суперечливими і не можуть бути задоволені одночасно. Принцип ненадлишковості орієнтує на агрегування (об'єднання) критеріїв, яке часто призводить до протиріччя з принципами повноти та вимірюваності, оскільки об'єднані критерії у загальному випадку мають менш зрозумілий і однозначний зміст і складніше вимірюються. З іншого боку, вимога повноти орієнтує на збільшення кількості показників. Тому, як справедливо зазначено в [13, с. 54], при формуванні набору критеріїв у реальних задачах доводиться йти на компроміси, основою для яких є цілі, задачі аналізу і особливості конкретної системи.

Отже, сформуємо систему показників ефективності управління нерухомістю за 4-ма напрямками.

1 група. Показники управлінської і кадрової складової.

На нашу думку, необхідно враховувати не лише кваліфікацію керівників та працівників управляючої компанії, але й її досвід в цій галузі ринку. Тому пропонуємо додати до наявних показників такі:

- термін існування управляючої компанії на ринку (0 – 5 років – низький рівень цього показника; 5 – 10 років – середній рівень; >10 років – високий рівень);
- досвід роботи з управління аналогічною нерухомістю (якщо протягом терміну свого існування компанія керувала 1 – 5 аналогічними об'єктами – рівень досвіду низький; 6 – 10 аналогічними об'єктами – рівень досвіду середній; >10 об'єктами – рівень досвіду високий).

2 група. Показники фінансово-економічної складової.

Показники рівня рентабельності капіталу управляючої компанії та рентабельності її господарської діяльності тісно пов'язані між собою, а для формування системи показників необхідно, щоб показники були відносно незалежні один від одного [14, с. 64]. Тому пропонуємо залишити з цих показників рентабельність господарської діяльності як показник, який характеризує ефективність ведення бізнесу, і таким чином показує, наскільки ефективно ця компанія може управляти об'єктами нерухомості, переданими їй.

Стосовно третього показника – рівня ліквідності об'єкта нерухомості, переданого в управління, то необхідно зауважити, що цей показник, по-перше, не характеризує економіку управляючої компанії, бо відноситься до об'єкта

управління, по-друге, взагалі не може характеризувати об'єкт управління УК, адже ліквідність активів (у даному випадку об'єкта нерухомості) – це спроможність та швидкість перетворення їх на грошові кошти, а продаж об'єкта не входить до компетенції УК, цю операцію вона може здійснити лише після узгодження з власником об'єкта. Тому цей показник доцільно усунути.

Крім того, до цієї групи доцільно додати показник фінансової стійкості УК, який буде характеризувати її здатність функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у змінюваному внутрішньому і зовнішньому середовищі, яка гарантує платоспроможність та інвестиційну привабливість УК у довгостроковій перспективі в межах припустимого рівня ризику. Як справедливо зазначає Г. В. Савицька [15, с. 275], якщо поточна платоспроможність – це зовнішній прояв фінансового стану підприємства, то фінансова стійкість – внутрішній його бік, який забезпечує стабільну платоспроможність у тривалій перспективі, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків.

Аналіз фінансової стійкості базується головним чином на відносних показниках, оскільки абсолютні показники балансу дуже важко привести до порівняльного вигляду в умовах інфляції (що стосується і показника «чистих активів»).

Оцінка фінансової стійкості виконується на основі аналізу співвідношення власного і позикового капіталу за допомогою таких фінансових коефіцієнтів [15, с. 285]:

- коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу) – характеризує частку власного капіталу підприємства у загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність;
- коефіцієнт концентрації позикового капіталу – характеризує, яка частина активів підприємства сформована за рахунок позикових коштів довгострокового і короткострокового характеру (і доповнює значення попереднього коефіцієнту до 1);
- коефіцієнт фінансової залежності – зворотний до коефіцієнта автономії;
- коефіцієнт поточної заборгованості – показує, яка частина активів сформована за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру;
- коефіцієнт стійкого фінансування – характеризує, яка частина активів балансу сформована за рахунок стійких джерел. Якщо підприємство не користується довгостроковими кредитами і позиками, його величина буде співпадати з величиною коефіцієнта автономії.

Очевидно, що з наведених вище показників треба обрати перший - коефіцієнт автономії, бо всі інші тією чи іншою мірою залежать від нього, пов'язані з ним.

3 група. Показники маркетингової складової:

- якість послуг управляючої компанії;
- частка ринку управління нерухомістю, яку займає УК, або її позиція в рейтингу управляючих компаній;
- ефективність просування послуг УК (інтенсивність захоплення ринку).

На нашу думку, ці показники є адекватними і відповідають принципам вибору показників, сформульованим вище.

4 група. Показники виробничої складової:

- стан основних виробничих фондів об'єкта нерухомості, що передається в управління;
- резерви виробничих потужностей УК;
- технологічна пов'язаність служби експлуатації на об'єкті з виробничими підрозділами УК.

Перший показник є адекватним, він відображає ступінь фізичного та морального зносу об'єкта – ці показники впливають на ефективність його використання, адже більш зношений об'єкт буде приносити менший прибуток власнику (через менші ставки орендної плати, менші зручності тощо).

Другий показник, за інтерпретацією автора, характеризує спроможність УК взяти в управління ще один об'єкт, чи вистачить у УК потужності для його обслуговування, і пропонує розраховувати цей показник як коефіцієнт використання основних виробничих фондів (як відношення виробничих потужностей, які фактично використовуються, до потенційно можливої (проектної) потужності). Але це некоректно, адже розраховано на компанію, що займається виробництвом, а УК не має виробничих потужностей, не виробляє товарів, не виконує будівельних та інших робіт, тому цей показник для УК є некоректним.

З цих же причин третій показник – технологічна пов'язаність служби експлуатації на об'єкті з виробничими підрозділами УК – є некоректним.

Тому пропонуємо використовувати перший показник, розділивши його на:

- коефіцієнт фізичного зносу об'єкта нерухомості;
- коефіцієнт функціонального зносу об'єкта нерухомості;
- коефіцієнт економічного зносу об'єкта нерухомості.

Сформована система показників оцінки ефективності управління нерухомим майном залізничного транспорту наведена в табл. 1.

3 напрям. Аналіз та удосконалення методик визначення показників. Обґрунтування приведення показників різних типів до однієї одиниці виміру та односпрямованості.

Одна з труднощів конструктивної реалізації побудови інтегрального критерію (функції корисності) полягає в тому, що у загальному випадку критерії $k_i(x)$ мають різний зміст, розмірність, інтервал і шкали вимірів, тобто не порівнянні між собою. Тому спочатку їх необхідно привести до деякого загального базису (ізоморфному виду). При цьому процедура приведення повинна бути однотипною для всіх критеріїв, не залежати від їхнього змісту й відображати уявлення ОПР про переваги різних значень оцінки. Така базова оцінка може бути інтегрована як функція корисності часткових критеріїв:

$$p[k_i(x)], \text{ де } p: k_i(x) \rightarrow R^i, i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

Обґрунтуємо вибір виду функції p .

Бажано, щоб функція корисності часткових критеріїв була універсальною та добре пристосованою для врахування особливостей конкретних систем, їхніх цілей і критеріїв. Для цього вона повинна відповідати таким критеріям:

- мати єдиний інтервал змінення $[0;1]$;
- бути безрозмірною та інваріантною до виду екстремума часткового критерію (мінімум або максимум).

Останнє означає, що незалежно від виду екстремума, його найкращому значенню на множині X повинне відповідати максимальне (яке дорівнює 1), а найгіршому – мінімальне (яке дорівнює 0) значення функції корисності. Крім того, функція корисності часткового критерію повинна дозволяти реалізувати як лінійні, так і нелінійні, неубуваючі опуклі нагору або вниз, залежності корисності від абсолютного значення фактору.

Таблиця 1

Система показників оцінки ефективності управління нерухомим майном залізничного транспорту (сформовано авторами)

Група	Показник
1 група. Показники управлінської і кадрової складової	1.1 Кваліфікація управлінського персоналу управляючої компанії
	1.2 Кваліфікація персоналу, що працює безпосередньо на об'єкті нерухомості
	1.3 Термін існування управляючої компанії на ринку
	1.4 Досвід роботи з управління аналогічною нерухомістю
	1.5 Територіальна віддаленість об'єкта нерухомості
2 група. Показники фінансово-економічної складової	2.1 Рентабельність господарської діяльності
	2.2 Коефіцієнт автономії
3 група. Показники маркетингової складової	3.1 Якість послуг управляючої компанії
	3.2 Частка ринку управління нерухомістю, яку займає УК, або її позиція в рейтингу управляючих компаній
	3.3 Ефективність просування послуг УК (інтенсивність захоплення ринку).
4 група. Показники виробничої складової	4.1 Коефіцієнт фізичного зносу об'єкта нерухомості
	4.2 Коефіцієнт функціонального зносу об'єкта нерухомості
	4.3 Коефіцієнт економічного зносу об'єкта нерухомості

Завдання вибору функції корисності, що відповідає зазначеним вище вимогам, відоме в теорії багатокритеріального оцінювання як завдання нормалізації часткових критеріїв. При її розв'язанні передбачається, що залежність корисності від абсолютного значення часткового критерію завжди лінійна, й вибір функцій корисності здійснюється з класу лінійних функцій. Найчастіше використовується кількісна інтервальна шкала, якій відповідає перетворення виду:

$$p(k_i) = v_i k_i(x) + c_i, \quad (7)$$

де $v_i > 0$, c_i – будь-які.

Це можна пояснити тим, що завдання нормалізації часткових критеріїв розглядається формально як завдання вторинного шкалування (вибір єдиної шкали для всіх часткових критеріїв), а не як завдання формалізації інформації про ступінь домінування альтернатив або переваг ОПР.

Як відзначено в [13, с. 56], при виборі виду функцій корисності часткових критеріїв необхідно врахувати також той факт, що вони можуть описуватися не тільки лінійною залежністю, але й нелінійностями різного типу.

Всім перерахованим вимогам відповідає функція локальної корисності виду:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{k_i(x) - k_{iH2}}{k_{iHK} - k_{iH2}} \right)^{\alpha_i}, \quad (8)$$

де $k_i(x)$ – значення часткового критерію;

k_{iHK} – найкраще значення часткового критерію;

k_{iH2} – найгірше значення часткового критерію, які він приймає на області припустимих рішень X .

Залежно від виду екстремуму (напряму домінування):

$$K_{iHK} \begin{cases} \max k_i, \text{ якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ x \in X \\ \min k_i, \text{ якщо } k_i(x) \rightarrow \min; \\ x \in X \end{cases} \quad (9)$$

$$K_{iHK} \begin{cases} \min k_i, \text{ якщо } k_i(x) \rightarrow \max \\ x \in X \\ \max k_i, \text{ якщо } k_i(x) \rightarrow \min. \\ x \in X \end{cases} \quad (10)$$

Параметр α_i визначає вид залежності:

- при $0 < \alpha_i < 1$ – опукла нагору;
- при $\alpha_i = 1$ – лінійна;
- при $\alpha_i > 1$ – опукла вниз відповідно.

У показників нашого дослідження має місце лінійна залежність, тому $\alpha_i = 1$.

Таким чином, обрана функція корисності часткових критеріїв є інтервальною нелінійною шкалою з адаптованими до конкретної ситуації параметрами v_i , c_i , α_i . Причому при $\alpha_i = 1$ вона перетворюється на лінійну інтервальну шкалу [13, с. 57 – 59].

Проаналізуємо методики розрахунку показників, наведені автором [9, с. 90], на основі яких буде визначатися інтегральний показник, і при необхідності удосконалимо їх. Також визначимо тип показника і спосіб його приведення до ізоморфного вигляду.

1 група. Показники управлінської і кадрової складової

1.1. Кваліфікація управлінського персоналу УК (управляючих нерухомістю) можна оцінити інтегральним показником ($Ч_{заг}$), який складається із трьох простих компонентів ($Ч_1, Ч_2, Ч_3$) і одного комплексного (табл. 2), який містить три складові ($Ч_4, Ч_5, Ч_6$).

Таблиця 2

Показники, що характеризують кваліфікацію управлінського персоналу управляючої компанії (управляючих нерухомістю) [9, с. 93]

Показник	Позначення	Питома вага
1. Управлінський персонал з вищою освітою	N_1	0,4
2. Управлінський персонал, що проходив підвищення кваліфікації в останні 3 роки	N_2	0,2
3. Управлінський персонал з досвідом управлінської роботи більше 3 років	N_3	0,3
4. Рівень професійних знань управлінського персоналу:		
4.1. Знання в області теорії управління	N_4	0,1
4.2. Знання в галузі економіки	N_5	0,1
4.3. Знання правових основ	N_6	0,1
5. Усього керівного персоналу	$N_{заг}$	–

Усі ці показники змінюються від нуля до одиниці. Нульове значення показника означає, що персоналу, який володіє тими або іншими знаннями і навичками, в компанії немає. Значення показника, рівне одиниці, означає, що усі керівники мають відповідні знання і навички. Питома вага кожного із шести показників визначена експертами та при необхідності може бути скоректована [9, с. 93]. Загальне інтегроване значення показника кваліфікації управлінського персоналу управляючої компанії (управляючих нерухомістю) становить [9, с. 93]:

$$Ч_{заг} = N_1 * 0,4 + N_2 * 0,2 + N_3 * 0,3 + N_4 * 0,1 + N_5 * 0,1 + N_6 * 0,1, \quad (11)$$

де N – питома вага управлінського персоналу з певними якостями, у загальній чисельності керівного персоналу, частки од.

Очевидно, що в цій методиці сума питомих ваг значущості дорівнює 1,2, що є некоректним, адже вона повинна дорівнювати 1,0.

Тому, а також з урахуванням найбільшої значущості знань з управління нерухомістю, економіки та права, про-

понуємо присвоїти показникам $N_4 - N_6$ найбільші питомі ваги, які в сумі забезпечують $\frac{3}{4}$ значущості (по 0,25), а іншим трьом показникам – питомі ваги, які в сумі забезпечують $\frac{1}{4}$ значущості (0,08, 0,08 та 0,09 відповідно, що в сумі складає 0,25).

Очевидно, що цей показник – стимулятор, найкраще його значення дорівнює 1 (у випадку, коли всі керівники мають необхідну кваліфікацію і досвід роботи), найгірше – дорівнює 0 (у гіпотетичному випадку відсутності жодних знань та досвіду у всього керівного складу УК). Тому він не потребує приведення до ізоморфного вигляду, він уже є таким.

1.2. Кваліфікація персоналу, що працює безпосередньо на об'єкті нерухомості, також оцінюється інтегральним трикомпонентним показником (табл. 3). Методика розрахунку складається у визначенні питомих вагів кваліфікованих фахівців $N_1 - N_3$, які мають необхідні навички та знання, у загальній чисельності працівників УК. Усі ці показники змінюються від нуля до одиниці. Нульове значення показника означає, що персоналу, що має ти або інші знання і навички, в компанії немає. Значення показника, рівне одиниці, означає, що усі кваліфіковані фахівці мають відповідні знання і навички.

Таблиця 3

Показники, що характеризують кваліфікацію персоналу, який працює безпосередньо на об'єкті нерухомості [9, с. 93]

Показник	Позначення	Питома вага
1. Персонал з досвідом роботи більше 1 року в цій компанії по цій спеціальності	N_1	0,4
2. Персонал з досвідом роботи за фахом більше 3 років	N_2	0,3
3. Персонал з вищою професійною освітою	N_3	0,2
Усього персоналу, що працює безпосередньо на об'єкті нерухомості	$N_{\text{заг}}$	-

Питомі ваги, як у попередній методиці, визначені експертним шляхом.

Загальне інтегроване значення показника, що характеризує кваліфікацію персоналу, який працює безпосередньо на об'єкті нерухомості, визначається аналогічно, як у попередній методиці [9, с. 94]:

Очевидно, що і в цій методиці сума питомих вагів значущості є некоректною, вона дорівнює 0,9, а повинна дорівнювати 1,0.

На нашу думку, ці показники є рівно значущими, тому пропонуємо присвоїти їм питомі ваги – 0,33, 0,33 та 0,34 відповідно.

Очевидно, що цей показник – стимулятор, найкраще його значення дорівнює 1 (у випадку, коли весь персонал працює безпосередньо на об'єкті нерухомості, має необхідну кваліфікацію і досвід роботи), найгірше – дорівнює 0 (у гіпотетичному випадку відсутності жодних знань та досвіду у всього персоналу). Тому він не потребує приведення до ізоморфного вигляду, він уже є таким.

1.3. Термін існування управляючої компанії на ринку пропонується ранжувати таким чином:

- 0 – 5 років – низький рівень цього показника;
- 6 – 10 років – середній рівень;
- 10 років і більше – високий рівень.

Це показник-стимулятор з невизначеною верхньою межею. Для приведення його до ізоморфного вигляду необхідно, по-перше, обмежити його верхню межу. Тому пропонуємо при його значенні більше 15 років присвоювати максимальну оцінку, яка дорівнює 1,0).

По-друге, приведення до ізоморфного вигляду здійснюється згідно з формулою (8), в якій найкраще значення даного показника (часткового критерію $k_{\text{нк}}$) для даного показника складе 15 років, найгірше значення даного показника (часткового критерію $k_{\text{нк}}$) для даного показника складе 0 років).

Наприклад:

- при значенні 3 роки приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{3-0}{15-0}\right)^1 = 0,2;$$

- при значенні 12 років приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{12-0}{15-0}\right)^1 = 0,8.$$

Таким чином, цей показник є стимулятором, до якого застосовується процедура приведення його до ізоморфного вигляду.

1.4. Досвід роботи УК з управління аналогічною нерухомістю пропонується ранжувати таким чином:

- якщо протягом терміну свого існування компанія керувала 1 – 5 аналогічними об'єктами – рівень досвіду низький;
- якщо протягом терміну свого існування компанія керувала 6 – 10 аналогічними об'єктами – рівень досвіду середній;
- якщо протягом терміну свого існування компанія керувала 11 – 15 подібними об'єктами – рівень досвіду високий.

Цей показник аналогічний попередньому, і процедура приведення його до ізоморфного вигляду аналогічна.

Це показник-стимулятор з невизначеною верхньою межею. Для приведення його до ізоморфного вигляду необхідно, по-перше, обмежити його верхню межу. Тому пропонуємо при його значенні більше 15 об'єктів присвоювати максимальну оцінку, яка дорівнює 1,0.

По-друге, приведення до ізоморфного вигляду здійснюється згідно з формулою (8), в якій найкраще значен-

ня для даного показника (часткового критерію $k_{инк}$) складе 15 об'єктів, найгірше значення даного показника (часткового критерію $k_{инз}$) складе 0 об'єктів.

1.5. Територіальна віддаленість об'єкта нерухомості від управляючого нерухомістю.

Територіальна віддаленість нерухомості (об'єкта управління) від керівного персоналу управляючої компанії безпосередньо впливає на якість послуг, що надаються нею власникові і користувачам нерухомості, оскільки у міру віддалення об'єкта управління від керівного персоналу керування цим об'єктом знижується.

Цей показник автором [9, с. 95 – 96] запропоновано визначати таким чином:

1 бал – керівник знаходиться безпосередньо на об'єкті;

3 бали – керівник знаходиться в півгодинній доступності;

4 бали – керівник знаходиться в двогодинній доступності;

4 бали – керівник знаходиться в годинний доступності;

5 балів – керівник знаходиться у більш ніж двогодинний доступності.

Отже, він є показником-дестимулятором і вимірюється за 5-бальною шкалою. Тому він потребує процедури приведення його до ізоморфного вигляду. Згідно з формулою (8), найкраще значення даного показника (часткового критерію $k_{инк}$) складе 1 бал, найгірше значення для даного показника (часткового критерію $k_{инз}$) складе 5 балів.

Наприклад:

- при значенні 2 бали приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{2-5}{1-5}\right)^1 = 0,75;$$

- при значенні 4 бали приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{4-5}{1-5}\right)^1 = 0,25.$$

2 група. Показники фінансово-економічної складової

2.1. Рентабельність господарської діяльності визначається за загальновідомою формулою і вимірюється у відсотках.

Вважаємо недоцільним розглядати нерентабельні управляючі компанії взагалі, як такі, яким ми не можемо довірити в управління наші об'єкти нерухомості. Тому в якості найгіршого значення встановлюємо 0 %. Тепер треба обмежити максимальне значення цього показника. Як показує практика, рентабельність управляючих компаній рідко перевищує 30 %, особливо на нестабільному українському ринку, тому вважаємо доцільним встановити 30 % у якості такого, до якого треба прагнути, найкращого.

Отже, згідно з формулою (8), найкраще значення даного показника (часткового критерію $k_{инк}$) складе 30 %, найгірше значення даного показника (часткового критерію $k_{инз}$) складе 0 %.

Наприклад:

- при значенні 14 % приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{14-0}{30-0}\right)^1 = 0,47;$$

- при значенні 2 % приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{2-0}{30-0}\right)^1 = 0,067.$$

2.2. Коефіцієнт автономії компанії визначається за загальновідомою формулою і являє собою показник-стимулятор, найгірше його значення дорівнює 0 (коли компанія має лише позикові кошти і не має власних), найкраще дорівнює 1 (у протилежній ситуації). Тому цей показник не вимагає приведення його до ізоморфного вигляду.

3 група. Показники маркетингової складової

3.1. Якість послуг управляючої компанії

Цей показник характеризує питому вагу послуг компанії, що управляє, до яких були пред'явлені претензії користувачів нерухомості. Показник розраховується як відношення об'єму робіт і послуг (у вартісному вираженні) з претензіями до загального об'єму робіт і послуг.

Граничних значень показника, які є точкою відліку для встановлення діапазону, в межах якого оцінюється його вплив на прийняття рішень про готовність компанії, що управляє, прийняти нерухомість в управління, набуті рівними 0,0 (претензій не було) і 0,2. Розподіл значень показника по п'яти дискретних станах визначений таким чином:

0,00 – дуже сприятливий стан;

0,01 – 0,05 – сприятливий стан;

0,06 – 0,10 – помірний стан;

0,11 – 0,19 – несприятливий стан;

0,2 і більше – дуже несприятливе [9, с. 98].

Цей показник – дестимулятор, і його необхідно приводити до ізоморфного вигляду.

Отже, згідно з формулою (8), найкраще значення даного показника (часткового критерію $k_{инк}$) складе 0, найгірше значення даного показника (часткового критерію $k_{инз}$) складе 0,2.

Наприклад:

- при значенні 0,1 приведення до ізоморфного вигляду значення показника складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{0,1-0,2}{0-0,2}\right)^1 = 0,50;$$

- при значенні 0,19 значення показника, приведення до ізоморфного вигляду, складе:

$$p_i[k_i(x)] = \left(\frac{0,19-0,2}{0-0,2}\right)^1 = 0,05.$$

3.2. Частка ринку управління нерухомістю, яку займає УК, або її позиція в рейтингу управляючих компаній.

Цей показник носить оцінний характер і визначається як відношення площ нерухомості одного і того самого функціонального призначення, що знаходяться в управлінні компанії, що управляє, в цьому регіоні, до загальної кіль-

кості площ такого функціонального призначення в даному регіоні.

Залежно від цього розподіляються місця керівників компанії у загальному рейтингу по одному з видів нерухомості.

У разі відсутності рейтингу компанії, що управляють, побудованого на долях ринку нерухомості, які займають ці компанії, доцільно використати загальнодоступні рейтинги управляючих компаній. Наприклад, краща сотня УК.

Граничних значень показника, які є точкою відліку для встановлення діапазону, в межах якого оцінюється його вплив на прийняття рішень, набути рівними 1 (перше місце в рейтингу) і 200 (останнє місце в рейтингу). Розподіл значень показника по п'яти дискретних станах, визначено таким чином:

- I – 10 – дуже сприятливий стан;
- II – 30 – сприятливий стан;
- 31 – 100 – помірний стан;
- 100 – 200 – несприятливий стан;
- 200 і більше – дуже несприятливе [9, с. 99].

На нашу думку, частку ринку, яку займає управляюча компанія, можна визначити лише при наявності достовірної інформації. Цей показник – стимулятор, його межі – від 0 (найгірше значення) до 1 (найкраще значення), він не потребує проведення до ізоморфного вигляду, він уже є таким.

Рейтингом компаній з управління нерухомістю можна скористатися, звісно, за його наявності. На нашу думку, запропоновані автором межі (від 1 до 200) не завжди можна застосовувати, адже 200 компаній на ринку України немає. Тому пропонуємо прийняти 1 місце – найкращим значенням цього показника, останнє місце (воно може бути 10-м, 37-м або 78-м) – найгіршим, і здійснити приведення цього показника-дестимулятора до ізоморфного вигляду за формулою (8), як описано вище.

3.3. Ефективність просування послуг УК (інтенсивність захоплення ринку).

Показник визначається як відношення об'єму робіт і послуг, реалізованих новим власникам нерухомого майна, до загального об'єму робіт, що реалізуються, і послуг. Об'єм послуг, реалізованих новим власникам нерухомого майна, визначається для декількох останніх місяців, передуючих процесу передачі нерухомого майна в управління.

Граничні значення показника, які є точкою відліку для встановлення діапазону, в межах якого оцінюється його вплив на прийняття рішень про готовність УК прийняти нерухомість в управління, прийняті рівними 0,02 і 0,2. Розподіл значень показника по п'яти дискретних станах здійснено наступним чином:

- 0,20 і більше – дуже сприятливий стан;
- 0,10 – 0,19 – сприятливий стан;
- 0,05 – 0,09 – помірний стан;
- 0,02 – 0,04 – несприятливий стан;
- 0,01 і менш – дуже несприятливий стан [9, с. 99 – 100].

На нашу думку, можна скористатися граничними значеннями цього показника (0,2 та 0,02). Це показник – дестимулятор, який необхідно приводити до ізоморфного вигляду за допомогою формули (8), як описано вище.

4 група. Показники виробничої складової

Згідно з національним стандартом з оцінної діяльності №1,

- фізичний знос – знос, зумовлений частковою або повною втратою первісних технічних та технологічних якостей об'єкта оцінки;
- функціональний знос – знос, зумовлений частковою або повною втратою первісних функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки;
- економічний (зовнішній) знос – знос, зумовлений впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів на об'єкт оцінки [16].

Згідно з національним стандартом з оцінної діяльності №2, розрахунок величини зносу земельних поліпшень може здійснюватися шляхом застосування методу розбивки або методу строку життя. Метод розбивки передбачає обґрунтування та визначення величини кожного виду зносу, що наявний в об'єкта оцінки, окремо. При цьому можуть проводитися такі оцінні процедури:

- величина фізичного зносу розраховується за кожним конструктивним елементом окремо або шляхом узагальненої оцінки, виходячи з фактичного фізичного (технічного) стану земельних поліпшень у цілому на дату оцінки. Фізичний знос може визначатися шляхом розрахунку необхідних витрат на усунення (створення, заміну) ознак фізичного зносу;
- величина функціонального зносу розраховується, виходячи з наявних ознак невідповідності споживчих характеристик об'єкта оцінки сучасним вимогам щодо подібного нерухомого майна на ринку (відсутності певних споживчих характеристик або наявності надлишкових споживчих якостей земельних поліпшень). Функціональний знос може визначатися шляхом розрахунку необхідних витрат на усунення (створення, заміну) ознак функціонального зносу. Іншим способом урахування функціонального зносу є визначення вартості заміщення об'єкта оцінки шляхом використання інформації про вартість функціонального аналога, що не має ознак функціонального зносу, наявних у об'єкта оцінки;
- величина економічного зносу розраховується на основі порівняння прогнозованого доходу від найбільш ефективного використання подібного нерухомого майна на дату оцінки з прогнозованим доходом від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки з урахуванням частки земельних поліпшень; прогнозованої завантаженості об'єкта оцінки за умови найбільш ефективного використання з його проектною потужністю; цін продажу (цін пропозиції) подібного нерухомого майна, що містить ознаки економічного зносу, з цінами продажу (цінами пропозиції) подібного нерухомого майна, яке не містить ознак такого зносу, але є подібним за іншими суттєвими ознаками;
- коефіцієнт сукупного зносу (придатності) визначається як добуток відповідних коефіцієнтів фізичного, функціонального та економічного зносу, що наявні в об'єкта оцінки [17].

Метод строку життя базується на обґрунтованому припущенні про залишковий строк економічного життя. При застосуванні цього методу всі наявні види зносу об'єкта оцінки вважаються повністю врахованими.

Таким чином, легко визначити лише коефіцієнт фізичного зносу, а визначення функціонального та економічного зносу є складним та трудомістким завданням, особливо для об'єктів залізничного транспорту, які мають специфіку та значний строк експлуатації. Крім трудомісткості, визначення функціонального та економічного зносу являє також методологічну проблему. Так, В. Є. Бачевський [18] зазначає, що функціональний знос у Стандарті визначений неважно («знос, зумовлений частковою або повною втратою первісних функціональних (споживчих) характеристик об'єкта оцінки»), оскільки зникають ці характеристики, у першу чергу, внаслідок втрати технічних та технологічних (особливо якщо об'єкт виробничого призначення), які, згідно зі стандартом, є ознаками фізичного зносу. Він також вважає, що економічний знос (за стандартами «знос, зумовлений впливом соціально-економічних, екологічних та інших факторів на об'єкт оцінки») також сформульований некоректно, адже хіба зовнішні до об'єкта хімічно-фізичні природні процеси в купі з такими екологічними явищами, як підвищена вологість, жорстка вода, кислотні випари, не зумовлюють саме фізичного зносу, хоча відповідають, згідно з таким визначенням, ознакам «економічного». Модернізація, встановлення захисних засобів в змозі усунути ті ж екологічні та ергономічні обмеження, що накладають зовнішні фактори за так званним економічним зносом так само, як для будь-якого іншого виду морального зносу другого роду. На думку В. Є. Бачевського, взагалі будь-який знос для оцінки є економічним, бо визнається як втрата вартості. Він пропонує повернутися до класичного фізичного та морального зносу.

Враховуючи вищевказане, з урахуванням, що надто складно та трудомістко оцінювати окремо три види зносу, доцільним вважаємо визначення коефіцієнта сукупного

зносу об'єкта нерухомості за методом строку життя. Він базується на припущенні, що втрати вартості об'єкта за рахунок фізичних руйнувань, функціонального старіння та різних зовнішніх факторів пропорційні його віку. У зв'язку з цим в оцінній практиці прийнято виділяти:

- термін фізичного життя об'єкта (*Сфж*) – період часу, протягом якого об'єкт власності реально існує (від дати введення в експлуатацію і до моменту його руйнування);
- термін економічного життя об'єкта (*Сеж*) – період часу, протягом якого об'єкт власності додає вартість до сукупної вартості майна, враховуючи й отримання прибутку від його використання (від дати введення в експлуатацію і до того моменту, коли поліпшення перестають додавати вартість до сукупної вартості майна);
- ефективний вік об'єкта (*Веф*) – вік «на скільки років виглядає об'єкт власності» з урахуванням його технічного стану, зовнішнього вигляду, дизайну й економічних факторів, що впливають на його вартість;
- термін економічного життя, що залишився (*Сзал*), – період часу від дати оцінки до кінця економічного життя, тобто до дати, коли внесок об'єкта у сукупну вартість стає рівним нулю внаслідок старіння) [19].

З урахуванням перелічених періодів у процесі експлуатації об'єкта нерухомості процент сукупного зносу у відновлювальній вартості (*СЗ* %) розраховується за формулою [19]:

$$СЗ \% = Веф * 100 / Сеж. \quad (12)$$

Цей показник доцільно визначати не у відсотках, а у долях одиниці, він є показником-дестимулятором і підлягає процедурі приведення до ізоморфного вигляду, яку описано вище.

Таким чином, з урахуванням вищевикладеного, система показників набуває остаточного вигляду (табл. 4).

Таблиця 4

Сформована система показників оцінки ефективності управління нерухомим майном залізничного транспорту
(сформовано автором)

Група	Показник
1 група. Показники управлінської і кадрової складової	1.1 Кваліфікація управлінського персоналу управляючої компанії
	1.2 Кваліфікація персоналу, що працює безпосередньо на об'єкті нерухомості
	1.3 Термін існування управляючої компанії на ринку
	1.4 Досвід роботи з управління аналогічною нерухомістю
	1.5 Територіальна віддаленість об'єкта нерухомості
2 група. Показники фінансово-економічної складової	2.1 Рентабельність господарської діяльності
	2.2 Коефіцієнт автономії
3 група. Показники маркетингової складової	3.1 Якість послуг управляючої компанії
	3.2 Частка ринку управління нерухомістю, яку займає УК, або її позиція в рейтингу управляючих компаній
	3.3 Ефективність просування послуг УК (інтенсивність захоплення ринку)
4 група. Показники виробничої складової	4.1 Процент сукупного зносу у відновлювальній вартості об'єкта (враховує фізичне, функціональне та економічне старіння об'єкта)

Отже, інтегральний показник ефективності управління нерухомістю залізничного транспорту буде мати такий вигляд:

$$I_{\text{еф.упр.нер}} = a_1 * I_{\text{упр.кадр.}} + a_2 * I_{\text{фін.ек.}} + a_3 * I_{\text{маркет}} + a_4 * I_{\text{вироб.}} \quad (13)$$

де $I_{\text{упр.кадр.}}$ – груповий показник управлінської і кадрової складової;

$I_{\text{фін.ек.}}$ – груповий показник фінансово-економічної складової;

$I_{\text{маркет}}$ – груповий показник маркетингової складової;

$I_{\text{вироб.}}$ – груповий показник виробничої складової;

a_1, a_2, a_3, a_4 – питомі ваги значущості певних складових для забезпечення ефективного управління нерухомістю залізничного транспорту, $\sum_{i=1}^4 a_i = 1$.

Вважаємо, з урахуванням сучасного стану залізничного транспорту України, всі чотири складові рівнозначущі, тому $a_1 = a_2 = a_3 = a_4 = 0,25$.

Не виключено, що при зміні зовнішніх та внутрішніх чинників ефективності управління нерухомістю залізничного транспорту питомі ваги значущості групових показників будуть змінюватися, їх доцільно буде визначати експертним шляхом.

Цей показник повинен розраховуватися при прийнятті рішень з вибору конкретної управляючої компанії для передачу їй в управління певного об'єкта (об'єктів) залізничного транспорту.

Ранжирування нового інтегрального показника з метою прийняття рішень з передачі об'єктів в управління конкретній управляючій компанії буде здійснюватися наступним чином (табл. 5).

Таким чином, ця методика дозволить керівникам залізничної галузі обґрунтовано приймати рішення з ефективного використання комерційних об'єктів.

Таблиця 5

Ранжирування інтегрального показника ефективності управління нерухомістю залізничного транспорту (сформовано авторами)

Інтервали значень	Сутність	Характеристика
0,00 – 0,33	Низький рівень	Управління нерухомістю за допомогою послуг конкретної управляючої компанії буде не-ефективним, недоцільно передача об'єктів в управління саме цій компанії
0,34 – 0,66	Середній рівень	Управління нерухомістю за допомогою послуг конкретної управляючої компанії буде малоефективним, прийняття рішення про передачу об'єктів в управління саме цій компанії потребує додаткового обґрунтування
0,67 – 1,00	Високий рівень	Управління нерухомістю за допомогою послуг конкретної управляючої компанії буде ефективним, передача об'єктів в управління саме цій компанії є доцільною

Висновки. Викладені вище положення дають змогу сформулювати такі висновки.

Удосконалення методики оцінки ефективності управлінських рішень щодо використання нерухомого майна залізничного транспорту, яка, на відміну від існуючих, ґрунтується на науково обґрунтованій системі показників ефективності діяльності управляючої компанії та стану об'єкта нерухомості, та адекватному методі «згортки» цих показників в інтегральний, дозволить обґрунтовано приймати рішення з передачі об'єктів залізничного транспорту в управління професійно управляючій компанії, обрати з декількох компаній найбільш ефективну саме для управління конкретним об'єктом (об'єктами) нерухомості залізничного транспорту. Обґрунтовано, що важливою складовою реформування залізничної галузі за ринкових умов є утворення ефективної системи управління нерухомим майном залізничного транспорту та розвиток професійної форми управління галузевою нерухомістю. Підвищення ефективності управління нерухомістю власністю дозволяє отримувати найбільшу користь від використання кожного об'єкта нерухомості.

ЛІТЕРАТУРА

1. Асаул А. Н. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы : монография / А. Н. Асаул, Д. А. Гордеев, Е. И. Ушакова; под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : ГАСУ, 2008. – 334 с.
2. Балабанов И. Т. Экономика недвижимости / И. Т. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 208 с.
3. Экономика и управление недвижимостью на железнодорожном транспорте : учебник / Б. А. Волков, Г. В. Федотов, А. А. Гавриленков; под ред. Б. А. Волкова. – М. : ГОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2007. – 637 с.
4. Гненний О. М. Методи оцінки майна та майнових прав в Україні : монографія / О. М. Гненний. – Дніпропетровськ : Вид-во «Маковецький», 2012. – 264 с.
5. Гончар С. Н. Повышение эффективности использования имущества непрофильной сферы железнодорожного транспорта : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Н. Гончар ; ДГУПС. – Хабаровск, 2006. – 22 с.
6. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози. 2007 – 2013 : монографія / О. Драпівковський, В. Шалаєв, І. Іванова. – К. : Арт Економі, 2012. – 240 с.
7. Коланьков С. В. Оценка рыночной стоимости и эффективности сделок с недвижимостью железнодорожного тран-

спорта : монографія / С. В. Коланьков, В. С. Меркушева. – М. : Маршрут, 2006. – 277 с.

8. Макаренко М. В. Нерухомість в системі корпоративного управління на залізничному транспорті / М. В. Макаренко, Т. І. Лозова, Г. Ю. Олійник. – К. : ДЕТУТ, 2009. – 327 с.

9. Морус І. В. Методические основы эффективного управления недвижимым имуществом : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. В. Морус. – М., 2008. – 153 с.

10. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия / Е. В. Попов. – М. : Изд-во «Экономика», 2002. – 559 с.

11. Плетникова І. Л. Управління потенціалом підприємства : конспект лекцій з дисципліни. Ч. I / І. Л. Плетникова. – Х. : УкрДАЗТ, 2005. – 16 с.

12. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970. – 707 с.

13. Петров Э. Г. Методы и средства принятия решений в социально-экономических и технических системах / Э. Г. Петров, М. В. Новожилова, И. В. Гребенник, Н. А. Соколова. – Херсон : ОЛДИ-плюс, 2003. – 380 с.

14. Дикань В. Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємств : монографія / В. Л. Дикань, І. Л. Назаренко ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х. : УкрДАЗТ, 2011. – 142 с.

15. Савицкая Г. В. Экономический анализ : учебник / Г. В. Савицкая. – 9-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2006. – 640 с.

16. Загальні засади оцінки майна і майнових прав : Національний стандарт № 1, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

17. Оцінка нерухомого майна : Національний стандарт № 2, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.2004 р. № 1442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

18. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблodsка, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/24147-podlennya-znosu-za-oznakami-yogo-viniknennya-.html>

19. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблodsка, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 398 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bookwu.net/book_ekonomika-pidpriyemstva_1145/18_4.-ocinka-vartosti-budivel-i-sporudh

REFERENCES

Asaul, A. N., Gordeev, D. A., and Ushakova, E. I. <i>Razvitie rynka zhiloy nedvizhimosti kak samoorganizuiushcheyisa sistemy</i> [The development of the real estate market as a self-organizing system]. St. Petersburg: GASU, 2008.

Balabanov, I. T. <i>Ekonomika nedvizhimosti</i> [Real Estate Economics]. St. Petersburg: Piter, 2000.

Volkov, B. A., Fedotov, G. V., and Gavrilencov, A. A. <i>Ekonomika i upravlenie nedvizhimosti na zheleznodorozhnom transporte</i> [Economics and management of real estate on

the railways]. Moscow: GOU «Uchebno-metodicheskiy tsentr po obrazovaniyu na zheleznodorozhnom transporte», 2007.

Hnennyi, O. M. <i>Metody otsinky maina ta mainovykh prav v Ukraini</i> [Methods of assessment of property and property rights in Ukraine]. Dnipropetrovsk: Makovetskiy, 2012.

Gonchar, S. N. "Povyshenie effektivnosti ispolzovaniia imushchestva neprofilnoy sfery zheleznodorozhnogo transporta" [Improving the efficiency of use of the property of non-core field of railway transport]. <i>avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05</i>, 2006.

Drapikovskiy, O., Shalaiev, V., and Ivanova, I. <i>Tendentsii rynku nerukhomosti Ukrainy: realii ta prohnozy. 2007 - 2013</i> [Trends in the real estate market of Ukraine: Reality and forecasts. 2007 - 2013]. Kyiv: Art Ekonomi, 2012.

Kolankov, S. V., and Merkusheva, V. S. <i>Otsenka rynchnoy stoimosti i effektivnosti sdelok s nedvizhimosti zheleznodorozhnogo transporta</i> [Valuation and efficiency of real estate transactions rail]. Moscow: Marshrut, 2006.

Makarenko, M. V., Lozova, T. I., and Oliinyk, H. Yu. <i>Nerukhomist v systemi korporativnoho upravlinnia na zaliznychnomu transporti</i> [Real Estate in corporate governance in rail transport]. Kyiv: DETUT, 2009.

Morus, I. V. "Metodicheskie osnovy effektivnogo upravleniia nedvizhimym imushchestvom" [Methodical bases of effective management of real estate]. <i>dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.05</i>, 2008.

Popov, E. V. <i>Rynochnyy potentsial predpriiatiia</i> [The market potential of the enterprise]. Moscow: Ekonomika, 2002.

Pletnykova, I. L. <i>Upravlinnia potentsialom pidpriyemstva</i> [Managing potential business]. Kharkiv: UkrDAZT, 2005.

Neyman, Dzh., and Morgenshtern, O. <i>Teoriia igr i ekonomicheskoe povedenie</i> [Theory of Games and Economic Behavior]. Moscow: Nauka, 1970.

Petrov, E. G. et al. <i>Metody i sredstva priniatiia resheniy v sotsialno-ekonomicheskikh i tekhnicheskikh sistemakh</i> [Methods and tools for decision-making in social, economic and technical systems]. Kherson: OLDI-plus, 2003.

Dykan, V. L., and Nazarenko, I. L. <i>Kompleksna metodyka vyznachennia rivnia ekonomichnoi bezpeky, otsinky ryzykiv ta imovirnosti bankrutstva pidpriyemstva</i> [The complex method of determining the level of economic security, risk and probability of bankruptcy]. Kharkiv: UkrDAZT, 2011.

Savitskaia, G. V. <i>Ekonomicheskii analiz</i> [Economic analysis]. Moscow: Novoe znanie, 2006.

[Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

[Legal Act of Ukraine] (2004). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

Bachevskiy, B. Ye., Zablodskaya, I. V., and Reshetniak, O. O. "Potentsial i rozvytok pidpriyemstva" [Potential and development company]. <http://westudents.com.ua/glavy/24147-podlennya-znosu-za-oznakami-yogo-viniknennya-.html>

Bachevskiy, B. Ye., Zablodskaya, I. V., and Reshetniak, O. O. "Potentsial i rozvytok pidpriyemstva" [Potential and development company]. http://bookwu.net/book_ekonomika-pidpriyemstva_1145/18_4.-ocinka-vartosti-budivel-i-sporudh

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2015 ІЛЛЯШЕНКО О. В.

УДК 658.012.8

Ілляшенко О. В.

Модель оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства

Система економічної безпеки підприємства не може функціонувати без механізму управління, який нівелює вплив негативних чинників і зменшує інтенсивність загроз стабільній діяльності підприємства. Однією з передумов дії механізму управління системою економічної безпеки підприємства є результати оцінювання стану системи. В оцінюванні стану системи економічної безпеки підприємства використано основні параметри її функціонування за видами менеджменту (стратегічний, операційний, фінансовий, інноваційний, кадровий, маркетинговий). Для реалізації функціонального підходу до оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства розроблено економіко-математичну модель, опис створення якої надано у статті. Для уточнення категоріального результату моделі використано локальні оцінки вибраних видів менеджменту. Пропонована модель дозволяє оцінити збалансованість системи економічної безпеки підприємства, а також виявити її недосконалість у межах конкретної сфери управління.

Ключові слова: підприємство, економічна безпека, система, стан, оцінювання, модель, вид менеджменту

Табл.: 1. **Формул:** 27. **Бібл.:** 14.

Ілляшенко Олена Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та прикладної статистики, Інститут хімічних технологій Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля (вул. Леніна, 31, Рубіжне, Луганська область, 93009, Україна)

Email: evi.1972@mail.ru

УДК 658.012.8

UDC 658.012.8

Ильяшенко Е. В. Модель оценки состояния системы экономической безопасности предприятия

Система экономической безопасности предприятия не может функционировать без механизма управления, который нивелирует влияние негативных факторов и уменьшает интенсивность угроз стабильной деятельности предприятия. Одной из предпосылок действия механизма управления системой экономической безопасности предприятия являются оценки состояния системы. В оценке состояния системы экономической безопасности предприятия использованы основные параметры ее функционирования по видам менеджмента (стратегический, операционный, финансовый, инновационный, кадровый, маркетинговый). Для реализации функционального подхода к оценке состояния системы экономической безопасности предприятия разработана экономико-математическая модель, описание создания которой предоставлено в статье. Для уточнения категоріального результата модели использованы локальные оценки выбранных видов менеджмента. Предложенная модель позволяет оценить сбалансированность системы экономической безопасности предприятия, а также выявить ее несовершенство в пределах конкретной сферы управления.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, система, состояние, оценивание, модель, вид менеджмента

Табл.: 1. **Формул:** 27. **Библ.:** 14.

Илляшенко Елена Викторовна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия и прикладной статистики, Институт химических технологий Восточноукраинского национального университета им. В. Даля (ул. Ленина, 31, Рубежное, Луганская область, 93009, Украина)

Email: evi.1972@mail.ru

Illiashenko O. V. The Model of Assessing the State of the Enterprise Economic Security System

The economic security system of the enterprise can not function without a control mechanism, which neutralizes the impact of negative factors and reduces intensity of threats to the stability of the enterprise activity. One of the prerequisites for the operation of the control mechanism of the economic security system is assessment of the system state. When assessing the state of the enterprise economic security there were used the main parameters of its operation by types of management (strategic, operational, financial, innovation, human resources, marketing ones). For the implementation of the functional approach to assessing the state of the enterprise economic security system, there has been developed the economic and mathematical model, the creation of which is described in the article. To clarify the categorical model results there were used local estimates of the selected management types. The proposed model allows assessing the balance of the enterprise economic security system and identifying its imperfections within the specific sphere of management.

Key words: enterprise, economic security, system, state, assessment, model, type of management

Tabl.: 1. **Formulae:** 27. **Bibl.:** 14.

Illiashenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Business Economics and Applied Statistics, Institute of Chemical Technology of East-Ukrainian National University named after V. Dahl (vul. Lenina, 31, Rubizhne, Luhansk region, 93009, Ukraine)

Email: evi.1972@mail.ru

Вступ. Кардинальні зміни умов функціонування вітчизняних підприємств зумовлюють активізацію пошуку методів та інструментів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Однак перш, ніж удосконалюва-

ти певний процес, доцільно оцінити його перебіг у реальних умовах і виявити «слабкі місця» системи. Тому застосування математичного апарату для вирішення зазначених питань є одним з допустимих варіантів, оскільки дозволяє

прорахувати безліч можливих варіантів без суттєвої втрати ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування дієвої системи економічної безпеки підприємства активно досліджується вітчизняними науковцями, хоча з багатьох питань єдиного підходу сьогодні не існує. Одним з таких напрямів досліджень є оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства та аналіз відповідних механізмів, що розглядаються у працях О. В. Барановського, З. С. Варналія, В. Л. Безбожного, С. М. Ілляшенка, М. І. Корольова, І. Г. Манцурова, О. В. Нусінової, Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелова [1; 4 – 8].

Метою статті є формування моделі оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства у розрізі функціональних складових управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Система економічної безпеки підприємства не може функціонувати без механізму управління, який за відповідних умов і потреб нівелює вплив негативних чинників і зменшує інтенсивність загроз стабільній діяльності підприємства.

Механізм управління поєднує систему управління підприємством та систему економічної безпеки підприємства. Тому він повинен бути «зрозумілим» для системи управління підприємством. Однією з передумов дії механізму управління системою економічної безпеки підприємства є результати оцінювання стану системи, які

вирішальною мірою визначають вектор управлінського впливу й удосконалення системи економічної безпеки підприємства.

Основні параметри функціонування системи економічної безпеки підприємства, які можна використати в оцінюванні стану системи, зумовляють акценти в дії механізму управління системою. Тому такі параметри доцільно розглянути детальноше з виділенням видів менеджменту (стратегічний, операційний, фінансовий, інноваційний, кадровий, маркетинговий) та акцентуванням уваги на «слабких місцях» системи економічної безпеки підприємства.

Розроблений підхід до оцінювання системи економічної безпеки підприємства має підкріплюватися відповідним інструментарієм. Як такий інструментарій пропонується економіко-математична модель оцінювання системи економічної безпеки підприємства. Опис моделі зводиться до такого.

Нехай $\{m_k\}_{k=1}^7$ є сукупністю семи видів менеджменту, котра формує систему економічної безпеки підприємства (m_1 – стратегічний; m_2 – операційний; m_3 – фінансовий; m_4 – інноваційний; m_5 – інвестиційний; m_6 – кадровий; m_7 – маркетинговий менеджмент). Стан управління системою економічної безпеки підприємства за кожним видом менеджменту описується певними показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Показники стану системи економічної безпеки підприємства за видами менеджменту

Вид менеджменту	Показник	Параметри значень показника
1	2	3
Стратегічний менеджмент	Досягнення стратегічних цілей у контексті формування системи економічної безпеки підприємства	досягнуто, досягнуто з допустимим перевищенням терміну, не досягнуто
	Індикатор захисних витрат	від 0 до 1
	Частка витрат на охорону підприємства в загальній структурі виробничих витрат	Кв.ох. $\geq 0,17$ – висока безпека; $0,12 \leq$ Кв.ох. $< 0,17$ – середня безпека; Кв.ох. $< 0,12$ – низька безпека
	Рівень правової безпеки	від 0 до 1
	Коефіцієнт встановлення протиправного контролю над акціонерним товариством або його активами	0 – 0,2 – має місце; 0,21 – 0,5 – мають місце спроби встановлення контролю; 0,51 – 0,8 – відсутність будь-яких реальних спроб встановити контроль; 0,81 – 1 – відсутність реальних чи потенційних намірів
Операційний менеджмент	Коефіцієнт зносу основних фондів	$< 0,5$
	Коефіцієнт виконання виробничої програми	≤ 1
	Коефіцієнт сировинної безпеки	≥ 1
	Коефіцієнт енергетичної безпеки	≥ 1
	Показник залежності підприємства від постачальників сировини і матеріалів	min
Фінансовий менеджмент	Запас фінансової міцності	max
	Коефіцієнт покриття загальний	2 – критичне значення; 2 – 2,5 – підприємство вчасно ліквідує свої борги
	Коефіцієнт беззбитковості	min
	Рентабельність активів	$>$ середньогалузевого показника
	Коефіцієнт незалежності	$> 0,6$

Закінчення табл. 1

1	2	3
Інноваційний менеджмент	Частка науково-дослідних і науково-конструкторських робіт	≤ 1
	Інтелектуально озброєність	$K_{io} > 19,75$ – абсолютна безпека; $19,75 \geq K_{io} > 14,5$ – задовільна безпека; $14,5 \geq K_{io} > 9,25$ – незадовільна безпека; $K_{io} \leq 9,25$ – критична безпека
	Коефіцієнт впровадження інноваційних видів продукції	$K_{i.n.} \geq 0,272$ – абсолютна безпека; $0,183 \leq K_{i.n.} < 0,272$ – задовільна безпека; $0,094 \leq K_{i.n.} < 0,183$ – незадовільна безпека; $K_{i.n.} < 0,094$ – критична безпека
	Частка витрат на інновації, які використовуються у виробничому, управлінському та обслуговуючому процесі	$K_{i.nid.} \geq 0,138$ – абсолютна безпека; $0,09 \leq K_{i.nid.} < 0,138$ – задовільна безпека; $0,044 \leq K_{i.nid.} < 0,09$ – незадовільна безпека; $K_{i.nid.} < 0,044$ – критична безпека
	Рівень прогресивності технологій	0 – мінімальна; 0,35 – середня; 0,7 і більше – максимальна
Інвестиційний менеджмент	Поріг інвестиційної безпеки	–
	Рівень економічної безпеки підприємства	до 0,05 – підтримуючий; 0,06 – 0,1 – мінімальний; 0,11 – 0,19 – дуже низький; 0,2 – 0,29 – низький; 0,3 – 0,49 – середній; 0,5 – 0,7 – високий; вище за 0,7 – дуже високий
Кадровий менеджмент	Плинність працівників високої кваліфікації	–
	Показник освітнього рівня	–
	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виручки та ФОП	≥ 1
	Коефіцієнт досвіду роботи (частка персоналу з досвідом роботи більше 2-х років у загальній його чисельності)	≥ 0,9
	Коефіцієнт фізичного старіння кадрів	$0,2 \leq K_{\text{в}} < 0,255$ – абсолютна безпека; $0,255 \leq K_{\text{в}} < 0,311$ – задовільна безпека; $0,311 \leq K_{\text{в}} < 0,367$ – незадовільна безпека; $0,367 \leq K_{\text{в}} < 0,423$ – критична безпека
Маркетинговий менеджмент	Показник конкурентної переваги підприємства	= 1 (±0,1)
	Показник надійності контрагентів	–
	Показник залежності підприємства від споживачів	–
	Показника дотримання якості виробленої продукції	≤ 1

Ці показники пронумеровано згідно з послідовністю їхнього згадування у цій таблиці. Так, менеджмент m_k має показники $\{g_k^{(i_k)}\}_{i_k=1}^{l_k}$,

$$\text{де } l_1 = 5, l_2 = 5, l_3 = 5, l_4 = 5, l_5 = 2, l_6 = 5, l_7 = 4. \quad (1)$$

Звісно, перед тим, як оцінювати стан управління системою економічної безпеки підприємства, необхідно нормалізувати значення показників. Це можна виконати за допомогою простого відношення:

$$\tilde{g}_k^{(i_k)} = \frac{g_k^{(i_k)}}{\max_{j_k=1, l_k} g_k^{(j_k)}} \quad \text{при } k = 1, 7. \quad (2)$$

або за допомогою зсуву до одиничного сегмента [0; 1]:

$$\tilde{g}_k^{(i_k)} = \frac{g_k^{(i_k)} - \min_{j_k=1, l_k} g_k^{(j_k)}}{\max_{j_k=1, l_k} g_k^{(j_k)} - \min_{j_k=1, l_k} g_k^{(j_k)}} \quad \text{при } k = 1, 7. \quad (3)$$

Надалі опрацьовуватимемо саме нормалізовані показники (3), оскільки можливі нульові (найнижчі) значення показників зручніші в обчисленнях.

Значення показників, що оцінюються експертами (зокрема, коефіцієнт встановлення протиправного контролю на акціонерним товариством або його активами у стратегічному менеджменті), ранжируються на скінченній множині допустимих значень. Тому перед тим, як проводити кількісне (кардинальне) оцінювання показника $g_k^{(i_k)}$, необхідно ранжувати його можливі значення (ін-

тервали) $\{g_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$, де U_{i_k} – скінченною кількістю цих

можливих значень. Це дозволить вже потім пропонувати експертам кількісного оцінювання співвідношення переваг (нерівності) між можливими значеннями цього показника, наприклад,

$$v(g_k^{(i_k)}(4)) > v(g_k^{(i_k)}(2)) > v(g_k^{(i_k)}(7)) > \dots \text{ і т. п.}$$

де $v(g_k^{(i_k)}(u))$ – кількісна оцінка (іноді – вага) u -го значення або інтервалу показника $g_k^{(i_k)}$.

Після цього можна надати перевагу або значенню (його оцінці), наприклад, $g_k^{(i_k)}(4)$, або точковому значенню, що відповідатиме згортці значень $\{g_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ з відповідними вагами.

Використаймо матричне ранжирування як найбільш неупереджене [2; 12]. Матричне ранжирування є найбільш неупередженим типом експертизи завдяки тому, що виконує процедуру впорядкування [12]. Матричне ранжирування одного, окремо взятого, експерта може містити цикли [11; 12], з яких не вийде узагальнений порядок (суворий чи несуворий, з еквівалентностями). Крім цього, матричне ранжирування допускає незначну кількість експертів у даній галузі, що важливо для швидкості оброблення експертних даних.

Нехай $F_h = [a_{qr}^{(h)}]_{U_{i_k} \times U_{i_k}}$ є матричним ранжируванням s -го експерта щодо можливих значень (інтервалів)

$\{g_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$, де $h = \overline{1, H}$ й $H \in \mathbb{N}\{1\}$ є загальною кількістю експертів. Відомі такі властивості матриць $\{F_h\}_{h=1}^H$:

$$a_{qq}^{(h)} = 0 \cdot \forall \quad q = \overline{1, U_{i_k}} \quad \text{та} \quad a_{qr}^{(h)} = \pm 1 \quad \text{при} \quad a_{qr}^{(h)} = -a_{rq}^{(h)}, \quad (4)$$

тобто таке ранжирування є косиметричною матрицею [14], основною властивістю якої є те, що $F_h = -F_h^T$.

Якщо $a_{qr}^{(h)} = 1$, то, за думкою h -го експерта, оцінка $g_k^{(i_k)}(q)$ показника $g_k^{(i_k)}$ є доцільнішою (прийнятнішою), ніж його оцінка $g_k^{(i_k)}(r)$. Якщо ж $a_{qr}^{(h)} = -1$, то елемент з номером q має нижчий ранг за елемент з номером r і. На думку h -го експерта, оцінка $g_k^{(i_k)}(r)$ показника $g_k^{(i_k)}$

є доцільнішою (прийнятнішою), ніж його оцінка $g_k^{(i_k)}(q)$. Ще раз наголосимо, що циклічність та порушення транзитивності тут не виключені. Однак узагальнене експертне матричне ранжирування визначається як медіана Кемені [3; 10] за скінченною множиною $M_F(U_{i_k}, \pm 1)$ усіх квадратних косиметричних матриць U_{i_k} -го порядку з елементами ± 1 поза головною діагоналлю. Із множини $M_F(U_{i_k}, \pm 1)$ можна заздалегідь виключити порушення транзитивності, звузивши її до підмножини

$$\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1) \subset M_F(U_{i_k}, \pm 1). \quad (5)$$

Підмножина (5) вже не міститиме циклів чи порушень транзитивності. За кожним її елементом можна одразу будувати узагальнений порядок показників. Цей порядок буде ще й суворим.

Узагальнене експертне матричне ранжирування \tilde{F} є розв'язком наступної задачі мінімізації:

$$\tilde{F} \in \arg \min_{\substack{M_s \in \hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \lambda_h \cdot \rho_{\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)}(M_s, F_h), \quad (6)$$

де $|\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)|$ – кількість усіх квадратних косиметричних матриць U_{i_k} -го порядку з елементами ± 1 поза головною діагоналлю, за кожною з яких будується суворий порядок.

Матриця $M_s \in \hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)$ є допустимим узагальненим експертним матричним ранжируванням. Іншими словами, узагальнене експертне матричне ранжирування вибирається лише з підмножини (5). Коефіцієнти $\{\lambda_h\}_{h=1}^H$ є вагами, що пропорційні оцінкам компетентності H експертів, залучених до експертних процедур [3; 12]:

$$[\lambda_h]_{h=1}^H = \left\{ \lambda_h : \lambda_h \in (0; 1), h = \overline{1, H}, \sum_{h=1}^H \lambda_h = 1 \right\}, \quad (7)$$

де λ_h – вага h -го експерта, $h = \overline{1, H}$.

У задачі мінімізації (6) використовується відстань $\rho_{\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)}(M_s, F_h) \geq 0$ між s -м допустимим узагальненим експертним матричним ранжируванням M_s і ранжируванням h -го експерта F_h . Як відстань між квадратними матрицями одного порядку для задач типу (6) зазвичай беруть відстань Хеммінга [9; 12; 13]. Ця відстань у частинному випадку (медіана Кемені) має вигляд:

$$\rho_{\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)}(M_s, F_h) = \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|, \quad (8)$$

де $M_s = [b_{qr}^{(s)}]_{U_{i_k} \times U_{i_k}} \in \hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)$.

Щоправда, відстань (8) узагальнюється і записується зі степеневим показником $\eta > 0$:

$$\rho_{\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)}^{(\eta)}(M_s, F_h) = \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|^\eta. \quad (9)$$

Зокрема, при $\eta = 2$ отримуємо більш звичну «квадратичну» відстань:

$$\rho_{\hat{M}_F(U_{i_k}, \pm 1)}^{(2)}(M_s, F_h) = \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} (b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)})^2. \quad (10)$$

Чіткого й однозначного критерію щодо вибору степеневого показника $\eta > 0$ у загальному випадку не існує. Од-

нак можна виконати наступне, підійшовши до цієї задачі з протилежного боку. Очевидно, що якщо розв'язок задачі мінімізації (6) не залежить від вибору $\eta \in (0;2]$, то як відстань слід брати функцію (8), де передбачається найменше операцій (немає операції піднесення до степеня).

Тому медіану Кемені (6) подамо у більш загальному випадку з урахуванням (9):

$$\begin{aligned} \tilde{\mathbf{F}} \in \arg \min_{\substack{\mathbf{M}_s \in \tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \lambda_h \cdot \rho_{\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)}^{(\eta)}(\mathbf{M}_s, \mathbf{F}_h) = \\ = \arg \min_{\substack{\mathbf{M}_s \in \tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \left(\lambda_h \cdot \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|^{\eta} \right), \quad (11) \end{aligned}$$

при $\eta \in (0;2]$.

Цілком очевидно, що множник $\frac{1}{2}$, будучи константою, жодним чином не впливає на результат (матрицю) $\tilde{\mathbf{F}}$. Тому

$$\begin{aligned} \tilde{\mathbf{F}} \in \arg \min_{\substack{\mathbf{M}_s \in \tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \left(\lambda_h \cdot \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|^{\eta} \right) = \\ = \arg \min_{\substack{\mathbf{M}_s \in \tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \left(\lambda_h \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|^{\eta} \right) \quad (12) \end{aligned}$$

при $\eta \in (0;2]$.

У випадку експертних процедур експертами, що мають однакові рівні компетентності (за переоцінками попередніх експертиз), медіана Кемені (12) для визначення рангів можливих значень (інтервалів) $\{g_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ i_k -го показника $g_k^{(i_k)}$ m_k -го виду менеджменту обчислюватиметься ще більш спрощено:

$$\tilde{\mathbf{F}} \in \arg \min_{\substack{\mathbf{M}_s \in \tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1) \\ s=1, |\tilde{M}_{\mathbf{F}}(U_{i_k}, \pm 1)|}} \sum_{h=1}^H \left(\lambda_h \cdot \frac{1}{2} \sum_{q=1}^{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} |b_{qr}^{(s)} - a_{qr}^{(h)}|^{\eta} \right) \quad (13)$$

Матриця $\tilde{\mathbf{F}}$ як розв'язок задачі (13) дозволяє безпосередньо генерувати строгий порядок типу

$$g_k^{(i_k)}(u_1^*) > g_k^{(i_k)}(u_2^*) > \dots > g_k^{(i_k)}(u_{U_{i_k}}^*),$$

де $g_k^{(i_k)}(u_q^*)$ є u_q^* -м варіантом показника $g_k^{(i_k)}$, де $u_q^* \in \{1, U_{i_k}\}$, причому цей варіант переважає варіанти $\{g_k^{(i_k)}(u_r^*)\}_{r=u_q^*+1}^{U_{i_k}}$.

Тоді показник $g_k^{(i_k)}$ виду менеджменту m_k оцінюється числом $v(g_k^{(i_k)}(u_1^*))$. Однак, слід зауважити, що оцінки значень $\{v(g_k^{(i_k)}(u_q^*))\}_{q=1}^{U_{i_k}}$ можна отримати відразу, вико-

нуючи замість алгебраїчної обробки (4) – (13) експертних ранжирувань $\{\mathbf{F}_h\}_{h=1}^H$ статистичну обробку. Це також дозволить усунути очевидний недолік алгебраїчного підходу, де оцінкою показника $g_k^{(i_k)}$ є лише число $v(g_k^{(i_k)}(u_1^*))$, а вплив інших $U_{i_k} - 1$ чисел $\{v(g_k^{(i_k)}(u_q^*))\}_{q=2}^{U_{i_k}}$ не враховується.

Статистичний підхід для оброблення даних експертних ранжирувань $\{\mathbf{F}_h\}_{h=1}^H$ полягає у такому. Якщо середньостатистичне зважене значення

$$\rho_{ar} = \frac{1}{H} \sum_{h=1}^H \lambda_h a_{qr}^{(h)} \quad (14)$$

при $q = \overline{1, U_{i_k}}$ та $r = \overline{1, U_{i_k}}$

є невід'ємним, то величину (14) трактуватимемо як статистичну імовірність того, що q -й варіант значення показника $g_k^{(i_k)}$ є впливовішим і більш значущим для його врахування в виді менеджменту m_k за r -й варіант [12]. Виходячи з цього, далі вже розв'язуємо рівняння

$$\rho_{qr} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{g_{qr}} e^{-\frac{\vartheta^2}{2}} d\vartheta \quad (15)$$

при $q = \overline{1, U_{i_k}}$ та $r = \overline{1, U_{i_k}}$

відносно величини g_{qr} . Визначивши з рівнянь типу (15) значення $\{g_{qr}\}_{q=1}^{U_{i_k}}$, знаходимо їх усереднення в такий спосіб:

$$g_1 = \frac{1}{U_{i_k}} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} g_{qr} \quad \forall q = \overline{1, U_{i_k}}. \quad (16)$$

Середні значення $\{g_q\}_{q=1}^{U_{i_k}}$ у (16) є попередніми оцінками кожного з U_{i_k} варіантів показника $g_k^{(i_k)}$. У випадку неузгодженості експертних оцінювань ці оцінки мають бути переглянуті, тобто буде проведено принаймні ще одну експертну процедуру.

Відтак, перед тим, як прийняти оцінки $\{g_q\}_{q=1}^{U_{i_k}}$ обчислені за (16), виконують перевірку експертних оцінювань на узгодженість. Для цього спочатку визначаються величини

$$\overline{g}_{qr} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{g_q - g_r} e^{-\frac{\vartheta^2}{2}} d\vartheta$$

при $q = \overline{1, U_{i_k}}$ та $r = \overline{1, U_{i_k}}$.

Далі обчислюються усі відхилення

$$\delta_{qr} = |g_{qr} - \overline{g}_{qr}|$$

при $q = \overline{1, U_{i_k}}$ та $r = \overline{1, U_{i_k}}$.

Усереднене відхилення обчислюється з урахуванням симетричності $\delta_{qr} = \delta_{rq}$:

$$\delta = \frac{1}{2 \cdot U_{i_k} \cdot (U_{i_k} - 1)} \sum_{r=1}^{U_{i_k}} \sum_{q=r+1}^{U_{i_k}} \delta_{qr}.$$

Якщо виконано умову

$$\delta < \delta_{\max} \tag{17}$$

для деякого наперед заданого δ_{\max} , то експертні оцінювання вважаються узгодженими. Після цього вже можна оперувати оцінками $\{g_q\}_{q=1}^{U_{i_k}}$ у (16). Їх слід пронормувати. Отже, нормована оцінка q -го варіанту показника $g_k^{(i_k)}$ буде такою:

$$g_q^* = \frac{g_q}{\sum_{r=1}^{U_{i_k}} g_r}$$

при $q = \overline{1, U_{i_k}}$.

Тепер оцінки

$$v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)) = g_u^* \quad \forall u = \overline{1, U_{i_k}} \tag{18}$$

є безрозмірними й зручними для подальшої роботи з ними (за умови узгоджених експертних оцінювань).

Однак, окрім значень (18) як оцінок $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ варіантів показника $\tilde{g}_k^{(i_k)}$ можуть бути використані нормалізовані значення

$$\rho_q^* = \frac{\bar{\rho}_q}{\sum_{r=1}^{\bar{\rho}_q} \bar{\rho}_r} \quad \forall q = \overline{1, U_{i_k}}. \tag{19}$$

де чисельники є результатом застосування інтегрування, виконаного для рівнянь (15):

$$\bar{\rho}_q = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{g_q} e^{-\frac{\vartheta^2}{2}} d\vartheta \quad \forall q = \overline{1, U_{i_k}}.$$

Тому замість значень (18) як оцінок можна брати й оцінки (19):

$$v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)) = \rho_u^* \quad \forall u = \overline{1, U_{i_k}}. \tag{20}$$

Звісно, значення $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ за (18) і (20) можна порівнювати, адже вони, як і вимагається, пронормовані, тобто

$$v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)) \in [0;1] \quad \forall u = \overline{1, U_{i_k}},$$

причому

$$\sum_{u=1}^{U_{i_k}} v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)) = 1.$$

Звичайно, значення $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ за (18) і (20) не обов'язково повинні збігатися. Різниця між ними може бути досить відчутною. Однак співвідношення між значен-

нями $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ має бути однаковим. Це є додатковою

умовою прийняття результатів експертиз, котра йде поряд з умовою (17) для виявлення узгодженості експертних оцінок (суджень).

Значення $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ за (18) або (20) є фактично вагами, що відповідають значенням $\{\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$. Тому точкова оцінка показника $\tilde{g}_k^{(i_k)}$ виду менеджменту m_k буде визначатись як згортка (опукла згортка) значень $\{\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ з вагами $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ за (18) або (20):

$$v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u_1^*)) = \sum_{u=1}^{U_{i_k}} v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u)) \cdot \tilde{g}_k^{(i_k)}(u) \tag{21}$$

при $i_k = \overline{1, I_k}$ та $k = \overline{1, 7}$.

Очевидно, що

$$v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u_1^*)) \in [0;1] \tag{22}$$

при $i_k = \overline{1, I_k}$ та $k = \overline{1, 7}$.

Далі, за знайдених й оптимізованих (за оцінюванням) значень показників (21) для всіх видів менеджменту можна оцінювати стан управління системою економічної безпеки підприємства загалом та за кожним видом менеджменту окремо. Для виду менеджменту m_k така (локальна) оцінка визначається так:

$$s_k = \sum_{i_k=1}^{I_k} \alpha(i_k) \cdot v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u_1^*)) \tag{23}$$

при $k = \overline{1, 7}$,

де $\alpha(i_k)$ є вагою $\alpha(i_k)$ показника $\tilde{g}_k^{(i_k)}$.

Звісно, ці ваги мають такі властивості:

$$\alpha(i_k) \in (0;1)$$

при $i_k = \overline{1, I_k}$ та $k = \overline{1, 7}$,

причому

$$\sum_{i_k=1}^{I_k} \alpha(i_k) = 1.$$

Ваги $\{\alpha(i_k)\}_{i_k=1}^{I_k}$ визначатимемо експертним шляхом аналогічно до визначення значень $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{i_k}}$ за (18) і (20), використовуючи матричне ранжирування. При цьому алгебраїчне оброблення з використанням медіани Кемені можна пропустити.

Звісно, локальні оцінки видів менеджменту за (23) є нормованими в межах одиничного інтервалу, тобто

$$s_k \in (0;1) \tag{24}$$

при $k = \overline{1, 7}$.

Як бачимо з (24), нульове значення неможливе, як й одиничне. Після визначення цих локальних оцінок видів менеджменту за (23) визначаємо загальну оцінку системи економічної безпеки підприємства. Це виконується за допомогою тієї ж опуклої згортки з вагами $\{\mu_k\}_{k=1}^7$:

$$s_{СЕБП} = \sum_{k=1}^7 \mu_k \cdot s_k, \quad (25)$$

де вага виду менеджменту m_k становить:

$$\mu_k \in (0;1)$$

при $k = \overline{1,7}$,

причому

$$\sum_{k=1}^7 \mu_k = 1.$$

Тут також ваги $\{\mu_k\}_{k=1}^7$ визначатимемо експертним шляхом аналогічно до визначення значень $\{v(\tilde{g}_k^{(i_k)}(u))\}_{u=1}^{U_{ik}}$ за (18) і (20), використовуючи матричне ранжирування і пропускаючи етап алгебраїчного оброблення з використанням медіани Кемені.

Тепер, маючи загальну оцінку системи економічної безпеки підприємства (25), де зазвичай $s_{СЕБП} \in (0; 1)$, оскільки «нульовий» стан і «абсолютно безпечний» стан ми виключаємо з практичних міркувань, можна робити висновок про загальний стан системи економічної безпеки підприємства. Скажімо, якщо поділити сегмент від 0 до 1 на дві частини, то при $s_{СЕБП} < 0,5$ робитимемо висновок про незадовільний стан системи економічної безпеки підприємства. При $s_{СЕБП} \geq 0,5$ висновок буде про задовільний стан системи. Звісно, можна ділити на три і більше частин. Тоді висновок робитиметься залежно від того, чи, зокрема, $s_{СЕБП} > 0,5, 0,7 > s_{СЕБП} \geq 0,5, s_{СЕБП} \geq 0,7$.

Звичайно, лише однієї загальної оцінки (25) недостатньо. Це пояснюється тим, що висновок на її основі буде лише категоріальним результатом, а ось що робити для виправлення ситуації у разі необхідності (у випадку незадовільного стану системи економічної безпеки підприємства), незрозуміло. Тому для всебічного аналізу необхідно використати локальні оцінки видів менеджменту за (23). Наприклад, якщо $s_k < s_k^{\min}$, де s_k^{\min} є мінімальною (нижньою) межею оцінки k -го виду менеджменту, то приймається рішення про незадовільний стан саме для виду менеджменту m_k . При цьому, зауважимо, загальна оцінка може бути $s_{СЕБП} > 0,5$. Якщо $s_k \in (s_k^{\min}, s_k^{\text{acc}})$, де s_k^{acc} є прийнятною межею k -го виду менеджменту, то приймається рішення про задовільний (прийнятний) стан виду менеджменту m_k . При $s_k < s_k^{\text{acc}}$ рішення буде відповідати високопродуктивному стану оцінки k -го виду менеджменту. Для різних видів менеджменту величини s_k^{\min} й s_k^{acc} будуть коливатися (хоча, можливо, незначним чином). Орієнтовні значення, наприклад, $s_k^{\min} = 0,3$ й $s_k^{\text{acc}} = 0,65$.

Однак, як щойно зазначено, прийнятність стану одного або декількох видів менеджменту і прийнятне

значення $s_{СЕБП}$ не означають прийнятність усієї системи економічної безпеки підприємства. Винятком є ситуація, коли $s_k > s_k^{\text{acc}} \cdot \forall k = \overline{1,7}$. В інших випадках необхідно оцінювати збалансованість системи економічної безпеки підприємства за сімома видами менеджменту. Отже, якщо

$$\max \left\{ \max_{k=1,7} \max_{j=1,7} \left\{ \frac{s_k}{s_j}, \frac{s_j}{s_k} \right\} \right\} \leq \eta, \quad (26)$$

де можливими значеннями показника збалансованості системи економічної безпеки підприємства є

$$\eta \in \{1,05, 1,1, 1,15, 1,2, 1,25\},$$

то робиться висновок про те, що система є збалансованою. У протилежному випадку, коли нерівність (26) не виконано, система економічної безпеки підприємства вважатиметься незбалансованою (хоча загальна оцінка $s_{СЕБП}$ може бути при цьому доволі високою).

У випадку незбалансованості системи економічної безпеки підприємства має бути знайдена та пара індексів $\{k^*, j^*\}$, для якої

$$\max \left\{ \max_{k=1,7} \max_{j=1,7} \left\{ \frac{s_k}{s_j}, \frac{s_j}{s_k} \right\} \right\} = \max \left\{ \frac{s_{k^*}}{s_{j^*}}, \frac{s_{j^*}}{s_{k^*}} \right\}, \quad (27)$$

тобто один з видів менеджменту m_{k^*} або m_{j^*} має незадовільну оцінку s_{k^*} або s_{j^*} (або оцінку, близьку до незадовільної). Відтак, на цей вид менеджменту надалі мають спрямовуватися управлінські ресурси для підвищення ефективності функціонування системи економічної безпеки підприємства саме за даним видом менеджменту.

Висновки. Пропонований підхід до оцінювання стану системи економічної безпеки підприємства дозволяє виявити слабкість позицій підприємства у межах конкретної сфери управління і забезпечує керівництво необхідною інформацією для посилення захисних позицій за рахунок дій вузькоспрямованого цільового характеру. Це забезпечує удосконалення механізму управління системою економічної безпеки підприємства з максимально ефективним використанням ресурсів та мінімальними витратами часу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Волошин О. Ф. Моделі та методи прийняття рішень : навч. посібник / О. Ф. Волошин, С. О. Машенко. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2010. – 336 с.
3. Глухов А. І. Медіана Кемені в определении приоритетов развития предприятий / А. И. Глухов, А. К. Погодаев // Управление большими системами. – 2006. – № 14. – С. 40 – 45.
4. Економічна безпека : навчальний посібник / За ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
5. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12 – 19.

6. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии / М. И. Королев. – М. : Экономика, 2011. – 284 с.
7. Манцуров І. Г. Побудова ієрархічної структури складових економічної безпеки підприємств / І. Г. Манцуров, О. В. Нусінова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>
8. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія. В 3-х т. Т. 1 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.]; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
9. Alvo M. Applications of Hamming Distance to the Analysis of Block Designs / M. Alvo, P. Cabilio // *Asymptotic Methods in Probability and Statistics*. – 1998. – P. 787–799.
10. Betzler N. Fixed-parameter algorithms for Kemeny rankings / N. Betzler, M. R. Fellows, J. Guo, R. Niedermeier, F. A. Rosamond // *Theoretical Computer Science*. – 2009. – Vol. 410, Iss. 45. – P. 4554–4570.
11. De Baets B. On the cycle-transitivity of the mutual rank probability relation of a poset / B. De Baets, H. De Meyer, K. De Loof // *Fuzzy Sets and Systems*. – 2010. – Vol. 161, Iss. 20. – P. 2695–2708.
12. Dinu L. P. An efficient approach for the rank aggregation problem / L. P. Dinu, F. Manea // *Theoretical Computer Science*. – 2006. – Vol. 359, Iss. 1–3. – P. 455–461.
13. Duin C. W. Some inverse optimization problems under the Hamming distance / C. W. Duin, A. Volgenant // *European Journal of Operational Research*. – 2006. – Vol. 170, Iss. 3. – P. 887–899.
14. Fania M. L. Vector spaces of skew-symmetric matrices of constant rank / M. L. Fania, E. Mezzetti // *Linear Algebra and its Applications*. – 2011. – Vol. 434, Iss. 12. – P. 2383–2403.
- Betzler, N. “Fixed-parameter algorithms for Kemeny rankings” *Theoretical Computer Science* vol. 410, no. 45 (2009): 4554-4570.
- De Baets, B., De Meyer, H., and De Loof, K. “On the cycle-transitivity of the mutual rank probability relation of a poset” *Fuzzy Sets and Systems* vol. 161, no. 20 (2010): 2695-2708.
- Dinu, L. P., and Manea, F. “An efficient approach for the rank aggregation problem” *Theoretical Computer Science* vol. 359, no. 1-3 (2006): 455-461.
- Duin, C. W., and Volgenant, A. “Some inverse optimization problems under the Hamming distance” *European Journal of Operational Research* vol. 170, no. 3 (2006): 887-899.
- Ekonomichna bezpeka [The economic security]*. Kyiv: Znannia, 2009.
- Fania, M. L., and Mezzetti, E. “Vector spaces of skew-symmetric matrices of constant rank” *Linear Algebra and its Applications* vol. 434, no. 12 (2011): 2383-2403.
- Glukhov, A. I., and Pogodaev, A. K. “Mediana Kemeni v opredelenii prioritetov razvitiia predpriiaty” [Median Kemeny in prioritizing the development of enterprises]. *Upravlenie bolshimi sistemami*, no. 14 (2006): 40-45.
- Ilyashenko, S. N. “Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke” [Components of economic security and approaches to assessment]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (21) (2003): 12-19.
- Korolev, M. I. *Ekonomicheskaya bezopasnost firm: teoriya, praktika, vybor strategii [Economic security firm: theory, practice, the choice of strategy]*. Moscow: Ekonomika, 2011.
- Liashenko, O. M. et al. *Systema ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo [The system of economic security: state, region, enterprise]*. Luhansk: Elton-2, 2010.
- Mantsurov, I. H., and Nusinova, O. V. “Pobudova ierar-khichnoi struktury skladovykh ekonomichnoi bezpeky pid-priemstv” [Building a hierarchical structure components of economic security]. <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=680>
- Voloshyn, O. F., and Mashchenko, S. O. *Modeli ta metody pryiniattia rishen [Models and methods of decision-making]*. Kyiv: VPTs «Kyivskiy universytet», 2010.

REFERENCES

Alvo, M., and Cabilio, P. “Applications of Hamming Distance to the Analysis of Block Designs” *Asymptotic Methods in Probability and Statistics* (1998): 787-799.

Baranovskiy, O. I. *Finansova bezpeka v Ukraini (metodolohiia otsinky ta mekhanizmy zabezpechennia) [Financial security in Ukraine (assessment methodology and tools required)]*. Kyiv: KNTEU, 2004.

THE MODELLING OF REGISTERED UNEMPLOYMENT RATE NONLINEAR DYNAMICS IN UKRAINE BY MEANS OF THRESHOLD AUTOREGRESSION

© 2015 LUKIANENKO I. H., OLISKEVYCH M. O.

UDC 330.43/519.862/331.5

Lukianenko I. H., Oliskevych M. O.

The Modelling of Registered Unemployment Rate Nonlinear Dynamics in Ukraine by Means of Threshold Autoregression

In conditions of unstable economic development of the national economy the analysis of labour market and forecast of employment and unemployment rate dynamics is of primary importance for social responsibility provision and social risks reduction in society. The purpose of the research is the empirical analysis of nonlinear dynamics of registered unemployment rate in Ukraine in conditions of increased risks and asymmetry of information and the development of corresponding complex of nonlinear threshold autoregressive models. Methodology approach is based on methods of economic theory and economic and mathematical tools. Econometric methods of analysis of nonlinear time series with non-traditional functions of distribution have been used. In the result of the empirical investigation the application of threshold autoregressive models has been justified and the row of nonlinear econometric specifications that help to explain asymmetric dynamics of unemployment has been evaluated. The resulting threshold function and value of threshold parameter, estimated on the basis of real information, determine the branching of TAR model into two different modes of behaviour that in different ways characterise dynamics of unemployment growth and fall and allow forecasting the phases of employment fall and growth in the short term. Application of the developed nonlinear econometric models of registered unemployment rate dynamics adds to characteristics of labour sector in Ukraine and allows forecasting more precisely the effects of government measures in the sphere. The defined nonlinear character of dynamics of unemployment rate certifies non-Walrasian features of labour market in Ukraine and reveals its uneven and asymmetric cyclic behaviour.

Key words: unemployment, employment, autoregressive model, TAR model, threshold parameter, labour market

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 16.

Lukianenko Iryna H. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, National University of «Kyiv-Mohyla Academy» (vul. Skovorody, 2, 04655, Ukraine)

Email: luk@kse.org.ua

Oliskevych Marianna O. – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Mathematical Economics and Econometrics, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Email: olisk@ukr.net

УДК 330.43/519.862/331.5

УДК 330.43/519.862/331.5

Лукьяненко И. Г., Олискевич М. А. Моделирование нелинейной динамики зарегистрированного уровня безработицы в Украине с помощью пороговых авторегрессий

В условиях нестабильности экономического развития национальной экономики анализ рынка труда и прогнозирования динамики уровня занятости и безработицы является важной составляющей для обеспечения социальной ответственности и уменьшения социальных рисков в обществе. Основной целью исследования является эмпирический анализ нелинейной динамики зарегистрированного уровня безработицы в Украине в условиях повышенных рисков и асимметричности информации, а также разработка соответствующего комплекса нелинейных пороговых авторегрессионных моделей. Методология исследования базируется на методах экономической теории и экономико-математическом инструментарии, в частности, использованы эконометрические методы анализа нелинейных временных рядов с нетипичными функциями распределения. В результате эмпирического исследования обосновано применение пороговых авторегрессионных моделей и оценен ряд нелинейных эконометрических спецификаций, которые позволяют объяснить асимметричную динамику безработицы. Полученная в результате эконометрического анализа пороговая функция и оцененное на основе реальной информации значение порогового параметра определяют разветвления TAR-модели на два разных режима поведения, которые по-разному характеризуют динамичный ход роста и снижения безработицы и позволяют в краткосрочном периоде предусматривать фазы спада и повышения занятости. Использование разработанных нелинейных эконометрических моделей динамики зарегистрированного уровня безработицы дополняет исследования характерных свойств, присущих сектору труда в Украине, и позволяет более точно прогнозировать последствия государственных мер в этой сфере. Установленный нелинейный характер динамики уровня безработицы свидетельствует о невальрасовской динамике рынка труда в Украине и выявляет его неравномерную и асимметричную циклическую динамику.

Лук'яненко І. Г., Оліскевич М. О. Моделивання нелінійної динаміки зареєстрованого рівня безробіття в Україні за допомогою порогових авторегресій

В умовах нестабільності економічного розвитку національної економіки аналіз ринку праці та прогнозування динаміки рівня зайнятості та безробіття є важливою складовою для забезпечення соціальної відповідальності та зменшення соціальних ризиків у суспільстві. Основною метою дослідження є емпіричний аналіз нелінійної динаміки зареєстрованого рівня безробіття в Україні в умовах підвищених ризиків та асиметричності інформації, а також розробка відповідного комплексу нелінійних порогових авторегресійних моделей. Методологія дослідження базується на методах економічної теорії та економіко-математичному інструментарії, зокрема використано економічні методи аналізу нелінійних часових рядів з нетиповими функціями розподілу. В результаті емпіричного дослідження обґрунтовано застосування порогових авторегресійних моделей і оцінено низку нелінійних економічних специфікацій, які дають змогу пояснити асиметричну динаміку безробіття. Одержана внаслідок економічного аналізу порогова функція й оцінене на основі реальної інформації значення порогового параметра визначають розгалуження TAR-моделі на два різні режими поведінки, які по-різному характеризують динамічний перебіг зростання та зниження безробіття і дають змогу в короткостроковому періоді передбачати фази спаду та підвищення зайнятості. Використання розроблених нелінійних економічних моделей динаміки зареєстрованого рівня безробіття доповнює дослідження характерних властивостей, які притаманні сектору праці в Україні, та дозволяє більш точно прогнозувати наслідки державних заходів у цій сфері. Встановлений нелінійний характер динаміки рівня безробіття засвідчує невальрасівські властивості ринку праці в Україні та виявляє його нерівномірну й асиметричну циклічну поведінку.

совских свойствах рынка труда в Украине и свидетельствует о его неравномерном и асимметричном циклическом поведении.

Ключевые слова: безработица, занятость, авторегрессионная модель, TAR-модель, пороговый параметр, рынок труда

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Библ.:** 16.

Лукьяненко Ирина Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Национальный университет «Киево-Могилянская академия» (ул. Сковороды, 2, Киев, 04655, Украина)

Email: luk@kse.org.ua

Олискевич Марианна Александровна – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры математической экономики и эконометрики, Львовский национальный университет имени И. Франко (ул. Университетська, 1, Львов, 79000, Украина)

Email: olisk@ukr.net

Ключові слова: безробіття, зайнятість, авторегресійна модель, TAR-модель, пороговий параметр, ринок праці

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 16.

Лук'яненко Ірина Григорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет «Кієво-Могилянська академія» (вул. Сковороди, 2, Київ, 04655, Україна)

Email: luk@kse.org.ua

Оліскевич Маріанна Олександрівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри математичної економіки та економітриї, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

Email: olisk@ukr.net

The processes of market transformation of the Ukrainian economy aimed at its socio-economic development, competitiveness and improvement of human capital level need deep theoretical and empiric research of labour market characteristics, as well as modelling and forecasting of its basic indicators tendencies, in particular unemployment and employment rate. The analysis and forecast of its tendencies change acquire special topicality in the modern conditions of economic development instability of the national economy, as it allows to forecast in advance the phases of employment and unemployment growth and fall and develop the corresponding measures of socio-economic policy aimed at social responsibility provision and social risks reduction in society. Nowadays the search of new approaches is very active, in particular those that are based on modern economic and mathematical tools that would give an opportunity to represent adequately difficult nonlinear processes and asymmetry of information that characterize labour market condition not only in Ukraine but also in other countries of the world. One of the perspective approaches in this direction is the approach that is based on application of econometric methods and models of analysis of nonlinear time series with the non-traditional functions of distribution, in particular models of threshold autoregressions. Consequently, the development and implementation of these models nowadays are of primary topicality for the research of labour market in Ukraine, since it will allow not only to forecast adequately nonlinear processes and change of their dynamics on the labour market but also to evaluate the values of threshold parameters, that determine different modes of their behaviour, in particular dynamics of unemployment and employment growth and fall that gives an opportunity in a short-term period to forecast the phases of their growth and fall and to react to them in time.

Fundamental principles of labour-market functioning and econometric modelling of its basic indicators both for the countries with market and transformation economy are highlighted in the works of the prominent western scientists G. Bardsen, O. Blanchard, C. Bean, J. Gali, B. Hansen, D. Peel, M. Peeters, A. Speight, etc. [1–5]. The results of their researches state that statistical data of labour-market indexes for different countries of the world have different properties that predetermine the necessity of search of non-traditional approaches to their empiric analysis and modelling. On the whole, nowa-

days the analysis and forecast of tendencies change of indicators of unemployment and employment on the different phases of economic cycle and evaluation of basic factors of unemployment in a long-term period remain one of the important directions of macroeconomic researches of western scientists. Thus, one of the actively investigated problems is a problem to what extent unemployment represents imperfection of market and what are the causes and effects of it [1; 2; 4].

Numerous works of domestic scientists are devoted to theoretical and empiric labour market research, in particular S. Babych, D. Bohynja, V. Fedorenko, O. Grishnova, L. Guryanova, T. Kiryan, T. Klebanova, O. Kolot, E. Libanova, I. Lukyanenko, L. Lysohor, K. Petrenko, T. Umanez, O. Yermolenko, etc [6–12]. Considerable contribution to the research of this range of problems is made by the scientists of Research Institute of Labour and Employment of Population of Ministry of Labour and Social Policy of Ukraine and The National Academy of Sciences of Ukraine [12]. Important direction of modern researches deals with the recurrence of short-term behaviour of labour-market. Some scientific theoretical and empiric results certify that a real salary is not cyclical as a result of non-Walrasian character of labour-market that determines its short-term behaviour [8, 11]. However, these researches haven't found a sufficient reflection in the works of the Ukrainian scientists. In addition, the problem of development and application of modern econometric methods and models for the analysis and forecast of nonlinear and asymmetric dynamics of employment and unemployment, in particular threshold autoregressions, inherent to the labour market of Ukraine are insufficiently investigated in the works of Ukrainian scientists [9]. Deepening of scientific researches in this direction will complement the analysis of characteristics, inherent to the labour market in Ukraine on the current stage of economic development and will allow more exactly and immediately to form government measures to reduce social tension in society.

In spite of sufficient number of researches of both western and Ukrainian scientists dedicated to the labour market and its basic indicators dynamics modelling, topical is the problem of improvement and development of different approaches to the construction of nonlinear econometric models of unemployment, the analysis of which would give an opportunity to control and forecast the possible tendencies changes on do-

mestic labour market and form the corresponding measures of socio-economic policy.

The aim of the research is an empiric analysis of non-linear dynamics of unemployment and employment rate in Ukraine in the conditions of increased risks and asymmetry of information, and also the development of corresponding complex of nonlinear threshold autoregressive models, justification of choosing threshold function-indicator, that will determine the change of the cyclic behaviour mode of the investigated indicator, quantitative evaluation of threshold parameter and forecast of tendencies changes of basic labour market indicators for forming appropriate socio-economic policy and program of social responsibility provision in Ukrainian society.

Theoretical dynamic models that determine common behaviour of employment of economic agent are based on maximization of the expected present value of his income

$$E \left[\sum_{t=0}^{\infty} \beta^t y_t \right],$$

where y_t – an income of economic agent (person) in a period t ,
 β – a discount factor ($0 < \beta < 1$).

In case a person is unemployed and receives unemployment benefit c , his income is $y_t = c$; in case a person has accepted a job offer with wage w_t , that is a random variable with some distribution $F(w) = P\{W \leq w\}$, then $y_t = w_t$.

Theoretical models of unemployment, in particular, the models of search and matching are based on the assumption, that an important characteristics of labour market is inconsistency between unemployed persons and vacancies, that they may apply for, and that is why the process of employment provision doesn't take place due to the market mechanisms, but is a result of difficult and lengthy process of matching search [13]. In such models a random parameter θ is introduced. It characterizes the level of consistency of parties and corresponds to marginal labour product. The process of matching search is divided into a few stages. During the first stage, when an unemployed person decides whether to accept a job offer, the value of θ is not observational, and a firm and a person are oriented only on value $y = \theta + u$, where u – a random noise that does not correlate with θ . It is assumed that $\theta \sim N[\mu, \sigma_\theta^2]$, $u \sim N[0, \sigma_u^2]$. If a person has accepted a job offer and begins to work, then during the next stage in the process of collaboration a firm and worker gradually examine each other, set a corresponding wage level that is determined by the formula $m_0 = E[\theta / (\theta + u)] = \mu + \sigma_\theta^2 / (\sigma_\theta^2 + \sigma_u^2) \cdot (y - \mu)$.

During the third stage parties decide whether to contract and work further on these terms or an employee resigns from the job and looks for a new one responding or not to other job offers. Generally the implementation of such model is conducted by Bellman principle and results in the following equation during the second stage

$$V(m_0) = \max\{m_0 + \beta \int J(\theta) dF(\theta' | m_0, \sigma_\theta^2), \beta Q\},$$

where $J(\theta)$ – a solution of Bellman equation $J(\theta) = \max\{\theta + \beta J(\theta), \beta Q\}$, obtained during the third stage $\sigma_\theta^2 = \sigma_0^2 / (\sigma_0^2 + \sigma_u^2) \cdot \sigma_u^2$,

Q – expected present value of wage of a person, who is unemployed and behaves optimally.

Theoretical conclusions of research of search and matching models while studying unemployment confirm statistical observations that characterize labour market and show that the wage grows with the increase of duration of worker and firm collaboration, quits usually happens at the initial stages of such collaboration, and also, that the sequence of quits negatively correlates with the current growth rate of wage. Thus, the theoretical models of unemployment certify non-linearity and asymmetry of fluctuations on the labour market that causes different character of dynamics of unemployment rate in periods of its increase and gradual decline.

On the basis of theoretical implications of non-linearity of labour market indexes behaviour, we will model the dynamics of unemployment rate for the Ukrainian economy by means of analysis of nonlinear time series. We will consider a time series that describes a registered unemployment rate among working population in Ukraine. Dynamics of its monthly values during January 2000 – June 2015 is presented on Fig. 1a. The data have been obtained on the basis of the statistical reports on the web-site of State Statistics Service of Ukraine and periodicals of *State Employment Centre of Ukraine* [14]. Visual analysis of the graph of this time series allows making a preliminary conclusion about its non-stationarity. Statistical testing of this time series for a unit root on the basis of the augmented Dickey–Fuller test ($ADF = -0.8649$) confirms, that the time series u_t , that we are analysing, is integrated of first order, and that is why we will conduct modelling for the row of the first differences, that correspondingly is stationary. The graph of values of the first-order differences of the row is presented on Fig. 1b.

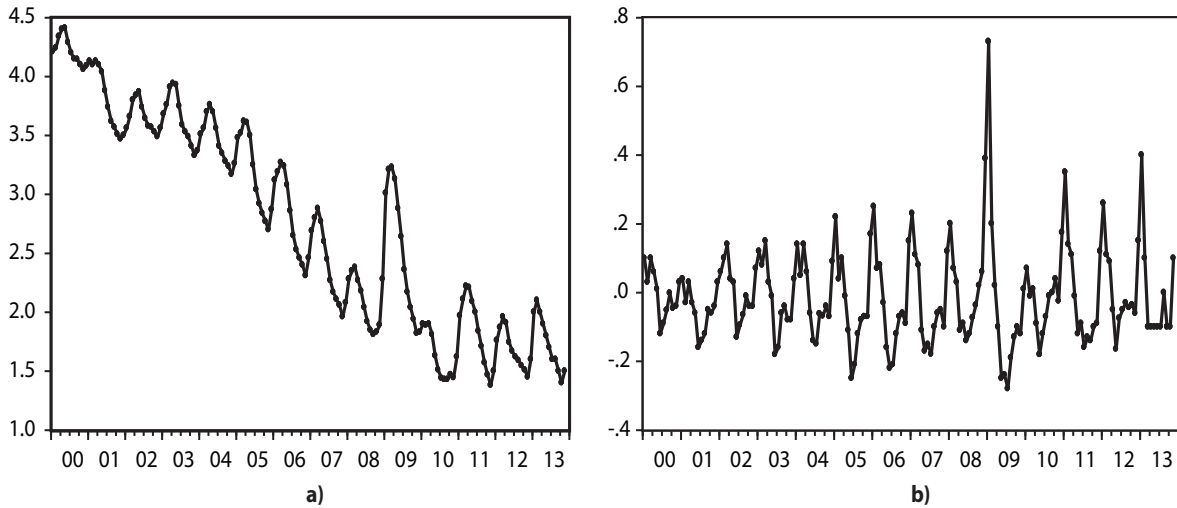
Investigating statistical properties and graphic presentation of values of unemployment rate in Ukraine, it is possible to assume that its behaviour is modelled by different processes during different time intervals. To model such type of non-linearity threshold autoregressive models are applied [5; 15; 16]. They give an opportunity to represent the change of behaviour of time series depending on the value of some function that is determined by the economic structure. One of the most widespread types of this class of models is a two-regime threshold autoregressive model (TAR) of unemployment of a standard form:

$$\Delta u_t = (\alpha_0 + \alpha_1 \Delta u_{t-1} + \alpha_2 \Delta u_{t-2} + \dots + \alpha_p \Delta u_{t-p}) \cdot I(q_{t-1} \leq \gamma) + (\beta_0 + \beta_1 \Delta u_{t-1} + \beta_2 \Delta u_{t-2} + \dots + \beta_p \Delta u_{t-p}) \cdot I(q_{t-1} > \gamma) + \varepsilon_t, \quad (1)$$

where $I(\cdot)$ denotes a function – indicator, $q_{t-1} = q(u_{t-1}, \dots, u_{t-p})$ is a known data function. The value of parameter $p > 1$ determines the order of autoregression. A parameter γ is called a threshold parameter. Parameters α_j are the autoregressive slope coefficients for $q_{t-1} \leq \gamma$, and parameters β_j are autoregressive coefficients for lagged variables for $q_{t-1} > \gamma$. It is assumed that error ε_t are equally distributed independent random values (ε_t is iid $[0, \sigma^2]$).

Having defined $y_t = (1 \ \Delta u_{t-1} \ \dots \ \Delta u_{t-p})'$ and

$$y_t(\gamma) = (y_t' \cdot I(q_{t-1} \leq \gamma) \ y_t' \cdot I(q_{t-1} > \gamma))'$$



**Fig. 1: a) Dynamics of unemployment rate in Ukraine during 2000–2015;
b) Dynamics of changes in unemployment rate in Ukraine during 2000–2015**

Source: data of the State Statistics Service of Ukraine, elaborations of authors

The model (1) can be written in an alternative form [14]:

$$\Delta u_t = y'_t \cdot \alpha \cdot I(q_{t-1} \leq \gamma) + y'_t \cdot \beta \cdot I(q_{t-1} > \gamma) + \varepsilon_t$$

or

$$\Delta u_t = y'_t(\gamma) \cdot \delta + \varepsilon_t, \quad (2)$$

where $\delta = (\alpha' \ \beta')$.

The unknown parameters of model (2) that need to be estimated, are δ and γ , and since it is nonlinear in relation to parameters, one of adequate methods of evaluation is a maximum likelihood method (ML). By assumption that ε_t is iid $N[0, \sigma^2]$, ML is equivalent to the least square method (LS). Taking into account that regression equation (2) is discontinuous, it is appropriate to use sequential conditional LS values for the evaluation of model parameters.

For a given value of γ we obtain LS estimate of δ as [16]:

$$\hat{\delta}(\gamma) = \left(\sum_{t=1}^T y_t(\gamma) y'_t(\gamma) \right)^{-1} \left(\sum_{t=1}^T y_t(\gamma) \Delta u_t \right).$$

On the basis of residuals of estimated model

$$\hat{\varepsilon}_t(\gamma) = \Delta u_t - y'_t(\gamma) \hat{\delta}(\gamma)$$

we calculate the estimate of the variation of the unexplained part of the regression

$$\hat{\sigma}_T^2(\gamma) = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (\hat{\varepsilon}_t(\gamma))^2. \quad (3)$$

Then LS estimate of threshold parameter γ is a value that minimizes variance (3)

$$\hat{\gamma} = \operatorname{argmin}_{\gamma \in \Gamma} \hat{\sigma}_T^2(\gamma)$$

where $q_{t-1} \in \Gamma = [\gamma_1, \gamma_2]$.

It should be noted that variance of residuals $\hat{\sigma}_T^2(\gamma)$ can acquire maximum T of different values that depend on values that a parameter γ is varied. These values correspond to $\hat{\sigma}_T^2(q_{t-1})$, $t = 1, \dots, T$. Therefore, we will apply OLS to regres-

sions of type (2), accepting that $\gamma = q_{t-1}$ for each $q_{t-1} \in \Gamma$ to estimate model parameters. For every regression we calculate residual variance and choose a value γ that corresponds to the lowest value of variance, i.e.

$$\hat{\gamma} = \operatorname{argmin}_{q \in \Gamma} \hat{\sigma}_T^2(q_{t-1}).$$

Then we find estimate $\hat{\delta}$ as $\hat{\delta} = \hat{\delta}(\hat{\gamma})$. Corresponding residuals we calculate as $\hat{\varepsilon}_t = \Delta u_t - (y'_t(\hat{\gamma}))' \hat{\delta}$ with sampling variance $\hat{\sigma}_T^2 = \hat{\sigma}_T^2(\hat{\gamma})$.

For application of threshold model in the research of the behaviour of unemployment rate as a function – indicator we will consider different lags of changes of unemployment Δu_{t-d} for some $d \leq 12$, and also different lags of unemployment rates. Tables 1 and 2 present results of models estimation that take into account 24 different variants of threshold functions. Numerical calculations have been conducted on the basis of the program created by us in the software environment of GAUSS by means of matrix programming language, that is widely used by scientists, statisticians, econometrists and by financial analysts and is universal enough for various numeral tasks. The first column of tables presents the type of threshold function. The second – a minimum sum of squares of residuals for a corresponding threshold function. The best result in case of the use of delays of unemployment change (see Table 1) we have obtained for $q_{t-1} = \Delta u_{t-6}$, and in case of the use of unemployment lags (see Table 2) – for $q_{t-1} = u_{t-2}$.

It is important to check whether the developed nonlinear TAR models statistically significantly differ from the linear autoregressive models of certain order that is determined in the process of analysis of graphs of autocorrelation and partly autocorrelation function, and also more difficult procedures. A corresponding null hypothesis is $H_0: \alpha = \beta$. If errors are independent and equally distributed, then on condition of the known value of threshold, testing of null hypothesis with a test power that is close to optimal, is possible to carry out, using F-statistics [16]

Table 1

Search and testing results of overall significance of TAR models of unemployment for a threshold function that characterizes lags of changes in an unemployment rate

Type of threshold function	The lowest value of variance $\hat{\sigma}_T^2 * 1000$	Estimation of threshold parameter $\hat{\gamma}$	Testing of significance of TAR model $F_T(\gamma)$	Probability of inadequacy of TAR model $Prob$
$q_{t-1} = \Delta u_{t-1}$	3.8187	0.065	80.24	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-2}$	3.8493	0.005	78.36	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-3}$	3.9610	-0.035	71.75	0.001
$q_{t-1} = \Delta u_{t-4}$	3.8030	0.005	81.22	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-5}$	4.2664	-0.073	55.44	0.001
$q_{t-1} = \Delta u_{t-6}$	3.2135	-0.105	124.73	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-7}$	3.6485	-0.125	91.26	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-8}$	3.7097	-0.085	87.18	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-9}$	3.8647	-0.098	77.42	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-10}$	3.6432	0.006	91.27	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-11}$	3.6134	0.045	93.62	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-12}$	3.3641	0.105	112.15	0.000

Source: estimations of authors

Table 2

Search and testing results of overall significance of TAR models of unemployment for a threshold function that characterizes lags of unemployment rate

Type of threshold function	The lowest value of variance $\hat{\sigma}_T^2 * 1000$	Estimation of threshold parameter $\hat{\gamma}$	Testing of significance of TAR model $F_T(\gamma)$	Probability of inadequacy of TAR model $Prob$
$q_{t-1} = \Delta u_{t-1}$	3.3183	2.296	115.86	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-2}$	3.2383	2.050	131.82	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-3}$	3.5030	1.835	101.52	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-4}$	4.1370	2.175	62.06	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-5}$	4.3347	2.390	52.11	0.006
$q_{t-1} = \Delta u_{t-6}$	4.4971	2.493	44.60	0.019
$q_{t-1} = \Delta u_{t-7}$	4.5074	2.645	44.13	0.029
$q_{t-1} = \Delta u_{t-8}$	4.5414	3.150	42.64	0.040
$q_{t-1} = \Delta u_{t-9}$	4.6584	3.154	37.65	0.099
$q_{t-1} = \Delta u_{t-10}$	4.2658	2.427	39.01	0.081
$q_{t-1} = \Delta u_{t-11}$	4.0201	2.370	68.40	0.000
$q_{t-1} = \Delta u_{t-12}$	3.9001	2.335	75.31	0.000

Source: estimations of authors

$$F_T(\gamma) = T((\sigma_a)_T^2 - \hat{\sigma}_T^2(\gamma)) / (\hat{\sigma}_T^2(\gamma)), \quad (4) \quad \text{and} \quad a = \left(\sum_{t=1}^T y_t y_t' \right)^{-1} \left(\sum_{t=1}^T y_t \Delta u_t \right)$$

where

$$(\sigma_a)_T^2 = 1/T \sum_{t=1}^T (\Delta u_t - y_t' a)^2,$$

is OLS evaluation α by assumption that $\alpha = \beta$. Since $F_T(\gamma)$ is monotonous of $\hat{\sigma}_T^2$ function, then

$$F_T = \sup_{\gamma \in \Gamma} F_T(\gamma)$$

is point F - statistics against the alternative $H_1 : \alpha \neq \beta$ if γ is known.

However, for TAR model such testing is not correct, since a threshold γ is not defined for H_0 and asymptotic distribution F_T in this case is not chi-square distribution. Methodology of testing of hypothesis H_0 for TAR models has been proposed by Hansen [16]. He showed that asymptotic distribution can be approximated by means of such bootstrap procedure.

Let e_t^* is iid $N[0,1]$ ($t=1, \dots, T$) random draws. We will estimate regression e_t^* on y_t to obtain residual variance $(\sigma_a^*)^2$, and on $y_t(\gamma)$ to obtain residual variance $(\hat{\sigma}^*)^2(\gamma)$. Then $F_T^*(\gamma) = T((\sigma_a^*)^2 - (\hat{\sigma}^*)^2(\gamma)) / ((\hat{\sigma}^*)^2(\gamma))$ and $F_T^* = \sup_{\gamma \in \Gamma} F_T^*(\gamma)$. Distribution F_T^* converges weakly in probability to distribution F_T^* , thus the repetition of bootstrap procedure for F_T^* can be used for approximation of asymptotic distribution F_T . Bootstrap approximation of test p -value is formed on the basis of calculation of sample percent, for which F_T^* exceeds F_T .

We will conduct the procedure of adequacy testing of TAR model (2) for different variants of threshold functions for which the point estimations of parameters and corresponding residual variances have already been calculated. We will also calculate p - values, that determine probability that AR model

has advantage over the corresponding TAR model. Values of F-statistics and corresponding probabilities (Prob) for 24 threshold functions are presented in the last two columns of Tables 1 and 2. Testing results certify that in most cases we haven't obtained statistically meaningful residuals that would show that unemployment rate modelling by means of linear AR-model is more adequate, than nonlinear TAR modelling.

The results of calculations show that unemployment has a nonlinear structure and while modelling its behaviour it is necessary to apply threshold models that give an opportunity to represent its different dynamics depending on the previous state of economic environment. In particular, it has been revealed that the behaviour change of unemployment takes place when its value two periods ago exceeded 2.05, or when unemployment change half a year ago was more than -0.105. In this respect the influence on the mode of behaviour of past values of unemployment changes is more significant than the influence of past values of unemployment rate.

The general specification of the evaluated nonlinear threshold autoregressive model of unemployment is:

$$\Delta u_t = (\alpha_0 + \alpha_1 \Delta u_{t-1} + \alpha_2 \Delta u_{t-2} + \dots + \alpha_p \Delta u_{t-12}) / (\Delta u_{t-6} \leq -0,105) + (\beta_0 + \beta_1 \Delta u_{t-1} + \beta_2 \Delta u_{t-2} + \dots + \beta_p \Delta u_{t-12}) / (\Delta u_{t-6} > -0,105) + \varepsilon_t, \tag{5}$$

The values of evaluations of parameters of model (5) and their corresponding t -statistics are presented in Table 3. The values of Student's statistics state that most parameters are statistically significant.

Table 3

Parameter estimations and significance testing results of nonlinear threshold autoregressive model of unemployment

Lag order j	Estimates of parameters α_j	Student's statistics $t(\alpha_j)$	Estimates of parameters β_j	Student's statistics $t(\beta_j)$
1	0.1304	2.5146*	-0.0138	-2.2971*
2	1.4076	9.3539**	0.3652	5.1405**
3	-1.2280	-5.0466**	-1.0824	-4.0247**
4	1.4460	5.2121**	-0.0312	-0.4108
5	0.2589	0.7058	-0.1720	-2.3482*
6	-0.8418	-2.1706*	0.0087	0.1172
7	1.1212	2.7584**	-0.1055	-1.3039
8	-0.2693	-1.0601	-0.0554	-0.7043
9	-0.5451	-2.1977*	-0.0134	-0.1633
10	0.9135	4.5120**	-0.1956	-2.1120*
11	-0.2866	-1.8516	0.1088	0.9256
12	0.2769	2.2000*	0.0715	0.6464

Source: estimations of authors

Threshold function defined on the basis of modelling and estimation of threshold parameter show that a model will change its regime when the unemployment rate change, that happened half a year ago, will exceed a value of - 0,105. Using point estimates of slope parameters and threshold parameter, we will find estimated values of unemployment rate in Ukraine. Fig. 2 presents the estimated values of unemployment rate in

Ukraine by means of constructed TAR model. The observations that are described by the different branches of threshold autoregression are presented by different symbols.

Modelling results state that during the investigated period 49 observations in the different months of different years are governed by the first regime and characterize the periods of unemployment growth, while 142 observations belong to the

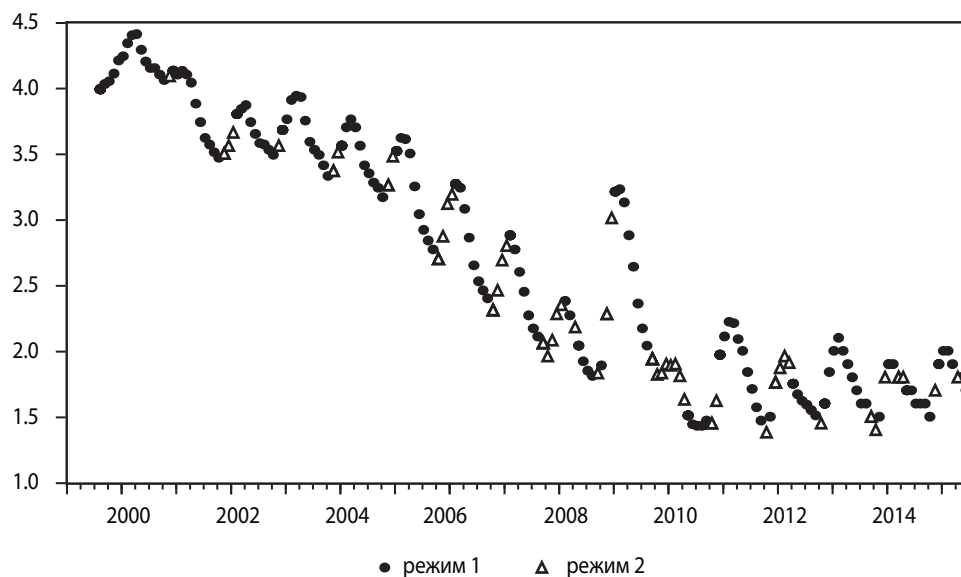


Fig. 2. Branching unemployment rates into two different regimes of behaviour depending on the change of past values

Source: evaluations of authors

second regime of behaviour that describes the dynamics of employment growth respectively.

Conclusions. As a result of empiric research the row of nonlinear econometric specifications has been estimated and application of threshold autoregressive model for description of nonlinear and asymmetric behaviour of unemployment rate in Ukraine has been justified. Modelling states that the dynamics of unemployment rate in the national economy is characterized by different regimes of behaviour that change depending on the value acquired by the threshold function that is defined by econometric analysis. The estimated value of threshold parameter reveals branching of TAR model behaviour of unemployment rate in two directions, and transition between them is determined by the fact whether unemployment rate change, that was observed 6 months ago was higher than $-0,105$, or not. The first branch of developed nonlinear autoregression describes and gives an opportunity in a short-term period to forecast the dynamics of unemployment rate growth, and consequently and employment reduction, while the second set of estimations allows to characterise dynamics of unemployment fall and to forecast employment growth phases. The revealed nonlinear character of unemployment rate dynamics confirms non-Walrasian properties of labour market in Ukraine and states its uneven and asymmetric cyclic behaviour.

The research showed that development and application of threshold autoregressive models is a perspective direction of nonlinear character and tendencies changes of basic labour market indicators forecast, since it allows to obtain not only qualitative forecasts, but also to evaluate quantitatively the values of threshold parameters, that determine the different modes of their behaviour that gives an opportunity in advance to forecast the phases of their fall and growth and to react to them in time. Further directions of researches are development and estimation of the real information of more difficult modifications of threshold autoregressions with more than one threshold parameter.

ЛІТЕРАТУРА

1. Bean C. R. European Unemployment: A Survey / C. R. Bean // *Journal of Economic Literature*. – 1994. – No. 32. – P. 573 – 619.
2. Peeters M. Modelling Unemployment in the Presence of Excess Labor Supply: An Application to Egypt / M. Peeters // *Journal of Economics and Econometrics*. – 2011. – Vol. 54, No. 2. – P. 58 – 92.
3. Stankeviciene J. Building Lithuanian Macro-econometric Model: Forecast of Average Wages and Unemployment Rate / J. Stankeviciene, A. Gruodis, A. Lokutijevskij, U. Urbaite // *Intelektine ekonomika intellectual economics*. – 2012. – Vol. 6, No. 1 (13). – P. 754 – 775.
4. Bardsen G. Asymmetric Unemployment Rate Dynamics in Australia / G. Bardsen, S. Hurn, Z. McHugh // *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*. – 2012. – Vol. 16 (1). – P. 1 – 22.
5. Peel D. A. Threshold Nonlinearities in Unemployment Rates: Further Evidence for the UK and G3 Economies / D. A. Peel, A. E. H. Speight // *Applied Economics. Taylor & Francis Journals*. – 2000. – Vol. 32 (6). – P. 705 – 715.
6. Султан К. Методологічні аспекти розробки та практичного застосування макроеконометричних моделей (на прикладі України) / К. Султан, І. Лук'яненко, Ю. Городніченко. – К.: KM Academia, 2000. – 204 с.
7. Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем: монография / Под ред. В. С. Пономаренко, Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2013. – 664 с.
8. Єрмоленко О. А. Протиріччя та їх наслідки на ринку праці в Україні / О. А. Єрмоленко // *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 3. – С. 231 – 236.
9. Гурьянова Л. С. Модель анализа асимметрии регионального развития / Л. С. Гурьянова, Т. С. Клебанова, Е. А. Сергиенко, Г. С. Гончаренко // *Проблемы экономики*. – 2012. – № 2. – С. 27 – 33.
10. Бабич С. М. Сучасний ринок праці в економічній системі / С. М. Бабич // *Бізнес Інформ*. – 2012. – № 10. – С. 160 – 164.
11. Петренко К. В. Ринок праці: проблеми та перспективи розвитку депресивної території / К. В. Петренко // *Бізнес Інформ*. – 2013. – № 5. – С. 211 – 216.

12. Кір'ян Т. М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці / Т. М. Кір'ян. – К. : НДІ праці і зайнятості населення, 2008. – 416 с.

13. Ljungqvist L. Recursive Macroeconomic Theory / L. Ljungqvist, T. J. Sargent. – The MIT Press Cambridge, 2004. – 1082 p.

14. Ринок праці / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

15. Chan K. On Estimating Thresholds in Autoregressive Models / K. S. Chan, H. Tong // *Journal of Time Series Analysis*. – 1996. – Vol. 7. – P. 179 – 194.

16. Hansen B. E. Inference in TAR Models / B. E. Hansen // *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*. – 1997. – Vol. 2 (1). – P. 1 – 14.

REFERENCES

Bean, C. R. "European Unemployment: A Survey" *Journal of Economic Literature*, no. 32 (1994): 573-619.

Peeters, M. "Modelling Unemployment in the Presence of Excess Labor Supply: An Application to Egypt" *Journal of Economics and Econometrics* vol. 54, no. 2 (2011): 58-92.

Stankeviciene, J. et al. "Building Lithuanian Macro-economic Model: Forecast of Average Wages and Unemployment Rate" *Intelektine ekonomika intellectual economics* vol. 6, no. 1 (13) (2012): 754-775.

Bardsen, G., Hurn, S., and McHugh, Z. "Asymmetric Unemployment Rate Dynamics in Australia" *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics* vol. 16 (1) (2012): 1-22.

Peel, D. A., and H. Speight, A. E. "Threshold Nonlinearities in Unemployment Rates: Further Evidence for the UK and G3 Economies" *Applied Economics. Taylor & Francis Journals* vol. 32 (6) (2000): 705-715.

Sultan, K., Lukianenko, I., and Horodnichenko, Yu. *Metodolohichni aspekty rozrobky ta praktychnoho zastosuvannia makroekonometrychnykh modelei (na prykladi Ukrainy)* [Methodological aspects of the development and practical application of macroeconomic models (for example, Ukraine)]. Kyiv: KM Academia, 2000.

Modeli otsenki i analiza slozhnykh sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Models of evaluation and analysis of complex social and economic systems]. Kharkiv: INZhEK, 2013.

Yermolenko, O. A. "Protyrichchia ta ikh naslidky na rynku pratsi v Ukraini" [Contradictions and their effects on the labor market in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 231-236.

Gurianova, L. S. et al. "Model analiza asimetrii regionalnogo razvitiia" [Model analysis of asymmetry of regional development]. *Problemy ekonomiki*, no. 2 (2012): 27-33.

Babych, S. M. "Suchasnyi rynek pratsi v ekonomichnii systemi" [The current labor market economic system]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 160-164.

Petrenko, K. V. "Rynek pratsi: problemy ta perspektyvy rozvytku depresyvnoi terytorii" [The labor market: problems and prospects of development of underdeveloped regions]. *Biznes Inform*, no. 5 (2013): 211-216.

Kir'ian, T. M. *Motyvatsiia liudskoho kapitalu do produktivnoi pratsi* [The motivation of human capital for productive work]. Kyiv: NDI pratsi i zainiatosti naselennia, 2008.

Ljungqvist, L., and Sargent, T. J. *Recursive Macroeconomic Theory*: The MIT Press Cambridge, 2004.

"Rynek pratsi" [Labor market]. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Chan, K. S., and Tong, H. "On Estimating Thresholds in Autoregressive Models" *Journal of Time Series Analysis* vol. 7 (1996): 179-194.

Hansen, B. E. "Inference in TAR Models" *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics* vol. 2 (1) (1997): 1-14.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ ТА МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

© 2015 ПІЛЬКО А. Д.

УДК 519.876.2:336.276

Пілько А. Д.

Перспективні напрями системного аналізу та моделювання процесів управління державним боргом

Метою статті є висвітлення основних результатів проведеної оцінки існуючих підходів до аналізу та моделювання процесів управління державною борговою стратегією і державним боргом, а також окреслення перспективних напрямів застосування прикладних методик системного аналізу й економіко-математичного інструментарію для оцінки та аналізу ефективності формування та реалізації стратегії управління державним боргом. Доведено пріоритетність проведення прикладних досліджень формування та оптимізації механізму управління саме борговою стратегією держави, а не тактикою управління державним боргом із застосуванням методик системного аналізу та можливостей економіко-математичного моделювання. Ідентифіковано актуальні та перспективні задачі системного аналізу управління державною борговою стратегією. Як результуючі індикатори ефективності державних запозичень рекомендовано використовувати показники економічної та соціальної безпеки держави та її регіонів. Запропоновано підхід до визначення порогових рівнів економічної та соціальної безпеки з урахуванням показника частки державного боргу на душу населення у валовому національному продукті та валовому регіональному продукті на душу населення на основі побудови та аналізу дискримінантних моделей.

Ключові слова: державний борг, стратегія управління боргом, економічна безпека, пороговий рівень

Бібл.: 8.

Пілько Андрій Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

Email: andriypilko@i.ua

УДК 519.876.2:336.276

UDC 519.876.2:336.276

Пилько А. Д. Перспективные направления системного анализа и моделирования процессов управления государственным долгом

Целью статьи является освещение основных результатов проведенной оценки существующих подходов к анализу и моделированию процессов управления государственной долговой стратегией и государственным долгом, а также определению перспективных направлений использования методик системного анализа и экономико-математического инструментария к оценке и анализу эффективности формирования и реализации стратегии управления государственным долгом. Доказана приоритетность проведения прикладных исследований формирования и оптимизации механизма управления именно стратегией, а не тактики управления государственным долгом с использованием методик системного анализа и экономико-математического инструментария. Идентифицированы актуальные и перспективные задачи системного анализа управления стратегией государственного долга. В качестве результирующих индикаторов эффективности государственных заимствований рекомендовано использовать показатели экономической и социальной безопасности государства и его регионов. Предложен подход к определению пороговых уровней экономической и социальной безопасности с учетом показателя доли государственного долга на душу населения в валовом национальном продукте и валовом региональном продукте на душу населения на основании разработки и анализа дискриминантных моделей.

Ключевые слова: государственный долг, стратегии управления долгом, экономическая безопасность, пороговый уровень

Библ.: 8.

Пилько Андрей Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

Email: andriypilko@i.ua

Pilko A. D. Perspective Directions of System Analysis and Modeling the Processes of Public Debt Management

The purpose of the article is to highlight the main results of evaluating the existing approaches to analyzing and modeling the processes of management of public debt strategy and public debt, as well as the definition of perspective directions of using the methods of system analysis and economic and mathematical tools to evaluate and analyze the efficiency of formation and implementation of the strategy of public debt management. There has been proved the priority of conducting applied research for formation and optimization of the management mechanism of the strategy, not tactics of public debt management, using the methods of system analysis and economic and mathematical tools. The current and future tasks of the system analysis strategy for public debt management have been identified. It is recommended to use indicators of economic and social security of the state and its regions as the resulting efficiency indicators of government borrowings. The approach to determining threshold levels of economic and social security, taking into account the share of public debt indicator per capita in gross national product and gross regional product per capita based on the development and analysis of discriminant models has been suggested.

Key words: public debt, debt management strategy, economic security, threshold level

Bibl.: 8.

Pilko Andriy D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenka, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

Email: andriypilko@i.ua

Вступ. Питання розвитку теорії і практики оптимізації системи управління державним боргом на даний час для України є такими, від успішного вирішення яких багато в чому буде залежати подальша можливість забезпечення

економічної та соціальної безпеки держави. Питання управління державним боргом є тісно взаємопов'язаним з питаннями управління роботою бюджетного сектору економіки та системою бюджетних витрат, підвищення ефективності

роботи фіскальної і митної служб, формування сприятливого інвестиційного клімату в державі та її регіонах тощо. Іншими словами, процедура системного аналізу проблем та задач управління державним боргом вимагає розширення даної наукової проблеми до проблематики – тобто множини взаємопов'язаних та взаємообумовлених проблем, врахування та вирішення яких є необхідною умовою проведення оптимізації управління державним боргом держави.

В зарубіжній науковій літературі, переважно західній, зустрічаються роботи, присвячені проблемам аналізу, управління та прогнозування зовнішнього та внутрішнього державного боргу. Дані роботи, безперечно, становлять інтерес для вітчизняних фахівців з питань управління державним боргом та забезпечення економічної безпеки, однак, не треба забувати, що наукові результати європейських та американських дослідників були отримані на основі аналізу інформації про економіку країн, котрі еволюційно розвивали своє ринкове господарство. Дана особливість існуючих на даний час науково-методичних підходів не дає підстав для її беззастережного застосування в українській практиці управління, оскільки в них не враховані проблеми, які є характерними для держав з перехідним типом економіки, котрі вирішують свої задачі розвитку в умовах окупації частини власної суверенної території і ведення бойових дій в окремих регіонах.

Дослідженнями проблеми управління державним боргом займаються як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Р. Барро, Р. Масгрейв, Дж. Бюкенен, О. Д. Василик, А. І. Даниленко, В. М. Геєць, Т. В. Вахненко, А. М. Мороз та інші. Позитивний досвід застосування економіко-математичних моделей для вивчення соціально-економічних явищ і процесів, у тому числі державного боргу знайшов своє відображення у наукових та науково-методичних розробках відомих науковців: А. Головача, Г. Дженкінса, І. Єлісєєвої, А. Єріної, Д. Єріна, В. Захожая, Н. Ковтун, І. Манцурова, М. Пугачової, А. Шустікова та інших. У їхніх працях досліджуються основні чинники виникнення та регулювання зовнішнього та внутрішнього державного боргу та пропонуються підходи до його оцінки у відповідності з обраними критеріями.

Разом з тим, питанням перспективного моделювання процесів управління державним боргом на основі системного аналізу розвитку соціальної та економічної складових безпеки розвитку держави та її територіальних систем присвячена значно менша кількість наукових праць. Актуальність і значимість вирішення даної наукової задачі на сучасному етапі розвитку України обумовили вибір напряму досліджень, окремі результати якого відображені в даній статті.

Постановка завдання. Метою даної публікації є висвітлення результатів проведених досліджень, спрямованих на аналіз основних підходів до моделювання процесів управління державним боргом, і, зокрема, борговою стратегією, та розробка рекомендацій щодо перспективних напрямів застосування системного підходу та економіко-математичного інструментарію для вирішення задач аналізу, оптимізації та прогнозування ефективності практики вирішення даних задач.

Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні задачі:

- розглянуто сутність процесу управління державним боргом;

- проаналізовано існуючі підходи до моделювання процесів управління державним боргом і борговою стратегією;
- визначено перспективні напрями розвитку моделювання процесів управління державним боргом на основі системного аналізу соціально-економічного розвитку держави.

Об'єктом дослідження є процеси управління державним боргом. Предметом дослідження є теоретичні та методичні положення, економіко-математичні методи і моделі аналізу, оптимізації та прогнозування державного боргу.

Результати. В рамках проведених досліджень була вивчена практика управління державним боргом, а також досвід застосування економіко-математичного інструментарію, який дозволяє проводити моделювання процесу аналізу та прийняття управлінських рішень в сфері регулювання та обслуговування державного боргу. Переважна більшість дослідників в своїх працях звертають увагу на численні недоліки існуючої в Україні системи планування та прогнозування державного боргу. Зокрема, як зазначається в праці [1], основними недоліками є такі:

- вони ґрунтуються на недостатньо якісних статистичних даних, що знижує достовірність прогнозів та планів;
- на початкових стадіях процесу прогнозування відсутні законодавчо закріплені цілі, пріоритети і напрями соціально-економічної політики;
- не охоплено основні елементи економічної структури, які відносяться до реального сектора економіки;
- не забезпечена узгодженість макроекономічного, регіонального і галузевого аспектів прогнозування.

Такий стан справ закономірно вимагає розробки нових науково-методичних підходів до оцінки, аналізу та прогнозування боргової політики держави на основі системного аналізу та відповідного економіко-математичного інструментарію.

Як відомо, значна кількість внутрішніх та зовнішніх факторів, які визначають особливості прийняття рішень в практиці управління державним боргом суттєво знижує можливість застосування детермінованих математичних моделей для аналізу, оптимізації та прогнозування зовнішнього та внутрішнього державного боргу. Треба зауважити, що фактичне ведення бойових дій в окремих регіонах держави та умови зовнішньої агресії з усіма економічними, соціальними та військово-політичними наслідками взагалі унеможливають формування адекватної прикладної системи оптимізації та прогнозування державного боргу, тобто має місце фактично ситуативне регулювання даною складовою управління економічної безпеки держави.

Для оптимізації нарощування державного боргу в країнах з розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою використовуються спеціальні методики управління параметрами бюджету а також зовнішнього та внутрішнього державного боргу які розроблені на основі різноманітних економіко-математичних методів.

Логічна суть подібних методик полягає в порівнянні обсягів накопиченого зовнішнього та внутрішнього державного боргу з реальними можливостями економіки країни обслуговувати дані зобов'язання.

Макроекономічним критерієм для визначення максимально допустимих розмірів запозичень для покриття дефіциту державного бюджету є установка на відповідність розміру накопиченого державного боргу можливостям його обслуговування як в поточний момент часу, так і на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу. Як зазначається в [2, с. 396], в короткостроковому періоді особлива увага відводиться впливу емісії внутрішніх державних займів на рівновагу грошових ринків. Існуючі моделі оцінюють негативні наслідки впливу боргового фінансування на інвестиції в реальний сектор.

Як зазначається в [3], в розвинутих зарубіжних країнах не існує єдиної моделі управління державним боргом. Виокремлюють три основні моделі інституційного забезпечення управління державним боргом:

- 1) банківська модель — центральний банк країни здійснює управління державним боргом (Кіпр, Данія, Мальта);
- 2) урядова модель — управління державним боргом здійснює певна урядова структура (Міністерство фінансів, Державне казначейство та ін.) (Чехія, Естонія, Іспанія, Литва, Люксембург, Польща, Словенія, Італія);
- 3) агентська модель — окрема структура (агентство) вибирає найоптимальні методи управління державним боргом (Австрія, Бельгія, Фінляндія, Франція, Греція, Нідерланди, Ірландія, Латвія, Німеччина, Португалія, Словаччина, Швеція, Угорщина, Велика Британія).

В своїй праці [2, с. 396] А. Ю. Жигаєв стверджує, що успішне застосування сучасних технологій управління державним боргом є можливим тільки після стабілізації боргової ситуації, усунення стійкого первинного бюджетного дефіциту і досягнення поміркованих темпів росту державного боргу. Іншими словами, розроблені на даний час підходи потребують ґрунтовного доопрацювання і удосконалення. При цьому в прикладних дослідженнях акцент слід робити на довгострокових критеріях якості управління державним боргом, а не користуватися суто кон'юнктурними короткочасними пріоритетами.

Незалежно від обраної в тій чи іншій країні інституційної моделі управління державним боргом, основними її завданнями є розробка боргової стратегії, управління ліквідністю та обслуговування боргу. В праці [3] ідентифіковано ключові риси, характерні для процесу формування та управління державним боргом в розвинутих країнах:

- 1) усі методи та інструменти управління державним боргом спрямовані на макроекономічну стабілізацію та структурні перетворення, формування економіки, адаптованої до функціонування в умовах фінансової глобалізації, здатної забезпечити збалансований соціально-економічний розвиток.
- 2) в економічно розвинутих країнах система управління державним боргом ґрунтується на принципах відкритості, прозорості, прогнозованості та відповідальності.
- 3) для розвинутих країн характерним є високий рівень розвитку ринку державних цінних паперів, котрі реалізуються і вітчизняним, і зарубіжним інвесторам, сприяючи диверсифікації ризиків.

4) застосовуються як ринкові, так і неринкові методи полегшення боргового навантаження. З-поміж них найпоширеніші конверсії боргових зобов'язань в акції, інші цінні папери з дисконтом від номіналу або із зниженим відсотком, конверсії у розвиток, екологію.

5) зростають надходження валютно-фінансових ресурсів із високорозвинутих країн до країн, що розвиваються, та країн з трансформаційною економікою.

Потенційними чинниками, які можуть збільшити ризики, пов'язані з формуванням та обслуговуванням державного боргу України на даному етапі розвитку є:

- скорочення попиту на товари вітчизняного виробництва як на внутрішньому ринку через зниження купівельної спроможності населення, так і на зовнішніх ринках – через можливі протекціоністські бар'єри і запровадження нових стандартів якості. Такий стан справ, особливо скорочення експорту, призведе до погіршення показників торговельного, а отже, і платіжного балансу країни;
- девальвація національної грошової одиниці;
- втрата частини промислового потенціалу через бойові дії в окремих регіонах держави;
- зростання оборонних витрат;
- погіршення ситуації на світових фінансових ринках;
- залежність банківської системи від зовнішніх кредитних ресурсів.

Для вирішення задачі прогнозування зовнішнього боргу одними з найбільш продуктивних вважаються розробки Світового банку [4]. Фахівцями даної фінансової організації розроблено модель, за допомогою якої можна прогнозувати перспективи розвитку країни, її потреби в зовнішніх позиках, а також спроможність проводити платежі з обслуговування боргу. Однак, як справедливо відмічено в праці [4], дана модель є корисною в першу чергу для Світового банку як кредитора. Для країн-позичальників потрібна більш деталізована модель, котра б враховувала специфіку різновидів зовнішніх позик, боргову стратегію і тактику.

В якості одного з перспективних напрямків застосування системного аналізу та інструментарію розробки прогнозних економіко-математичних моделей можна виділити моделювання механізму управління державним боргом в контексті реалізації цілей безпеки розвитку держави та її регіонів. Очевидно, що при цьому необхідним є врахування лагового ефекту зміни економічних та соціальних умов від залучення ресурсів на показники соціальної та економічної безпеки держави та її регіонів.

Щодо формування державної політики управління державним боргом, то в цьому контексті слід розрізнити боргову стратегію і боргову тактику. Під борговою стратегією, як правило, розуміють систему дій і заходів щодо уникнення (або врегулювання) боргових проблем держави та забезпечення (чи відновлення) її платоспроможності. Як зазначається в [5], боргова стратегія окреслює кінцеву мету політики управління державним боргом, яка зводиться до отримання найвищого ефекту від фінансування за рахунок запозичених коштів та забезпечення платоспроможності держави. В процесі формування боргової тактики визначаються межі та умови державного запозичення, співвід-

ношення між його формами, між кредиторами держави, а також порядок і механізм погашення державного боргу.

Ні для кого не є секретом, що в Україні в ході трансформаційних процесів формування державного боргу відбувалося в переважній більшості випадків хаотично, під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що наклало свій відбиток на його структуру та обсяги. Враховуючи сучасний стан справ в українській економіці та соціальній сфері, а також існуючі напрацювання щодо оптимізації боргової політики, на нашу думку, саме на моделювання процесів управління борговою стратегією держави повинні бути спрямовані зусилля науковців.

В контексті постановки задачі формування, оптимізації та прогнозування боргової стратегії держави актуальним буде окреслення наступних завдань:

- аналіз причин виникнення і природи бюджетного дефіциту;
- аналіз причин виникнення внутрішнього та зовнішнього боргу держави та їх структури;
- оцінка ефективності управління боргом з точки зору цілей безпеки розвитку держави та її територіальних систем;
- оцінка пріоритетних напрямів управління борговою стратегією держави в контексті реалізації цілей безпеки розвитку держави та її регіонів;
- аналіз динаміки взаємозв'язку і взаємообумовленості дефіциту бюджету та державного боргу з показниками економічної та соціальної безпеки в державі та її регіонах;
- аналіз наслідків бюджетної і боргової політики держави на коротко-, середньо- і довгострокову перспективу;
- визначення обсягів дефіциту бюджету і державного боргу, які будуть критичними для економічної і соціальної безпеки держави.

Ні для кого не є секретом, що ключовим етапом механізму формування, оптимізації та прогнозування ефективності боргової стратегії держави є безпосереднє проведення аналізу системи, в рамках якої розвиток явищ та процесів, безпосередньо спричинених неефективним управлінням борговою тактикою та стратегією можуть стати загрозою для економічної та соціальної безпеки держави або окремих її регіонів. Увага аналітика в таких дослідженнях, на нашу думку, повинна бути зосереджена на наступних деталях:

- ідентифікація з середовища самої системи, в рамках якої розвиваються (чи потенційно можуть розвиватись) явища і процеси, які є об'єктом аналізу;
- виявлення множини та потенціалу системоутворюючих факторів такої системи;
- з'ясування характеру цілей розвитку системи та їх походження. Іншими словами, слід дати відповідь на питання, чи є система керованою, чи самоорганізованою, або ж встановити поточну ситуацію стосовно співвідношення сил організації та самоорганізації в системі, а також передісторію такого співвідношення;
- оцінка потенціалу розвитку системи з урахуванням структури, динаміки зміни та характеру цілей функціонування системи;

- ідентифікація характеру структури системи в поелементному розрізі та в розрізі ключових підсистем;
- вивчення характеру явища чи процесу (екзогенний чи ендогенний, конструктивний чи деструктивний по відношенню до системи тощо), передумов їхнього виникнення та особливостей прояву;
- в процесі аналізу негативних для системи явищ та процесів, котрі розвиваються в її рамках, доцільно проаналізувати спроможність та готовність системи в рамках вбудованих механізмів саморегуляції нівелювати негативні наслідки від активації та загострення дії подібних явищ і процесів;
- оцінка ресурсів, необхідних для повернення системи до стану, який буде близьким до стану динамічної рівноваги.

Очевидним є той факт, що для оцінки ефективності управління як борговою стратегією, так і борговою тактикою і державним боргом, необхідною є система відповідних індикаторів.

В якості індикаторів ефективності формування та управління борговою стратегією держави, зокрема напрямів спрямування залучених ресурсів, крім відомих показників, пропонуємо використовувати показники економічної та соціальної безпеки держави та її регіонів, визначені за методикою, отриманою в праці [6]. Як відомо, робити висновки про рівень економічної та соціальної безпеки системи будь-якого рівня складності та ієрархії можна лише з урахуванням критичних або порогових значень відповідних індикаторів. Порогові значення індикаторів економічної та соціальної безпеки характеризують граничні значення показників основних сфер життєдіяльності, недотримання яких (перевищення чи недосягнення) призводить до формування і підсилення руйнівних, нерегламентованих процесів у виробничій і фінансовій сферах, зниження рівня життя та споживання, підвищення рівня соціального напруження, і як наслідок – до нерегламентованих процесів у державі та її регіонах.

Для визначення переліку і кількісних значень порогових індикаторів економічної безпеки рекомендується керуватися наступними міркуваннями:

- здатність індикатора характеризувати суттєві і значущі, а не другорядні риси досліджуваного процесу;
- достатньо чітко і повно відображати інтереси зацікавлених сторін;
- адекватно відображати загрози інтересам суб'єктів економічної безпеки [7].

Серед недоліків існуючих підходів до визначення порогових рівнів економічної безпеки на основі економіко-математичного моделювання можна виділити відсутність їх взаємозв'язку з реальною доступною для аналізу інформацією, неоднаковий рівень формалізації окремих аспектів процесів управління, а також недостатню ефективність передбачених моделлю заходів із забезпечення економічної безпеки в рамках як цілої держави, так і її регіонів.

В процесі моделювання порогових рівнів економічної та соціальної безпеки держави поряд зі значенням інтегральних показників економічної та соціальної безпеки нами було запропоновано використати значення показника частки державного боргу на душу населення в показнику валового національного продукту (для оцінки порогового рівня безпеки на регіональному рівні – валового регіонального продукту) на душу населення.

Для моделювання порогових рівнів економічної та соціальної безпеки запропоновано використання дискримінантного аналізу. Дискримінантні функції було побудовано на основі сукупностей X та Y , які сформовані зі значень показника частки державного боргу на душу населення в показнику валового національного продукту та валового регіонального приросту населення, а також інтегральних показників економічної та соціальної безпеки держави та її регіонів, при чому в одну сукупність ввійшли значення з додатнім приростом частки державного боргу на душу населення в показнику валового національного продукту та валового регіонального продукту на душу населення, а в іншу – з від'ємним. На основі алгоритму дискримінантного аналізу, наведеного і детально описаного в праці [8, с. 97–99] було розроблено відповідні дискримінантні функції для досліджуваного періоду і регіонів, а також оцінено порогові рівні ефективності управління борговою стратегією держави.

Висновки. Аналіз численних літературних джерел, а також результати самостійно проведених досліджень підтвердили значимість врахування показника частки державного боргу на душу населення в показнику валового національного продукту та валового регіонального приросту населення, а також інтегральних показників економічної та соціальної безпеки держави та її регіонів в практиці оцінки ефективності управління борговою стратегією та державним боргом. Доведено, що для формування, аналізу та прогнозування ефективності управління внутрішніми та зовнішніми запозиченнями, слід керуватись значно ширшим спектром показників, а не тільки суто календарним планом платежів і тим переліком індикаторів, який використовується на даний час. Для отримання об'єктивної інформації про рівень економічної та соціальної безпеки територіальних систем регіону необхідною є розробка науково-методичного підходу до оцінювання порогових рівнів індикаторів безпеки, котрі б враховували як динаміку місцевих особливостей розвитку соціальних та економічних процесів, так і характеризували ефективність управління такими процесами з урахуванням показників державного боргу. Отримання об'єктивної інформації про характер зв'язку між пороговими рівнями економічної безпеки держави та її регіонів і показниками державного боргу є необхідною умовою гарантування економічної та соціальної складової безпеки сталого розвитку суспільства. Ідентифіковано основні задачі системного аналізу задач формування, аналізу та прогнозування ефективності управління державним боргом. Запропоновано підхід до визначення інтегральних показників економічної та соціальної безпеки на рівні держави та її регіонів з урахуванням наявної статистичної інформації. Подальша розробка аналітичної бази в даному напрямку, а також розробка моделей порогових рівнів економічної та соціальної безпеки дозволить системно проаналізувати ефективність управління борговою стратегією держави.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барабанова В. В. Застосування економіко-математичних моделей у прогнозуванні державного боргу / В. В. Барабанова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1595>

2. Жигаев А. Ю. Управление и прогнозирование государственного долга в среднесрочной перспективе (сценарный подход) / А. Ю. Жигаев // Экономический журнал ВШЭ. – 1999. – № 3. – С. 395 – 422 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/03_03_05.pdf

3. Макар О. П. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні / О. П. Макар, Г. Я. Ільницька-Гикавчук, І. С. Дулін // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2435>

4. Жигаев А. Ю. Математическое и программное обеспечение системы управления государственным долгом : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.13.01 / А. Ю. Жигаев ; Московский государственный институт электроники и математики (Технический университет). – М., 2001.

5. Фінанси : підручник / За ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 687 с.

6. Пілько А. Д. Моделювання процесів управління економічною безпекою регіону : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.03.02 / А. Д. Пілько ; КНЕУ. – К., 2004. – 21 с.

7. Пілько А. Д. Постановка задачі оцінки рівня безпеки розвитку територіальної системи / А. Д. Пілько // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 173 – 179.

8. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. / [В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко] ; за ред. В. В. Вітлінського. – К. : Знання; КОО, 2000. – 251 с.

REFERENCES

Barabanova, V. V. "Zastosuvannia ekonomiko-matematichnykh modelei u prohnozuvanni derzhavnoho borhu" [The use of economic and mathematical models in predicting public debt]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1595>

Finansy [Finance]. Kyiv, 2012.

Makar, O. P., Ilnytska-Hykvavchuk, H. Ya., and Dulyin, I. S. "Svitovyi dosvid upravlinnia derzhavnym borhom ta perspektivy ioho zastosuvannia v Ukraini" [The world experience of public debt and prospects of its application in Ukraine]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2435>

Pilko, A. D. "Modeliuvannia protsesiv upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu rehionu" [Modeling of management of economic security of the region]. *avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.03.02, 2004.

Pilko, A. D. "Postanovka zadachi otsinky rivnia bezpeky rozvytku terytorialnoi systemy" [Problem of safety assessment of the territorial system]. *Biznes Inform*, no. 10 (2013): 173-179.

Vitlinskyi, V. V. et al. *Kredytnyi ryzik komertsiihoho banku* [The credit risk of commercial bank]. Kyiv: Znannia; KOO, 2000.

Zhigaev, A. Yu. "Upravlenie i prognozirovanie gosudarstvennogo dolga v srednesrochnoy perspektive (stsenarnyy podkhod)" [Management and forecasting of public debt in the medium term (scenario approach)]. http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/03_03_05.pdf

Zhigaev, A. Yu. "Matematicheskoe i programmnoe obespechenie sistemy upravleniia gosudarstvennym dolgom" [Mathematical and software of the system of public debt management]. *avtoref. dis. ... kand. tekhn. nauk* : 05.13.01, 2001.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОЛИЧЕСТВА АБИТУРИЕНТОВ ВУЗОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ*

© 2015 РАЕВНЕВА Е. В., АКСЕНОВА И. В.

УДК 378.141

Раевна Е. В., Аксенова И. В.

Прогнозирование количества абитуриентов вузов в зависимости от демографических изменений и привлекательности высшего образования*

Цель статьи состоит в разработке методического подхода к оценке и прогнозированию численности абитуриентов вузов III – IV уровня аккредитации в условиях изменяющейся демографической ситуации и падения уровня привлекательности высшего образования, что направлено на повышение как эффективности предоставляемых образовательных услуг, так и престижности выпускников вузов на рынке труда. Анализ литературных источников по проблеме прогнозирования численности будущих абитуриентов вузов показал, что данный вопрос рассматривается с позиций трех рынков: рынка образовательных услуг, рынка труда и рынка предпочтений населения относительно высшего образования. В результате исследования был разработан методический подход к прогнозированию численности потенциальных абитуриентов вузов, который базируется на результатах анализа демографической ситуации в стране и оценке развития рынка образовательных услуг. В результате проведенного анализа сделан вывод, что целесообразно прогнозировать численность абитуриентов вузов III – IV уровня аккредитации с учетом выявленных тенденций в рождаемости населения и фактора привлекательности высшего образования. На основе этого была сформирована технология оценки спроса на услуги вузов и разработаны правила распознавания и оценки прогнозной ситуации. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются прогнозирование потребности в специалистах с высшим образованием по видам экономической деятельности и формирование на этой основе количества выделяемых бюджетных мест.

Ключевые слова: демографические тенденции, показатели мониторинга определения потребности в специалистах с высшим образованием, численность потенциальных абитуриентов, привлекательность высшего образования, спрос на образовательные услуги

Рис.: 7. Табл.: 5. Формул: 4. Библ.: 15.

Раевна Елена Валентиновна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: olena_raev@mail.ru

Аксенова Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики и экономического прогнозирования, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: ivaksonova@mail.ru

УДК 378.141

UDC 378.141

Раевна Е. В., Аксенова И. В. Прогнозування кількості абітурієнтів ВНЗ залежно від демографічних змін і привабливості вищої освіти

Мета статті полягає в розробці методичного підходу до оцінки і прогнозування чисельності абітурієнтів ВНЗ III – IV рівня акредитації в умовах мінливої демографічної ситуації та падіння рівня привабливості вищої освіти, що спрямовано на підвищення як ефективності наданих освітніх послуг, так і престижності випускників ВНЗ на ринку праці. Аналіз літературних джерел з проблеми прогнозування чисельності майбутніх абітурієнтів ВНЗ показав, що дане питання розглядається з позицій трьох ринків: ринку освітніх послуг, ринку праці та ринку вподобань населення щодо вищої освіти. В результаті дослідження було розроблено методичний підхід до прогнозування чисельності потенційних абітурієнтів ВНЗ, який базується на результатах аналізу демографічної ситуації в країні та оцінці розвитку ринку освітніх послуг. В результаті проведеного аналізу зроблено висновок, що доцільно прогнозувати чисельність абітурієнтів ВНЗ III – IV рівня акредитації з урахуванням виявлених тенденцій у народжуваності населення і фактору привабливості вищої освіти. На основі цього було сформовано технологію оцінки попиту на послуги ВНЗ і розроблено правила розпізнавання та оцінки прогнозованої ситуації. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є прогнозування потреби у фахівцях з вищою освітою за видами економічної діяльності та формування на цій основі кількості виділених бюджетних місць.

Rayevnyeva O. V., Aksyonova I. V. Forecasting the Number of Prospective University Applicants Depending on Demographic Changes and Attractiveness of Higher Education

The purpose of the article is to develop a methodological approach to evaluating and predicting the number of prospective applicants to universities of III-IV level of accreditation in the changing demographic situation and the drop in the level of higher education attractiveness, which is aimed at improving both the efficiency of the provided educational services as well as prestige of university graduates in the labor market. The analysis of literary sources on the problem of forecasting the number of prospective university applicants showed that this issue is considered from the standpoint of the three markets: the market of educational services, labor market and market of the population preferences concerning higher education. There has been developed a methodical approach to forecasting the number of potential university applicants, which is based on analyzing the demographic situation in the country and assessing the education market development. The analysis allowed to make a conclusion that it is appropriate to forecast the number of prospective applicants to universities of III-IV level of accreditation taking into account the identified trends in the birth rate and factor of higher education attractiveness. On this basis a technique for evaluating the demand for services of higher education establishments has been formed and rules of recognition and estimation of the forecast situation have been developed. Prospects for further studies in this direction are forecasting the

* – стаття виконана по матеріалам теми №41-2015/2016 «Розробка концептуально-методичного та модельного забезпечення механізму управління державним замовленням в межах ВНЗ для підготовки фахівців з вищою освітою відповідно до потреб ринку праці»

Ключові слова: демографічні тенденції, показники моніторингу визначення потреби у фахівцях з вищою освітою, чисельність потенційних абітурієнтів, привабливість вищої освіти, попит на освітні послуги

Рис.: 7. **Табл.:** 5. **Формул:** 4. **Бібл.:** 15.

Раєвнева Олена Валентинівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: olena_raev@mail.ru

Аксьонова Ірина Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики та економічного прогнозування, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: ivaksyonova@mail.ru

need for specialists with higher education by types of economic activities and formation on this basis of the number of allocated state-funded places.

Key words: demographic trends, indicators of monitoring for determination of the need for specialists with higher education, number of prospective university applicants, attractiveness of higher education, demand for educational services

Pic.: 7. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 15.

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

Email: olena_raev@mail.ru

Aksyonova Irina V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Statistics and Economic Forecasting, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: ivaksyonova@mail.ru

Введение. За последние два десятилетия система высшего образования в Украине развивалась под влиянием глобальных трансформационных изменений, вызванных частичной ликвидацией государственной монополии на систему высшего образования и её переходом на коммерческую основу. Сегодня система высшего образования представляет собой рынок образовательных услуг, действующий на основе жесткой конкурентной борьбы.

В современных условиях формирование спроса на образовательные услуги вузов зависит от множества факторов, одним из основных является контингент абитуриентов. За последние годы в Украине сложилась негативная тенденция снижения численности абитуриентов, что обусловлено как объективными причинами, например, ухудшением демографической ситуации в стране, так и субъективными – падение привлекательности высшего образования из-за трудностей дальнейшего трудоустройства выпускников.

В связи с этим, прогнозирование численности потенциальных студентов является приоритетной задачей развития как системы высшего образования в целом, так и отдельного вуза.

Развитие системы образования и, в частности, системы высшего образования в стране, это многофункциональный и сложноструктурированный процесс. Именно поэтому наблюдается повышенный теоретико-практический интерес со стороны ученых к данной проблематике. Так, изучению сферы образования посвящены работы таких украинских и зарубежных ученых, как В. П. Андрущенко [2], Г. И. Артемчук, В. Луговой [7], С. О. Сысоева [12], Ю. С. Васильев, Р. Ю. Кигель, Ж. Кириштайн, О. И. Навроцкий, В. С. Пономаренко [5; 14], В. В. Попович, И. С. Ткаченко, Г. Хауг.

Проблемы в области управления системой высшего образования и качества предоставляемых образовательных услуг исследуют О. Заец, А. Ермола, О. Иванова, В. Воронкова, Н. Гринева, А. Дуда и др.

Вопросами прогнозирования спроса на рынке образовательных услуг занимаются как отечественные ученые, среди которых можно выделить С. П. Онищенко, О. В. Ло-

гинова [9], Д. К. Власенко [4], Н. Ф. Стеблюк, так и зарубежные ученые, такие как С. Ю. Алашеев [1], В. А. Гуртов, А. Г. Мокронос [8], В. Г. Серов, М. А. Степанов [13], Стефан Винсент-Ланкрин, Жак Лавинь, Бенуа Лесер, Франсуа де Жувенель и другие.

Целесообразность прогнозирования будущей численности абитуриентов в зависимости от демографических сдвигов обусловлена необходимостью разработки стратегии управления системой высшего образования и, как следствие, воздействие на качество предоставляемых ею образовательных услуг.

Исследованием проблем и тенденций демографического развития занимаются зарубежные и отечественные ученые, среди которых выделяют Л. Ковпак, В. К. Збарского, В. П. Горьового, Л. А. Весельскую, Э. Либанову [6], И. Прибыткову, В. Стешенко, З. А. Пальян, А. З. Подгорного и других. В своих исследованиях основное внимание они уделяют изучению тенденций естественного движения и воспроизводства населения и факторов, которые их обуславливают. Многие ученые уделяют внимание изучению влияния демографической ситуации на экономику страны, в частности, на формирование молодежного рынка труда. Среди них можно выделить А. Бронскую [3], С. Беяцко, А. Хахлюк, А.А. Богущого, С. Вовканич, И. Е. Голубеву, И. Прибыткову, Л. С. Лисогор и др.

В своих исследованиях украинские специалисты по прогнозированию развития рынка труда в зависимости от демографических факторов выделяют, что наиболее актуальными современными демографическими проблемами, которые непосредственно влияют на будущую численность абитуриентов вузов и их выпускников, а, впоследствии, на формирование рынка труда, является сокращение рождаемости, негативные изменения в общей смертности населения и детской смертности, изменения в структуре численности женщин фертильного возраста и интенсивности рождаемости по отдельным возрастным группам, старение населения, миграционные процессы, нарушающие в стране благоприятный демографический баланс. Несмотря на актуальность данных исследований, вопросы прогнозирования потенциальной численности абитуриентов в условиях

изменяющейся демографической ситуации требуют продолжения исследований.

Актуальность и общественная значимость анализа и прогнозирования количества потенциальных абитуриентов вузов требует особого внимания со стороны Министерства образования и науки Украины, так как имеет приоритетное значения для реформирования системы высшего образования в стране, оказавшейся в неблагоприятных условиях, вызванных демографическим кризисом, усугубленным мировым финансово-экономическим и острым внутренним политическим кризисом.

Изложение основного материала. Целью статьи является разработка методического подхода к оценке и прогнозированию численности абитуриентов вузов III – IV уровня аккредитации в условиях изменяющейся демографической ситуации и падения уровня привлекательности высшего образования с целью повышения эффективности предоставляемых образовательных услуг и повышения престижности выпускников вузов на рынке труда.

Для достижения данной цели в исследовании решаются следующие задачи:

- 1) диагностика ретроспективных тенденций в демографическом развитии общества;

- 2) диагностика ретроспективных тенденций в формировании контингента абитуриентов вузов III – IV уровня аккредитации;
- 3) определение будущих тенденций в численности абитуриентов вузов за счет демографических изменений в обществе;
- 4) определение количества будущих абитуриентов с учетом их склонности к получению высшего образования;
- 5) разработка технологии определения будущего спроса на образовательные услуги вузов III – IV уровня аккредитации.

Решение указанных задач отражено в содержании этапов предлагаемого методического подхода к прогнозированию количества будущих абитуриентов с учетом изменений демографической ситуации в обществе (рис. 1).

Как видно из рис. 1, информационно-аналитической основой диагностики демографических сдвигов и изменений на рынке образовательных услуг являются показатели, которые формируют структуру базы данных системы мониторинга определения потребности в специалистах с высшим образованием, а именно в ее локальных подси-

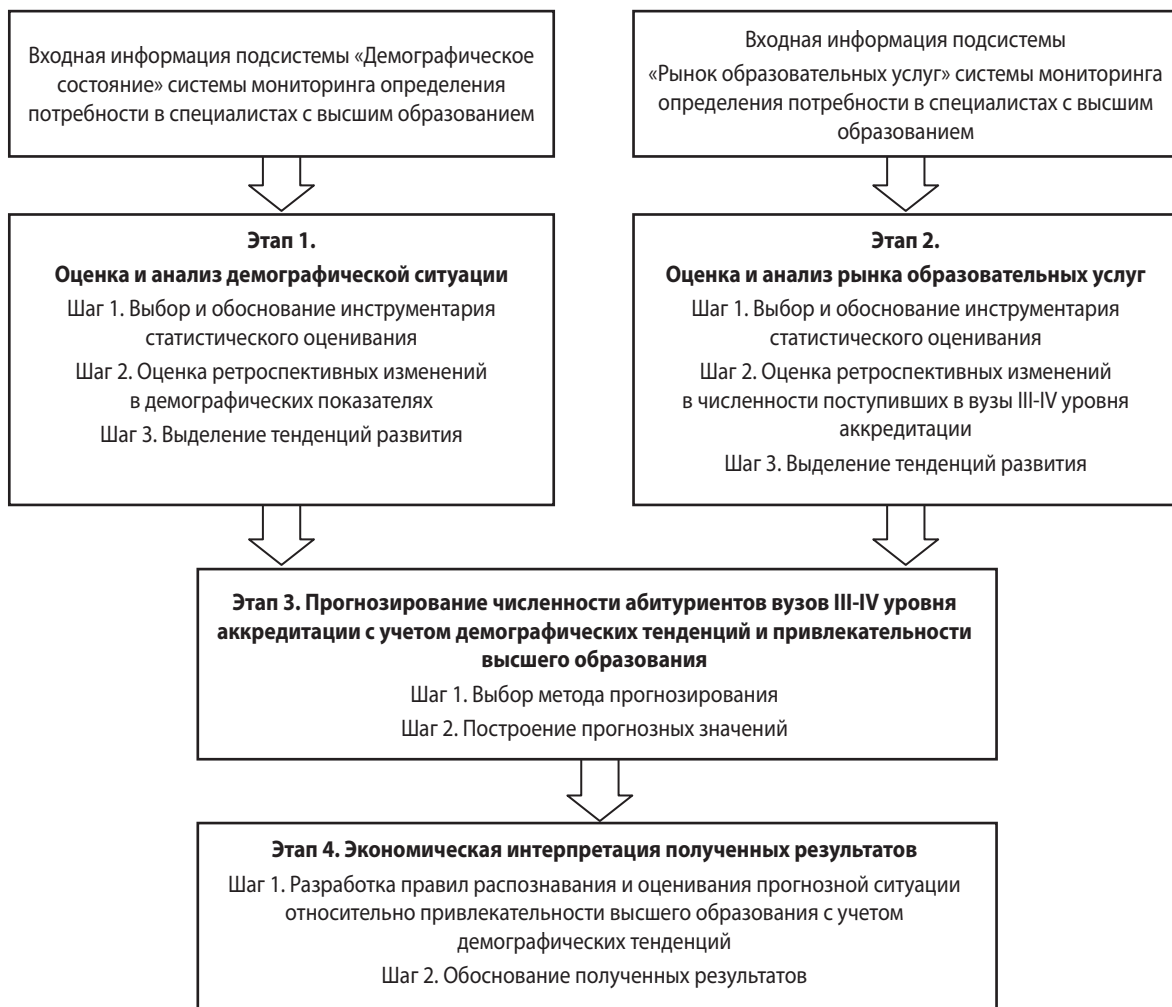


Рис. 1. Связь этапов методического подхода к прогнозированию численности потенциальных абитуриентов вузов III-IV уровня аккредитации

стемах «Демографическое положение» и «Рынок образовательных услуг». Показатели каждой из указанных подсистем (табл. 1) выделены на основе контент-анализа публикаций, показателей государственной статистической отчетности по демографии и образованию, индикаторов, анализируемых Государственной службой статистики.

Данные показатели рассматриваются за период 1990 – 2014 год.

Целевой направленностью этапа 1 «Оценка и анализ демографической ситуации» является изучение тенденций изменения демографических показателей, приведенных в табл. 1.

Таблица 1

Показатели системы мониторинга определения потребности в специалистах с высшим образованием

Показатели системы мониторинга	
Подсистема «Демографическое положение»	Подсистема «Рынок образовательных услуг»
Общая численность населения страны	Количество высших учебных заведений
Показатели естественного прироста	Количество студентов
Показатели миграционного прироста	Численность выпускников школ
Средняя продолжительность жизни	Число поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации
Численность женщин фертильного возраста	Число выпущенных из вузов III-IV уровня аккредитации
Суммарный и специальный коэффициенты рождаемости	
Коэффициент детской смертности	
Повозрастные коэффициенты смертности населения	
Фактическая численность 17-летних детей	

Шаг 1. В качестве статистического инструментария динамической оценки демографической ситуации выбраны относительные показатели динамики, в частности абсолютные приросты, темпы роста, коэффициент опережения (отставания), относительные показатели структуры, индексный факторный анализ, графический метод. Выбор данного статистического инструментария обусловлен необходимостью не только определения и визуализации демографических тенденций развития общества, но и выявления качественных характеристик изучаемых процессов.

Шаг 2, 3. Основные показатели демографической динамики в Украине [11] свидетельствуют о том, что численность населения страны постоянно снижается с возрастающими темпами и происходит это в основном за счет естественного сокращения численности населения (начиная с 1993 года), (рис. 2).

За период 1991 – 2014 гг. наблюдался отрицательный естественный прирост населения, что свидетельствует о превышении численности умерших над численностью рожденных. Если сравнить темпы изменения смертности и рождаемости (рис. 3), то можно сделать вывод, что темп роста смертности населения страны превышал темп роста рождаемости, начиная с 2000 года по 2008 год почти в 2 раза. С 2009 года коэффициент опережения смертности над рождаемостью несколько снизился, но не на много (превышение все равно достигает от 43 до 37%), то есть в течение анализируемого периода смертность растет более быстрыми темпами, чем рождаемость.

Выявлено, что общее уменьшение численности населения страны с 2002 по 2014 годы (рис. 2, 3) почти на 90% объясняется только естественным сокращением населения. В 2009 году украинцев впервые стало меньше, чем 46 млн чел., о чем свидетельствуют данные на начало 2010 года – 45,9 млн чел. За последние три года, численность населе-

ния Украины сокращается примерно на 0,1– 0,2 млн чел. в год (то есть 12 – 15 тыс. чел. ежемесячно).

По оптимистическим прогнозам Института демографии и социальных исследований НАН Украины в 2050 году население страны уменьшится до 42 млн. чел., а по пессимистическим прогнозам – до 31 млн. чел. [15]. Согласно среднему варианту прогноза, численность населения в Украине к 2015 году сократится до 44 млн чел., к 2050 году – до 36,3 млн чел. [10]. Основные причины такого положения – старение нации и сложная экономическая ситуация.

Сдвиги в динамике рождаемости во многом зависят от изменения численности женщин репродуктивного возраста (15 – 49 лет) и интенсивности рождаемости, которая выражается в динамике специального и суммарного коэффициентов рождаемости (рис. 4).

Как видно из рис. 4, динамика суммарного коэффициента рождаемости полностью повторяет тенденцию специального коэффициента рождаемости и в течение последних 12 лет показывает определенный рост, но воспроизводство населения при таких условиях все равно обеспечивается только на 50%, что в будущем негативно повлияет на численность абитуриентов вузов.

Как показал проведенный анализ, за период с 1990 по 2013 гг. наблюдается незначительное снижение численности женщин в возрасте 15-49 лет в пределах от 0,5 до 2%. Если сравнивать изменение численности женщин репродуктивного возраста с 1990 годом (рис. 4), то видим, что, начиная с 2005 года, наблюдается резкое их уменьшение. Так, в 2013 году по сравнению с 1990 годом их численность снизилась на 10%, по сравнению с началом периода спада (2005) – на 10% [11]. В то же время, начиная с 2002 года, наблюдается повышение рождаемости (рис. 3), следовательно, положительная динамика уровня рождаемости произошла не за счет изменений в численности детородного

Показатель, тыс. чел.

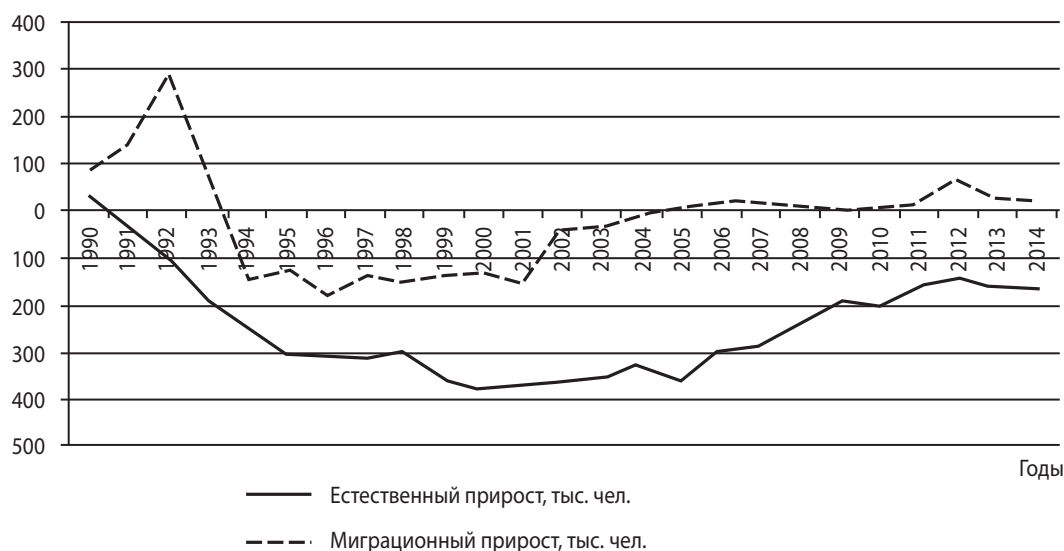


Рис. 2. Динамика естественного и механического движения населения

Показатель, промилле



Рис. 3. Динамика рождаемости и смертности населения

контингента женщин, а за счет изменений в интенсивности рождаемости (рис. 5).

Исследование тенденций демографического развития и их влияния на формирование численности потенциальных абитуриентов предусматривает, наряду с анализом рождаемости, анализ смертности. Показателями, характеризующими интенсивность смертности, выступают повозрастные коэффициенты смертности и вероятности дожития, рассчитанные по данным таблиц смертности и средней продолжительности жизни. Среди повозрастных коэффициентов смертности особое место занимает показатель смертности детей в возрасте до одного года – детская смертность. В динамике детской смертности в течение 1990 – 2013 гг. можно выде-

лить несколько этапов (рис. 4). С 1990 по 1993 год происходило стремительное повышение данного показателя, и в 1993 году он составлял наибольшее значение за последние 13 лет – почти 15%. Затем наблюдалось постепенное снижение коэффициента, в 2004 году он составлял 9,5%. С 2003 по 2007 гг. сформировалась тенденция повышения смертности младенцев до 11%, а с 2007 года по настоящее время детская смертность снижается в среднем на 6% ежегодно [11].

Если проанализировать смертность населения в возрасте 15 – 19 лет [11] (возраст, в котором происходит массовое поступление в вузы), то можно отметить, что, начиная с 2007 года, наблюдается постепенное снижение смертности контингента лиц, которые могут поступать учиться

Базисные темпы роста, %

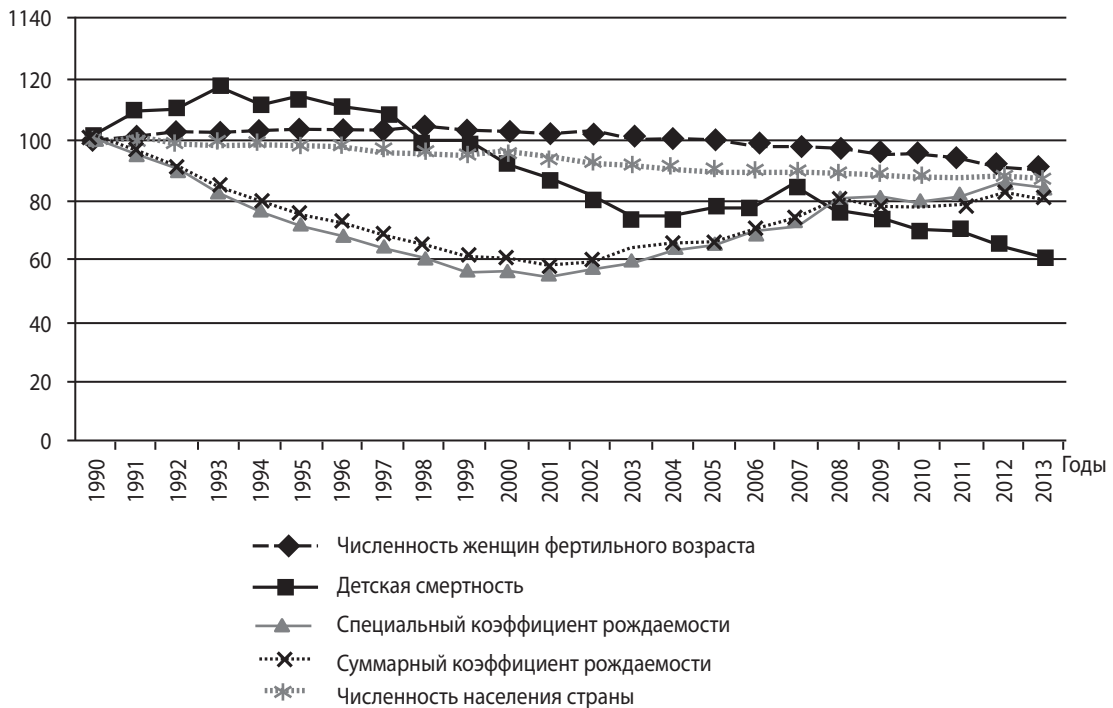


Рис. 4. Базисные темпы роста демографических показателей

Показатель, тыс. чел.



Рис. 5. Динамика рождаемости за счет влияния основных факторов

в вузы, следовательно, смертность не является определяющим демографическим фактором, влияющим на формирование контингента абитуриентов. Акцент ставится на показатели рождаемости и воспроизводства населения.

Выявленные особенности развития демографической ситуации изменяют также возрастную структуру населения. Анализ данных Государственной службы статистики Украины показал, что, несмотря на увеличение количества детей в результате повышения рождаемости, число детей в возрасте от 0 до 14 лет продолжает снижаться, вследствие структурных факторов, и, в целом, доля детей в 2013 году сократилась на 7,8% в городских поселениях

и на 4,5% в сельской местности [11]. Снижение доли детей в будущем повлияет на количество потенциальных абитуриентов вузов.

В данном исследовании для прогнозирования численности абитуриентов выбрана возрастная категория - 17 лет, поскольку лица в данном возрасте занимают наибольший удельный вес в численности поступающих в вузы III – IV уровня аккредитации. Это связано, прежде всего, с особенностями вступительной кампании, которая предполагает наличие результатов ВНО для подачи документов на поступление в вузы. Наряду с 17-летними, имеют право поступления и лица других возрастных категорий, но мас-

совый поток абитуриентов наблюдается именно в первый год после окончания школы и сдачи ВНО.

Проведенный анализ динамики доли лиц в возрасте 17-лет в общей численности населения страны [11] показал, что с 2008 по 2011 гг. наблюдается снижение доли потенциальных абитуриентов вузов в общей численности населения, в эти годы наблюдается также и снижение количества поступивших в вузы III – IV уровня аккредитации, что еще раз подтверждает гипотезу относительно того, что наибольший удельный вес в численности абитуриентов занимают именно лица в возрасте 17 лет, а также наличие связи между демографическими изменениями в численности и структуре населения и формированием в будущем контингента лиц, которые будут учиться в вузах.

Таким образом, проведенный анализ демографических тенденций позволяет сделать общий вывод, что демографическая ситуация в Украине создает реальную угрозу формированию контингента абитуриентов вузов за счет негативных изменений в рождаемости и воспроизводстве населения, трансформации возрастной структуры населения, в частности, роста удельного веса лиц старших возрастных групп. Все это еще раз подтверждает актуальность проведения исследований влияния демографических тенденций развития общества на численность абитуриентов вузов (а именно численность 17-летних, как было указано выше).

Целевой направленностью этапа 2 «Оценка и анализ рынка образовательных услуг» является изучение тенденций изменения численности поступающих в вузы III-IV уровня аккредитации (рис. 1).

Шаг 1. Статистическим инструментарием динамической оценки развития рынка образовательных услуг, в частности, тенденций в численности абитуриентов, выступают относительные показатели динамики, интенсивности, сравнения, графический метод.

Шаг 2, 3. Интенсивное развитие сети вузов как государственной, так и частной формы собственности, вызванное ростом количества студентов за период с 1990 по 2008 гг. и, одновременно, снижение привлекательности высшего образования в последние годы обуславливают необходимость комплексного исследования рынка высшего образования в Украине.

Так, начиная с 1991 года, рынок образовательных услуг в Украине развивался интенсивно и динамично. Сеть высших учебных заведений расширилась со 149 заведений в 1991 году до 353 заведений в 2008 году, который ознаменовал пик экстенсивного расширения рынка образовательных услуг, то есть за 18 лет количество вузов выросло в 2,37 раза. При этом за этот период наблюдалось увеличение количества студентов в 2,38 раза, т.е. с 881,3 тыс. чел. в 1990 году до 2364,5 тыс. чел. в 2008 году [11]. Наибольшее количество студентов приходилось на период 2006-2009 гг. Однако в 2008-2009 учебном году наступил переломный момент, который можно охарактеризовать следующими тенденциями: снижение количества вузов, количества абитуриентов и выпуска студентов. Объективными причинами этого являются прежде всего демографический спад начала 90-х годов XX века и осознание обществом того, что образование должно соответствовать требованиям современного рынка труда.

Анализ показал, что популярность высшего образования неуклонно росла до 2008/2009 учебного года включительно. Это подтверждается увеличением количества вузов и увеличением численности студентов, которые в них учатся. В то же время, резкое повышение количества вузов в 1994/1995 учебного года по сравнению с 1993/1994 было необоснованным с точки зрения потребностей рынка труда Украины в специалистах с высшим образованием, так как количество вузов выросло в 1,5 раза, а количество студентов – в 1,1 раза. Последние 5 лет характеризуются тенденцией к снижению количества вузов, что вызывает жесткую конкурентную борьбу на рынке образовательных услуг, которая усугубляется еще и демографическим кризисом. Так, за период с 2008/2009 по 2014/2015 учебные годы количество вузов в Украине сократилось лишь в 1,27 раза по сравнению с 2008/2009 годом (с 353 вузов – в 2008/2009 учебном году до 277 – в 2014/2015 учебном году), а количество студентов за этот же период сократилось в 1,64 раза, то есть количество вузов сокращается более медленными темпами чем количество студентов, что свидетельствует о нежелании вузов покидать довольно прибыльный рынок образовательных услуг. Если рассмотреть тенденцию распределения вузов по формам собственности [11], то видим, что количество вузов государственной и коммунальной формы собственности снижается более медленными темпами по сравнению с вузами частной формы собственности (за последние 5 лет – на 4,4% и 10,2% соответственно).

Таким образом, тенденция уменьшения количества абитуриентов приведет к включению механизмов рыночной конкуренции на рынке образовательных услуг, то есть останутся только те вузы, которые предоставляют качественные образовательные услуги. К тому же у современных абитуриентов и студентов существенно меняются потребительские предпочтения к содержанию образования, что является дополнительным фактором усиления конкуренции среди вузов.

Анализ рынка образовательных услуг свидетельствует о том, что в Украине с 2005/2006 учебного года количество выпускников общеобразовательных школ начинает неуклонно снижаться, (рис. 6) [11].

Так, наиболее низкие значения данного показателя наблюдались в 2012 году, когда по сравнению с 2004 годом (в этом году зафиксировано наибольшее количество выпускников учащихся 11 классов – 526 тыс. чел.) количество выпускников школ сократилось в 2,45 раза, то есть на 59,1%. Такое снижение негативно повлияло на экономическую конъюнктуру рынка образовательных услуг, который в значительной степени формируется под влиянием социально-экономических и демографических условий. На этом фоне сформировалась тенденция к снижению спроса на образовательные услуги со стороны национального рынка труда и это заставило вузы интенсифицировать свои усилия по поводу привлечения иностранных абитуриентов. Так, на начало 2013/2014 учебного года в вузах Украины III-IV уровня аккредитации обучалось рекордное за последние 5 лет количество иностранных студентов – 59 226 чел., в 2014/2015 учебном году их численность незначительно снизилась на 4%, что объясняется нестабильностью политической ситуации в стране.

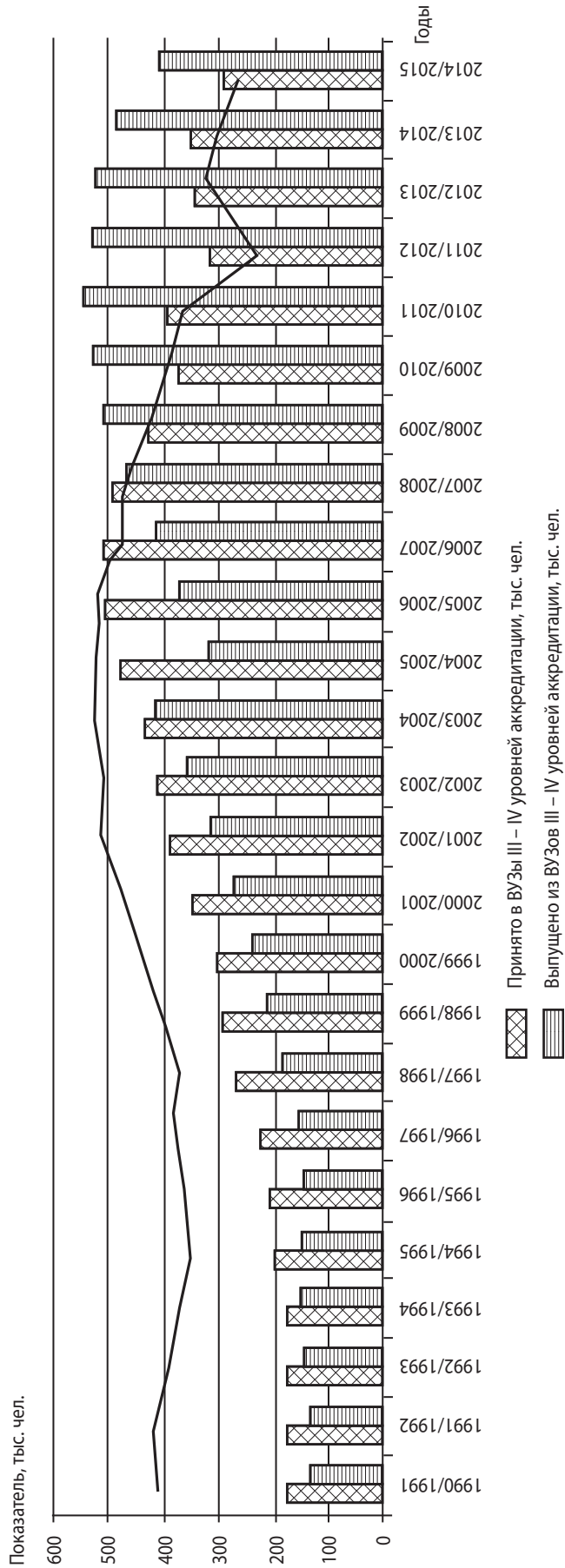


Рис. 6. Динамика принятых и выпущенных студентов и учеников школ

Целевой направленностью этапа 3 «Прогнозирование численности абитуриентов вузов III-IV уровня аккредитации» является определение будущей численности абитуриентов вузов указанного уровня аккредитации с учетом выявленных тенденций в рождаемости населения и фактора привлекательности высшего образования.

Шаг 1. В качестве инструментария прогнозирования выбраны простые методы прогнозирования, средние коэффициенты дожития и средние геометрические величины.

Шаг 2. Алгоритм прогнозирования численности абитуриентов включает следующие блоки:

Блок 1. Осуществление прогнозирования фактической численности 17-летних, то есть потенциальных абитуриентов с учетом демографических факторов (в частности, смертности, миграции) на основе передвижки возраста и расчета среднего коэффициента дожития. Результаты прогнозирования приведены в табл. 2.

Таблица 2

Прогнозирование численности населения в возрасте 17 лет

Год	Численность родившихся, тыс. чел.	Потенциальная численность 17-летних лиц (потенциальных абитуриентов), полученная на основе передвижки возраста на 17 лет, тыс. чел.	Фактическая численность 17-летних лиц (потенциальных абитуриентов) с учетом демографических факторов (смертность, миграция), тыс. чел.
1	2	3	4
1990	657,2		732,6
1991	630,8		727,4
1992	596,8		733,6
1993	557,5		738,6
1994	521,6		701,1
1995	492,9		711,9
1996	467,2		710,6
1997	442,6		737,3
1998	419,2		717,4
1999	389,2		738,1
2000	385,1		805,4
2001	376,5		792,6
2002	390,7		770,3
2003	408,6		791,6
2004	427,3		745,1
2005	426,1		719,0
2006	460,4		674,6
2007	472,7	657,2	643,3
2008	510,6	630,8	611,5
2009	512,5	596,8	569,8
2010	497,7	557,5	528,7
2011	502,6	521,6	498,9
2012	520,7	492,9	481,0
2013	503,7	467,2	462,7
2014		442,6	428,2
2015		419,2	405,6
2016		389,2	376,5
2017		385,1	372,6
2018		376,5	364,3
2019		390,7	378,0

1	2	3	4
2020		408,6	395,3
2021		427,3	413,4
2022		426,1	412,3
2023		460,4	445,4
2024		472,7	457,3
2025		510,6	494,0
2026		512,5	495,9
2027		497,7	481,5
2028		502,6	486,3
2029		520,7	503,8
2030		503,7	487,3

Источник: авторские расчеты по данным Государственной службы статистики Украины

За период 2007-2013 гг. рассчитано отношение фактической численности 17-летних лиц к потенциальной их численности, и, таким образом, определен коэффициент дожития:

$$K_{\text{дожития}} = \frac{S_{\text{факт17}}}{S_{\text{потенциал17}}}, \quad (1)$$

где $S_{\text{факт17}}$ – фактическая численность 17-летних детей, то есть потенциальных абитуриентов;

$S_{\text{потенциал17}}$ – потенциальная численность 17-летних детей, полученная на основе передвижки возрастов.

Среднее значение коэффициентов дожития за рассматриваемый период (2007 – 2013 гг.) предлагается определять по формуле средней геометрической:

$$\bar{K}_{\text{дож}} = \sqrt[n]{K_{\text{дож1}} \times K_{\text{дож2}} \times \dots \times K_{\text{дож}n}}, \quad (2)$$

где n – количество лет в рассматриваемом периоде.

Таким образом, средний коэффициент дожития за 2007 – 2013 гг. составил 0,97 и представляет собой поправочный коэффициент для определения прогнозного количества будущих абитуриентов.

Прогнозные значения численности потенциальных 17-летних лиц за каждый год, начиная с 2013 по 2030 гг. получены путем перемножения найденного среднего коэффициента дожития на потенциальную численность 17-летних лиц за данный период.

Из расчетов, представленных в табл. 2, можно сделать вывод, что с учетом современных демографических тенденций и при условии, что все выпускники школ будут поступать учиться в вузы, число потенциальных абитуриентов вузов будет снижаться до 2020 года, начиная с 2020 по 2026 гг. будет повышаться, а затем опять будет наблюдаться спад до 2030 года с резким увеличением в 2029 году, что связано с увеличением числа родившихся в 2012 году, которые в 2029 году станут потенциальными абитуриентами.

Блок 2. Осуществление прогнозирования численности поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации

предлагается осуществлять на основе среднего коэффициента привлекательности высшего образования, который рассчитывается как средняя геометрическая из отношений между количеством фактически поступивших в вузы и численностью 17-летних:

$$\bar{K}_{\text{привлек}} = \sqrt[n]{K_{\text{привл}t_1} \times K_{\text{привл}t_2} \times \dots \times K_{\text{привл}t_n}}, \quad (3)$$

$$K_{\text{привл}} = \frac{П_{\text{факт}}}{S_{\text{факт17}}}, \quad (4)$$

где $П_{\text{факт}}$ – численность поступивших в вузы;

$S_{\text{факт17}}$ – фактическая численность 17-летних лиц (потенциальных абитуриентов);

t_1, \dots, t_n – определенный год;

n – количество лет исследования.

Данные для расчета среднего коэффициента привлекательности выбираются за период, в котором отношения между числом поступивших в вузы и численностью 17-летних наиболее стабильны. В проведенном исследовании за период 1990 – 2013 гг. наиболее стабильные коэффициенты привлекательности высшего образования наблюдались в 2005 – 2013 годах, табл. 3.

За период 2005 – 2013 годы рассчитан средний коэффициент привлекательности высшего образования, который составил 0,71. Это означает, что за указанный период в среднем из численности 17-летних лиц более 70% поступали в вузы III – IV уровня аккредитации. Если данная тенденция сохранится и в будущем, то прогнозные значения числа поступивших в ВУЗы III – IV уровня аккредитации может быть рассчитано как произведение численности 17-летних лиц на средний коэффициент привлекательности (табл. 3, графа 3, начиная с 2014 года).

Динамика фактических и прогнозных данных о численности 17-летних (совокупности потенциальных абитуриентов) и численности фактически поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации, приведена на рис. 7.

Прогнозирование численности абитуриентов вузов

Год	Численность 17-летних лиц (потенциальных абитуриентов) с учетом демографических факторов (смертность, миграция), тыс. чел.	Число поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации, тыс.чел.	Коэффициент привлекательности высшего образования
1990	732,6	174,5	0,23
1991	727,4	173,7	0,23
1992	733,6	170,4	0,23
1993	738,6	170,0	0,23
1994	701,1	198,0	0,28
1995	711,9	206,8	0,29
1996	710,6	221,5	0,31
1997	737,3	264,7	0,35
1998	717,4	290,1	0,40
1999	738,1	300,4	0,41
2000	805,4	346,4	0,43
2001	792,6	387,1	0,48
2002	770,3	408,6	0,53
2003	791,6	432,5	0,55
2004	745,1	475,2	0,63
2005	719,0	503,0	0,70
2006	674,6	507,7	0,75
2007	643,3	491,2	0,76
2008	611,5	425,2	0,70
2009	569,8	370,5	0,65
2010	528,7	392,0	0,74
2011	498,9	314,5	0,63
2012	481,0	341,3	0,71
2013	462,7	348,0	0,75
2014	428,2	303,6	
2015	405,6	287,6	
2016	376,5	267,0	
2017	372,6	264,2	
2018	364,3	258,3	
2019	378,0	268,0	
2020	395,3	280,3	
2021	413,4	293,1	
2022	412,3	292,3	
2023	445,4	315,9	
2024	457,3	324,3	
2025	494,0	350,3	
2026	495,9	351,6	
2027	481,5	341,5	
2028	486,3	344,8	
2029	503,8	357,2	
2030	487,3	345,6	

Источник: авторские расчеты по данным Государственной службы статистики Украины

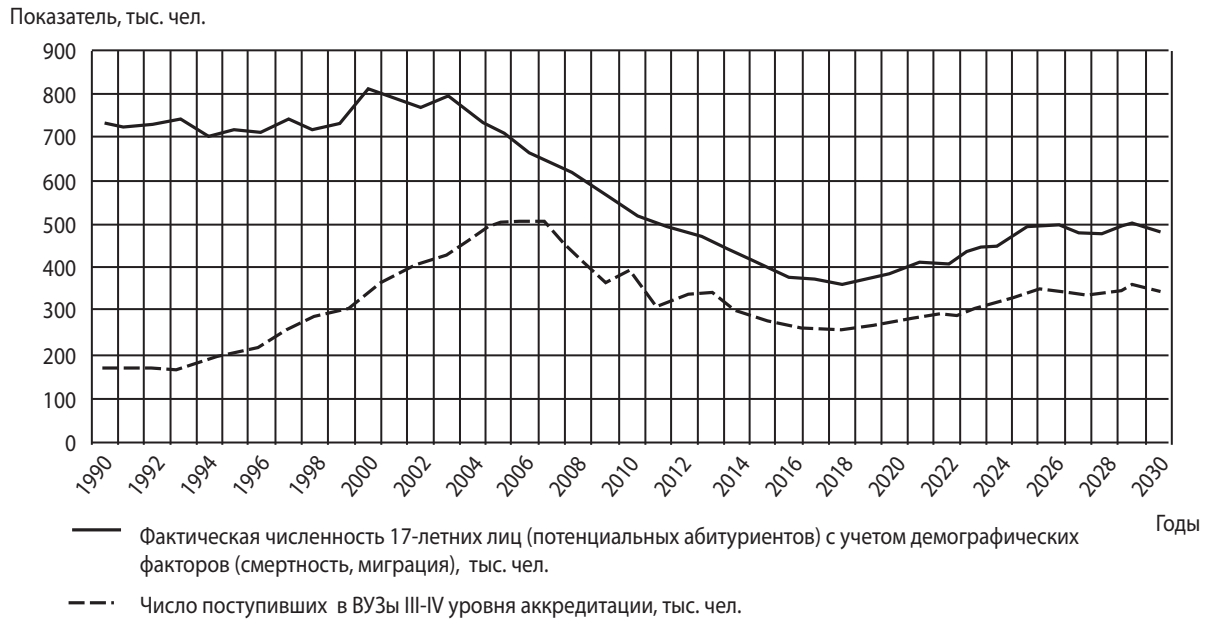


Рис. 7. Динамика численности 17-летних и их поступления в вузы III-IV уровня аккредитации

Из рис. 7 видно, что, начиная с 2007 года тенденции изменения численности потенциальных абитуриентов и численности, поступающих в вузы III-IV уровня аккредитации одинаковы. Прогноз показал, что с 2013 по 2018 гг. произойдет снижение численности 17-летних и количества тех, кто будет поступать учиться в вузы III – IV уровня аккредитации, а с 2019 года эти показатели увеличатся. То есть, в ближайшей перспективе, будет наблюдаться снижение спроса на услуги высшего образования.

Целевой направленностью этапа 4 «Экономическая интерпретация полученных результатов» является формирование технологии оценки спроса на услуги вуза на основе сравнений значений и тенденции развития средних темпов роста численности родившихся 17-лет назад и численности поступивших в ВУЗы III – IV уровня аккредитации.

Шаг 1. Для прогнозирования спроса на услуги высшего образования и оценки привлекательности высшего образования в зависимости от числа родившихся 17 лет назад разработаны правила распознавания и оценки прогнозной ситуации, табл. 4.

Шаг 2. Для обоснования полученных результатов оценки привлекательности высшего образования, проанализируем, как связано снижение численности поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации в 2007 – 2013 годах с численностью 17-летних в данный период, т. е. с численностью родившихся 17 лет спустя. Для этого рассчитаем цепные темпы изменения данных показателей (табл. 5).

Сравнение цепных темпов роста числа поступивших в вузы и численности 17-летних лиц показало, что из шести коэффициентов привлекательности высшего образования, три - больше 1, а три – меньше 1. На основе цепных темпов роста рассчитаны средние темпы роста численности родившихся 17 лет назад и численности лиц, поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации по формуле средней геометрической. Сравнение этих темпов роста позволяет сделать вывод, что за период 2007 – 2013 гг. снижение как

числа родившихся, так и числа абитуриентов вузов происходило почти на одинаковом уровне (в среднем на 5,6% за год). То есть, имеет место ситуация $\frac{P}{D}=1$, следовательно, высшее образование за счет сложившегося отношения в обществе относительно него и демографических тенденций пока сохраняет свою привлекательность.

Аналогично можно проследить изменение привлекательности высшего образования за другие периоды времени.

Вывод. Таким образом, разработанный методический подход к прогнозированию количества будущих абитуриентов с учетом демографических изменений позволяет определить будущее количество лиц, которые доживут до начала вступительной кампании и на его основе определить прогнозное количество лиц, которые могут поступать в вузы III – IV уровня аккредитации. На основе анализа различных соотношений тенденций изменения численности родившихся и поступивших в вузы – оценить привлекательность высшего образования в тот или иной период времени.

Проведенное исследование показало, что прогнозирование численности будущих абитуриентов – это важнейшая задача всего образовательного пространства и конкретно высших учебных заведений. В связи с изменяющейся социально-экономической и политической ситуацией в стране, предложенный методический подход позволяет оценить демографические тенденции и их влияние на формирование контингента вузов III-IV уровня аккредитации.

В процессе дальнейшего исследования тенденций развития высшей школы и прогнозирования потребности рынка труда в специалистах с высшим образованием внимание следует уделить прогнозированию потребности специалистов по видам экономической деятельности и формированию на этой основе количества выделяемых бюджетных мест.

Таблиця 4

Технология определение спроса на образовательные услуги ВУЗов III-IV уровня аккредитации

Прогнозная ситуация (соотношение средних темпов изменения числа поступивших в вузы (P) и числа родившихся 17-лет назад (D))	Правила распознавания и оценки прогнозной ситуации
Если $P > D$, т. е. $\frac{P}{D} > 1$	Повышается привлекательность высшего образования за счет влияния демографического фактора и фактора отношения к высшему образованию в обществе
Если $P \approx D$, т. е. $\frac{P}{D} \approx 1$	Сохраняется тенденция привлекательности высшего образования за счет влияния двух факторов
Если $P < D$, т. е. $\frac{P}{D} < 1$	Снижается привлекательность высшего образования не за счет демографических изменений, а на основе изменения отношения в обществе к высшему образованию

Таблиця 5

Сравнение темпов роста численности родившихся 17 лет назад и числа поступивших в вузы за период 2007 – 2013 гг.

Год	Численность родившихся, тыс. чел.	Цепные темпы роста, %	Год	Число поступивших в вузы III-IV уровня аккредитации, тыс. чел.	Цепные темпы роста, %	Коэффициент привлекательности высшего образования $\left(\frac{P}{D}\right)$
1990	657,2	100,00	2007	491,2	100,00	-
1991	630,8	95,98	2008	425,2	86,56	< 1
1992	596,8	94,61	2009	370,5	87,13	< 1
1993	557,5	93,41	2010	392,0	105,80	> 1
1994	521,6	93,56	2011	314,5	80,22	< 1
1995	492,9	94,49	2012	341,3	108,52	> 1
1996	467,2	94,78	2013	348,0	101,96	> 1
Средний темп роста (\bar{D})		94,4	Средний темп роста (\bar{P})		94,4	= 1

Источник: авторские расчеты по данным Государственной службы статистики Украины

ЛИТЕРАТУРА

- Алашеев С. Ю. Методика среднесрочного прогнозирования спроса на специалистов в системе образования региона / С. Ю. Алашеев, Т. Г. Кутейницына, Н. Ю. Посталюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.labourmarket.ru/i_confs/conf1/conf1/book1_html/01_alashev.htm
- Андрущенко В. П. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / В. П. Андрущенко, І. Д. Бех, В. Ю. Биков ; за ред. В. Г. Кременя. – К. : Педагогічна думка, 2011. – 301 с.
- Бронська А. Тенденції працевлаштування випускників вищої школи в кризових умовах розвитку економіки України // Нова педагогічна думка : наук.-метод. журнал. – 2012. – Ч. 1, № 1. – С. 197 – 200 (Матеріали X Міжнародної науково-методичної конференції «Європейський простір вищої освіти як основа розвитку суспільства знань»).
- Власенко Д. К. Прогнозирование развития сферы высшего образования / Д. К. Власенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sciencforum.ru/2013/pdf/3606.pdf>
- Інтегрована система «вища школа – бізнес-структура»: методологія та концептуальні засади побудови : монографія / Під ред. В. С. Пономаренка, О. В. Раєвнєвої. – Х. : ВД «НЖЕК», 2011. – 160 с.
- Лібанова Е. М. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
- Луговий В. І. Вища освіта через дослідження: концептуальні засади здійснення й оцінювання / В. І. Луговий, Ж. В. Таланова // Вища освіта України : Педагогіка вищої школи: методологія, теорія, технології. – 2012. – Т. 1, № 3. – С. 16 – 28.
- Мокроносів А. Г. Прогнозирование потребности региональной экономики в подготовке квалифицированных кадров : монография / А. Г. Мокроносів. – Екатеринбург : Изд-во РГПУ, 2010. – 112 с.
- Онищенко С. П. Прогнозирование спроса на рынке образовательных услуг вузов / С. П. Онищенко, О. В. Логинов // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2013. – Т. 2, № 10 (62). – С. 10 – 17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-sprosa-na-rynke-obrazovatelnyh-uslug-vuzov>
- Особливості демографічного процесу [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ipto.kiev.ua/files/Лабораторія/інформаційно-аналітичний_центр/Аналітичні_матеріали/proftechinfo/10.pdf
- Сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrstat.gov.ua

12. Сисоєва С. О. Вища освіта України: реалії сучасного розвитку : монографія / С. О. Сисоєва, Н. Г. Батечко. – К. : ВД ЕКМО, 2011. – 344 с.

13. Степанов М. А. Анализ и оценка прогнозирования спроса на специалистов высшей школы / М. А. Степанов, Е. Д. Димча, Н. Р. Степанова // Проблемы и перспективы экономики и управления : материалы II международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). – СПб. : Реноме, 2013. – С. 92 – 95.

14. Управління забезпеченістю національної економіки фахівцями з вищою освітою: досвід перетворень, теоретико-інструментальне підґрунтя : монографія / Під наук. ред. В. С. Пonomаренка, О. В. Раєвнєвої, В. Є. Єрмаченка. – Х. : ФОП Александрова К. М., 2014. – 288 с.

15. Через 40 лет – нас 35 млн // Сегодня. – 2009. – 16 декабря. – С. 4.

REFERENCES

Alasheev, S. Yu., Kuteynitsyna, T. G., and Postaliuk, N. Yu. "Metodika srednesrochnogo prognozirovaniia sprosа na spetsialistov v sisteme obrazovaniia regiona" [Methods of medium-term forecasting of demand for professionals in the education system of the region]. http://www.labourmarket.ru/i_conf/conf1/conf1/book1_html/01_alasheev.htm

Andrushchenko, V. P., Bekh, I. D., and Bykov, V. Yu. Natsionalna dopovid pro stan i perspektivy rozvytku osvity v Ukraini [National Report on the state and prospects of development of education in Ukraine]. Kyiv: Pedagogichna dumka, 2011.

Bronska, A. "Tendentsii pratsvlashtuvannia vypusknnykh vyshchoi shkoly v kryzovykh umovakh rozvytku ekonomiky Ukrainy" [Trends in employment of graduates of higher education in crisis conditions economic development of Ukraine]. Nova pedagogichna dumka vol. 1, no. 1 (2012): 197-200.

"Cherez 40 let – nas 35 mln" [After 40 years - we have 35 million]. Segodnia, 2009. December, 16: 4-.

Intehrovana systema «vyshcha shkola – biznes-struktura»: metodolohiia ta kontseptualni zasady pobudovy [The integrated system «high school - business structure»: methodology and conceptual basis construction]. Kharkiv: INZHEK, 2011.

Libanova, E. M. Molod ta molodizhna polityka v Ukraini: sotsialno-demografichni aspekty [Youth and youth policy in

Ukraine: social and demographic aspects]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2010.

Luhovyi, V. I., and Talanova, Zh. V. "Vyshcha osvita cherez doslidzhennia: kontseptualni zasady zdiisnennia i otsiniuvannia" [Higher education through research: conceptual basis of implementation and evaluation]. Vyscha osvita Ukrainy : Pedagogika vyshchoi shkoly: metodolohiia, teoriia, tekhnolohii vol. 1, no. 3 (2012): 16-28.

Mokronosov, A. G. Prognozirovanie potrebnosti regionalnoy ekonomiki v podgotovke kvalifitsirovannykh kadrov [Predicting the needs of the regional economy in the training of qualified personnel]. Ekaterinburg: Izd-vo RGPPU, 2010.

Onishchenko, S. P., and Loginov, O. V. "Prognozirovanie sprosа na rynke obrazovatelnykh uslug vuzov" [Forecasting the demand for university education market]. <http://cyberleninka.ru/article/n/prognozirovanie-sprosа-na-rynke-obrazovatelnykh-uslug-vuzov>

"Osoblyvosti demografichnoho protsesu" [Peculiarities of demographic processes]. http://www.ipto.kiev.ua/files/Laboratorii/informatsiino-analichnyi_tsentr/Analichni_materiiali/proftechinfo/10.pdf

Sayt Gosudarstvennoy sluzhby statistiki Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua

Sysoieva, S. O., and Batechko, N. H. Vyshcha osvita Ukrainy: realii suchasnoho rozvytku [Higher education Ukraine: realities of modern development]. Kyiv: VD EKMO, 2011.

Stepanov, M. A., Dimcha, E. D., and Stepanova, N. R. "Analiz i otsenka prognozirovaniya sprosа na spetsialistov vysshey shkoly" [Analysis and evaluation of forecasting the demand for professionals in higher education]. Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya. St. Petersburg: Renome, 2013.92-95.

Upravlinnia zabezpechenistiu natsionalnoi ekonomiky fakhivtsiamy z vyshchoiu osvitoiu: dosvid peretvoren, teoretyko-instrumentalne pidgruntia [Office supply of the national economy specialists with higher education: the experience of transformation, theoretical and instrumental background]. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M., 2014.

Vlasenko, D. K. "Prognozirovanie razvitiia sfery vysshego obrazovaniia" [Forecasting the development of higher education]. <http://www.sciencforum.ru/2013/pdf/3606.pdf>

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

© 2015 СЕМЕНОВА В. Г.

УДК 005.336.4:519.8

Семенова В. Г.

Використання економіко-математичних методів у дослідженні ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств

Світові тенденції, спрямовані на все більше застосування об'єктів інтелектуальної власності в діяльності підприємств, потребують активізації процесів управління інтелектуальною власністю на підприємствах в Україні. Формування ефективної системи управління інтелектуальною власністю стає нагальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств. Дієвість системи управління інтелектуальною власністю напряму залежить від наявності системи відповідного контролю та оцінювання її складових. Вчасно проведений аналіз дозволить застосувати превентивні дії та розробити систему заходів, спрямованих на ліквідацію недоліків у зазначеній сфері діяльності. Ключового значення набуває визначення методів оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю. Метою статті є обґрунтування вибору економіко-математичного методу для оцінювання ефективності складових управління інтелектуальною власністю підприємств і можливості його застосування на практиці. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань: обґрунтування вибору економіко-математичного методу для оцінювання ефективності складових управління інтелектуальною власністю; розгляд основних етапів оцінювання на прикладі промислових підприємств. У статті обґрунтовано доцільність застосування економіко-математичних методів (багатовимірних методів) оцінювання кількісних складових системи управління інтелектуальною власністю (економічної, інноваційної та кадрової складових). На прикладі кабельних підприємств досліджено основні етапи оцінювання ефективності складових управління за допомогою таксономічного аналізу (на основі класичного алгоритму). Отримані результати дозволили ранжувати підприємства кабельної промисловості в межах тієї чи іншої складової та виокремити підприємства-лідери та підприємства-аутсайди.

Ключові слова: інтелектуальна власність, управління інтелектуальною власністю, складові системи управління, таксономічний аналіз, показники оцінювання ефективності

Рис.: 1. **Табл.:** 6. **Біл.:** 16.

Семенова Валентина Григорівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

Email: semenova.vg@mail.ru

УДК 005.336.4:519.8

UDC 005.336.4:519.8

Семенова В. Г. Использование экономико-математических методов в исследовании эффективности управления интеллектуальной собственностью предприятий

Мировые тенденции, направленные на все большее применение объектов интеллектуальной собственности в деятельности предприятий, требуют активизации процессов управления интеллектуальной собственностью на предприятиях в Украине. Формирование эффективной системы управления интеллектуальной собственностью становится насущной проблемой для многих отечественных предприятий. Действенность системы управления интеллектуальной собственностью напрямую зависит от наличия системы соответствующего контроля и оценки ее составляющих. Вовремя проведенный анализ позволит применить превентивные действия и разработать систему мер, направленных на ликвидацию недостатков в указанной сфере деятельности. Ключевое значение приобретает определение методов оценки эффективности управления интеллектуальной собственностью. Целью статьи является обоснование выбора экономико-математического метода для оценки эффективности составляющих управления интеллектуальной собственностью предприятий и возможности его применения на практике. Поставленная цель обусловила необходимость решения следующих задач: обоснование выбора экономико-математического метода для оценки эффективности составляющих управления интеллектуальной собственностью; рассмотрение основных этапов оценки на примере промышленных предприятий. В статье обоснована целесообразность применения экономико-математических методов (многомерных методов) оценки количественных составляющих системы управления интеллектуальной собственностью (экономической, инновационной и кадровой составляющих). На примере кабельных предприятий исследованы основные этапы оценки эффективности составляющих управления с помощью таксономического анализа (на основе классического алгоритма). Полу-

Semenova V. G. The Use of Economic and Mathematical Methods in Studying the Effectiveness of Intellectual Property Management at Enterprises

Global trends directed towards an increasing use of intellectual property items in enterprise activity require activation of intellectual property management at enterprises in Ukraine. Formation of an effective system of intellectual property management is becoming a pressing problem for many domestic enterprises. The effectiveness of the system of intellectual property management directly depends on availability of an appropriate system of monitoring and evaluating its components. The analysis conducted in time will allow using preventative actions and developing a system of measures aimed at elimination of shortcomings in this field. The determination of methods for evaluating the effectiveness of intellectual property management is gaining the key importance. The aim of the article is justification of choosing an economic and mathematical method to evaluate the effectiveness of the components of intellectual property management at enterprises and the possibility of its application in practice. This aim has caused the need to solve the following tasks: justification of choosing an economic and mathematical method to evaluate the effectiveness of the components of intellectual property management; consideration of the main stages of the evaluation on the example of industrial enterprises. In the article the feasibility of using economic and mathematical methods (multivariate methods) to evaluate quantitative components of the system of intellectual property management (economic, innovation and human resources components) has been substantiated. On the example of cable enterprises the main stages in evaluating the effectiveness of management components by means of taxonomic analysis (based on the classic algorithm) have been studied. The obtained results allow ranking enterprises of the cable industry within a particular component and identifying the enterprises-leaders and outsiders.

Key words: intellectual property, intellectual property management, management system components, taxonomic analysis, performance evaluation indicators

ченные результаты позволили ранжировать предприятия кабельной промышленности в пределах той или иной составляющей и выделить предприятия-лидеры и предприятия-аутсайдеры.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, управление интеллектуальной собственностью, составляющие системы управления, таксономический анализ, показатели оценки эффективности

Рис.: 1. Табл.: 6. Библ.: 16.

Семенова Валентина Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

Email: semenova.vg@mail.ru

Вступ. Сучасний етап розвитку науки та техніки суттєво впливає на функціонування усіх економічних систем. Інноваційна активність підприємств стає необхідною умовою для забезпечення конкурентних переваг у мінливих ринкових умовах. Процеси інтеграції України у світове економічне середовище пов'язані із необхідністю застосування усього арсеналу методів та напрямків підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Постановка проблеми. Світові тенденції, спрямовані на все більше застосування об'єктів інтелектуальної власності в діяльності підприємств, потребують активізації процесів управління інтелектуальною власністю на підприємствах в Україні.

Формування ефективної системи управління інтелектуальною власністю стає нагальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств. Дієвість системи управління інтелектуальною власністю напряму залежить від наявності системи відповідного контролю та оцінювання її складових. Вчасно проведений аналіз дозволить застосувати превентивні дії та розробити систему заходів, спрямованих на ліквідацію недоліків у зазначеній сфері діяльності. Ключового значення набуває визначення методів оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю.

Разом з тим, у теорії та практиці недостатньо опрацьовані питання методичного та прикладного характеру щодо доцільності застосування математико-статистичних методів для оцінювання результативності системи управління інтелектуальною власністю підприємств, що обумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по проблемі. Теоретико-методологічні та практичні аспекти ефективності управління інтелектуальною власністю відображені у працях зарубіжних та вітчизняних вчених

К. Е. Свейбі, Л. Едвіссона, Патріка Х. Саллівана, В. М. Кое-

на, Дж. Тобіна, П. М. Цибульова, В. П. Чеботарьова, В. Г. Зі-
нова, Ю. Суїні, Н. А. Мамонтової, О. М. Броницького,
О. В. Кендюхова та інших [1 – 9]. Однак, незважаючи на значні наукові здобутки, потребують уточнення питання, пов'язані з визначенням методологічних засад оцінювання ефективності складових системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

Email: semenova.vg@mail.ru

К. Е. Свейбі, Л. Едвіссона, Патріка Х. Саллівана, В. М. Кое-
на, Дж. Тобіна, П. М. Цибульова, В. П. Чеботарьова, В. Г. Зі-
нова, Ю. Суїні, Н. А. Мамонтової, О. М. Броницького,
О. В. Кендюхова та інших [1 – 9]. Однак, незважаючи на значні наукові здобутки, потребують уточнення питання, пов'язані з визначенням методологічних засад оцінювання ефективності складових системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування вибору економіко-математичного методу для оцінювання ефективності складових управління інтелектуальною власністю підприємств та можливості його застосування на практиці. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань:

- обґрунтування вибору економіко-математичного методу для оцінювання ефективності складових управління інтелектуальною власністю;
- розгляд основних етапів оцінювання на прикладі промислових підприємств.

Об'єктом дослідження є процес оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств. Предмет дослідження – система теоретичних, методичних та прикладних аспектів обґрунтування економіко-математичних методів оцінювання ефективності системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

Основні результати дослідження. Система управління інтелектуальною власністю – складна категорія, яка містить, на нашу думку, сукупність наступних складових: економічну, інноваційну, кадрову, організаційну та інформаційну (рис. 1). Виділені складові відрізняються між собою з позицій можливості їх оцінювання. Частина з них можна охарактеризувати за допомогою показників, що мають кількісний вимір (грошові одиниці, коефіцієнти, кількість робітників, відсотки).

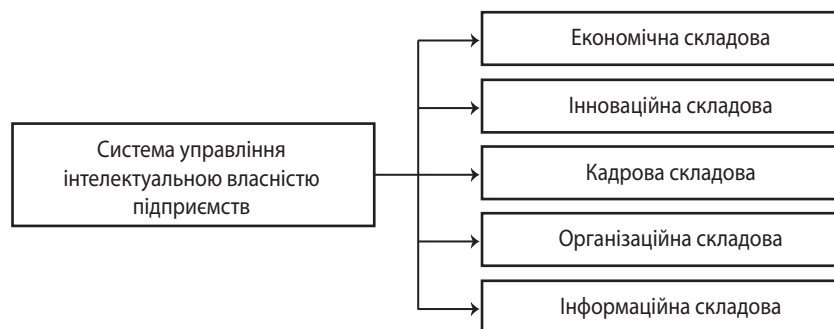


Рис. 1. Складові системи управління інтелектуальною власністю підприємств

До них відносяться: економічна, інноваційна та кадрова складові (кількісні складові). Оцінювання таких складових передбачає аналіз групи обраних показників, тому його можна проводити за допомогою різних методів дослідження, зокрема економіко-математичних.

Натомість, для оцінювання організаційної та інформаційної складових дуже складно, або зовсім неможливо, підібрати показники, які б дозволили докладно їх проаналізувати. Як правило, такі складові можна оцінювати за допомогою експертних методів оцінки та за допомогою понять «добре – погано», «краще – гірше», «є – немає» тощо. Такі складові надалі будемо називати якісними (атрибутивними) [12, с. 7].

Управління інтелектуальною власністю є латентною категорією, яку неможливо виміряти тільки кількісно за допомогою метричної шкали. Кожну з виділених раніше кількісних складових управління інтелектуальною власністю підприємств можна віднести до латентних показників [12, с. 22].

Поширені в економічній літературі методи оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю (збалансована система показників (Balanced Scorecard), навігатор Scandia, ІС-індекс, метод VAIC – Value-Added Intellectual Coefficient, коефіцієнт інтелектуальної доданої вартості, модель розрахунку коефіцієнта Тобіна q та інші) можуть бути застосовані для аналізу стану та динаміки показників ефективності управління інтелектуальною власністю, але не дають можливості оцінювати ефективність окремих складових управління інтелектуальною власністю.

Пропонуємо використовувати для аналізу та оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємств багатовимірні статистичні методи, які дозволяють проводити коректне порівняння багатовимірних об'єктів та включають методи кластерного, дискримінантного, факторного і таксономічного аналізу [10; 11; 12].

Особливу увагу, на наш погляд, заслуговує в контексті вирішення зазначених проблем метод таксономічного аналізу, який відрізняється простотою математичного апарату, відсутністю будь-яких вимог до сукупності досліджуваних об'єктів [13, с. 218].

Таксономічний аналіз є досить ефективним інструментом оцінки латентних ознак в економіці. Оцінка латентних показників підприємства на основі методу таксономії базується на використанні поняття відстані (подібності) об'єктів до еталона (антиеталона) у просторі різноманітних симптомів [10; 11; 12; 14].

Етапи проведення таксономічного аналізу детально розглянуті в роботах В. Плюти та О. Г. Янкового [10, с. 10 – 23; 12, с. 52 – 54]. У дослідженнях Ю. А. Єгупова обґрунтовані рекомендації щодо підвищення коректності порівняльних багатовимірних оцінок, які одержані в результаті таксономічного аналізу [14] та суттєво розширена сфера економічних завдань, які можна вирішувати із застосуванням таксономічного аналізу [13; 15].

Для подальшого аналізу ефективності складових управління інтелектуальною власністю підприємств обираємо класичний алгоритм. При цьому відбувається задання еталону у вигляді точки верхнього полюса та розрахунок відстаней від нього до усіх об'єктів досліджуваної су-

купності, визначення схожостей точок та еталону. Остання величина розглядається як інтегральна синергічна оцінка латентного показника [11, с. 57].

На першому етапі необхідно сформувати матрицю показників оцінювання для кожної із кількісних складових. Слід зазначити, що ознаки-симптоми (або чинники-симптоми) – показники, що мають кількісний вимір та дозволяють прослідкувати, яким чином латентні показники проявляються на поверхні.

Для того, щоб обрати такі симптоми, необхідно дотримуватися таких умов: не потрібно забувати, що всі ознаки-симптоми, які використовуються для характеристики багатовимірних об'єктів, є кількісними, а не атрибутивними; «принципи достатності» (необхідно використовувати мінімальну але достатню кількість ознак, які всебічно характеризують об'єкти, що вивчаються); «принцип допустимої мультіколінеарності» (кожна ознака повинна бути представлена тільки одним показником, дублювання є небажаним); «принцип достовірності» [11, с. 7 – 16].

Усі вищевведені принципи та умови дотримувалися у нашому дослідженні. Також слід відмітити, що дані для розрахунку показників (ознак-симптомів) бралися з відкритої фінансової звітності та безпосередньо на підприємствах, що підкреслює високу ймовірність їх достовірності.

Дослідження починаємо з першої кількісної складової: «економічної». Для її аналізу були обрані 4 ознаки-симптоми:

- x_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;
- x_2 – фінансовий леверидж;
- x_3 – коефіцієнт автономії;
- x_4 – витрати на 1 грн реалізованої продукції.

На основі даних фінансової звітності за 2014 р. розрахуємо ці показники для 7 вітчизняних кабельних підприємств. Вихідні дані для показників були знайдені у фінансових звітах підприємств. Після цього побудуємо матрицю латентного показника «економічна складова» (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця ознак-симптомів латентного показника «економічна складова»

Підприємства	x_1	x_2	x_3	x_4
1. ПАТ «Одескабель»	1,015	0,327	0,463	0,880
2. ПАТ «Азовкабель»	1,581	0,000	0,771	0,990
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	3,337	0,129	0,761	0,950
4. ПАТ «УНДІКП»	5,640	0,000	0,940	1,070
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	0,168	0,219	0,288	1,110
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	92,803	0,000	0,993	0,860
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	4,557	2,319	0,209	0,970

Джерело: розраховано автором на основі [16].

Відповідно до другого етапу розрахунку, визначимо серед чинників-симптомів стимулятори та дестимулятори. Так, x_1, x_2, x_3 є стимуляторами, а x_4 – дестимулятор.

На наступному етапі визначаємо вагові коефіцієнти (в інтервалі від 0 до 1) для показників на основі експертних оцінок. Проведене на підприємствах анкетування дозволило надати кожному з виділених показників відповідні вагові коефіцієнти:

- коефіцієнт поточної ліквідності – 0,2;
- фінансовий леверидж – 0,2;
- коефіцієнт автономії – 0,2;
- витрати на 1 грн реалізованої продукції – 0,4.

Сумарне значення вагових коефіцієнтів дорівнює 1.

Подальші етапи таксономічного аналізу на основі класичного алгоритму були виконані за допомогою програми STATISTICA (V 5.5 A), модуля «Кластерний аналіз» (Cluster analysis).

За результатами розрахунку були одержані результати, які наведено в табл. 2. Аналіз табл. 2 показує, що перше місце у ранжуванні належить ПАТ «Дослідний кабельний завод», у якого найвище значення таксономічного показника $\mu_6 = 0,5534$.

Таблиця 2
Результати таксономічного аналізу економічної складової на основі класичного алгоритму

Підприємства	Відстань до еталону	μ_i	Ранг
1. ПАТ «Одескабель»	1,7769	0,3545	2
2. ПАТ «Азовкабель»	1,9618	0,2874	5
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	1,7946	0,3481	4
4. ПАТ «УНДІКП»	2,2192	0,1938	6
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	2,5902	0,0591	7
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	1,2295	0,5534	1
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	1,7810	0,3530	3

Найменший ранг має ПАТ «Запорізький кабельний завод» – $\mu_5 = 0,0591$. Це свідчить про те, що в 2014 році економічна складова управління процесами формування інтелектуальної власності була більш ефективною в ПАТ «Дослідний кабельний завод» відносно інших підприємств.

За результатами оцінки латентного показника «економічна складова» до групи лідерів можна віднести ПАТ «Дослідний кабельний завод», ПАТ «Одескабель» та ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод». До аутсайдерів належить ПАТ «Запорізький кабельний завод». Інші кабельні підприємства з вибірки можна вважати середняками.

Далі аналогічно до попереднього розрахунку проведемо аналіз наступної кількісної складової – «інноваційної». Для її аналізу були обрані 3 ознаки-симптоми:

- x_5 – коефіцієнт наукомісткості виробництва;
- x_6 – фондоємність;
- x_7 – механовідадача.

На основі даних фінансової звітності за 2014 р. розрахуємо ці показники для 7 кабельних підприємств. Вихід-

ні дані для цих показників також були взяті з фінансової звітності підприємств. Після цього побудуємо матрицю латентного показника «інноваційна складова» (табл. 3).

Таблиця 3
Матриця ознак-симптомів латентного показника «інноваційна складова»

Підприємства	x_5	x_6	x_7
1. ПАТ «Одескабель»	1,015	0,327	0,463
2. ПАТ «Азовкабель»	1,581	0,000	0,771
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	3,337	0,129	0,761
4. ПАТ «УНДІКП»	5,640	0,000	0,940
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	0,168	0,219	0,288
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	92,803	0,000	0,993
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	4,557	2,319	0,209

Джерело: розраховано автором на основі [16].

Відповідно до другого етапу розрахунку, визначимо серед чинників-симптомів стимулятори та дестимулятори. Так, x_5 та x_7 є стимуляторами, а x_6 – дестимулятор.

На наступному етапі визначаємо вагові коефіцієнти:

- коефіцієнт наукомісткості виробництва – 0,50;
- фондоємність – 0,25;
- механовідадача – 0,25.

Сумарне значення вагових коефіцієнтів дорівнює 1.

За результатами наступних етапів таксономічного аналізу на основі класичного алгоритму були одержані результати, наведені в табл. 4.

Таблиця 4
Результати таксономічного аналізу інноваційної складової на основі класичного алгоритму

Підприємства	Відстань до еталону	μ_i	Ранг
1. ПАТ «Одескабель»	2,0921	0,3963	5
2. ПАТ «Азовкабель»	1,9243	0,4447	4
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	1,8931	0,4537	3
4. ПАТ «УНДІКП»	1,8091	0,4779	2
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	2,2306	0,3563	6
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	0,0000	1,0000	1
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	2,6092	0,2471	7

Аналіз табл. 4 показує, що перше місце у ранжуванні також належить ПАТ «Дослідний кабельний завод», у якого найвище значення таксономічного показника $\mu_6 = 1,0$.

Найменший ранг має ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод» – $\mu_7 = 0,2471$. Це свідчить про те, що в 2014 році інноваційна складова управління процесами формування інтелектуальної власності була більш ефективною в ПАТ

«Дослідний кабельний завод» відносно інших підприємств.

За результатами оцінки латентного показника «інноваційна складова» до групи лідерів можна віднести ПАТ «Дослідний кабельний завод». До аутсайдерів належить ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод». Інші кабельні підприємства з вибірки можна вважати середняками.

Для аналізу наступної кадрової складової були обрали такі ознаки-симптоми:

- x_8 – виробіток на 1 працівника;
- x_9 – механоозброєність;
- x_{10} – зарплатомісткість.

Після цього побудуємо матрицю латентного показника «кадрова складова» на основі виділених ознак-симптомів (за матеріалами фінансової звітності кабельних підприємств у 2014 році) (табл. 5).

Визначимо серед чинників-симптомів стимулятори та дестимулятори. Стимуляторами є виробіток на 1 працівника та механоозброєність (x_8 та x_9), а дестимулятором є зарплатомісткість (x_{10}).

Таблиця 5

Матриця ознак-симптомів латентного показника «кадрова складова»

Підприємства	x_8	x_9	x_{10}
1. ПАТ «Одескабель»	700,299	166,172	0,068
2. ПАТ «Азовкабель»	190,776	172,122	0,121
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	942,018	166,129	0,050
4. ПАТ «УНДІКП»	88,725	6,588	0,537
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	350,091	162,213	0,124
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	36,657	15,471	0,727
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	122,256	0,904	0,114

Джерело: розраховано автором на основі [16].

На наступному етапі визначаємо вагові коефіцієнти:

- виробіток на 1 працівника – 0,30;
- механоозброєність – 0,40;
- зарплатомісткість – 0,10.

Сумарне значення вагових коефіцієнтів дорівнює 1.

За результатами наступних етапів таксономічного аналізу на основі класичного алгоритму були одержані результати, які наведено в табл. 6. Аналіз табл. 6 показує, що перше місце у ранжуванні має ПАТ «Завод «Південкабель», у якого найвище значення таксономічного показника $\mu_3 = 0,9850$.

Найменший ранг має ПАТ «Дослідний кабельний завод», у якого найменше значення таксономічного показника $\mu_6 = 0,2244$. Тобто в 2014 році кадрова складова управління процесами формування інтелектуальної власності була більш ефективною в ПАТ «Завод «Південкабель» відносно інших підприємств.

За результатами оцінки латентного показника «кадрова складова» до групи лідерів можна віднести ПАТ «Завод «Південкабель» і ПАТ «Одескабель». До аутсайде-

рів належить ПАТ «Дослідний кабельний завод» та ПАТ «УНДІКП». Інші кабельні підприємства з вибірки можна вважати середняками.

Таблиця 6

Результати таксономічного аналізу кадрової складової на основі класичного алгоритму

Підприємства	Відстань до еталону	μ_i	Ранг
1. ПАТ «Одескабель»	0,3873	0,8697	2
2. ПАТ «Азовкабель»	1,1992	0,5965	4
3. ПАТ «Завод «Південкабель»	0,0445	0,9850	1
4. ПАТ «УНДІКП»	2,0794	0,3003	6
5. ПАТ «Запорізький кабельний завод»	0,9529	0,6794	3
6. ПАТ «Дослідний кабельний завод»	2,3050	0,2244	7
7. ПАТ ВО «Бердянський кабельний завод»	1,8226	0,3867	5

Таким чином, був проведений таксономічний аналіз (на основі класичного алгоритму) кількісних складових латентного показника «ефективність управління інтелектуальною власністю підприємств» та відповідно до нього проведене ранжування 7 кабельних підприємств України.

Висновки, пропозиції та перспективи подальших досліджень. Ефективне управління інтелектуальною власністю підприємств охоплює різні аспекти процесу створення та використання об'єктів інтелектуальної власності. Забезпечення дієвими методами та інструментами процесу оцінки системи управління дозволить відстежувати та коректувати негативні тенденції та підвищувати результативність зазначених напрямів діяльності підприємства.

У статті обгрунтовано доцільність застосування економіко-математичних методів (багатовимірних методів) оцінювання кількісних складових системи управління інтелектуальною власністю (економічної, інноваційної та кадрової складових). На прикладі кабельних підприємств досліджені основні етапи оцінювання ефективності складових управління за допомогою таксономічного аналізу (на основі класичного алгоритму). Одержані результати дозволили ранжувати підприємства кабельної промисловості в межах тієї чи іншої складової та виділити підприємства-лідери і підприємства-аутсайтери.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку методичних засад оцінювання ефективності управління інтелектуальною власністю підприємства на основі застосування таксономічного аналізу для оцінювання окремих складових управління.

Наукові результати та розробки автора мають не тільки теоретичне, а й прикладне значення для вирішення конкретних практичних проблем на промислових підприємствах для впровадження сучасних методів оцінювання ефективності системи управління процесами створення та використання інтелектуальної власності. Перспективи подальших досліджень полягають у побудові моделі системи управління інтелектуальною власністю підприємств.

ЛІТЕРАТУРА

1. Sveiby K. E. The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor – a Comparison / Karl-Erik Sveiby [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html
2. Edvinsson L. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York : Harper Business, 1997.
3. Sullivan P. H. Value-driven Intellectual Capital; How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value. – New York : Wiley, 2000. – P. 238 – 244.
4. Cohen W. M. R&D Spillovers, Patents and the Incentives to Innovate in Japan and the United States / W. M. Cohen, A. Goto, A. Nagata, R.R. Nelson, J. P. Walsh // Research Policy. – 2002. – No. 31. – P. 1349 – 1367.
5. Tobin J. A General Equilibrium Approach to Monetary Theory / J. Tobin // Journal of Money Credit and Banking. – 1969. – Vol. 1, No. 1. – P. 15 – 29.
6. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю : монографія / [П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні] ; за ред. П. М. Цибульова. – К.: «К.І.С.», 2008. – 448 с.
7. Мамонтова Н. А. Сучасні підходи до оцінки вартості інтелектуального капіталу / Н. А. Мамонтова // Проблеми науки. – 2010. – № 5. – С. 23 – 29.
8. Броницький О. М. Оцінка ефективності менеджменту організації: системний підхід / О. М. Броницький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf
9. Кендюхов О. В. Вартісний підхід до оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4385/st_26_13.pdf?sequence=1
10. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта; [пер. с польск. В. В. Иванова]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с. : с табл., диагр. – (Библиотека иностранных книг для экономистов и статистиков).
11. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA : монографія / А. Г. Янковой. – Одеса : Оптимум, 2001. – 216 с.
12. Янковий О. Г. Латентні ознаки в економіці : монографія / Щ. Г. Янковий. – Одеса : Атлант, 2015. – 168 с.
13. Своробович Л. Н. Методические основы формирования системы материального поощрения на машиностроительных предприятиях / Л. Н. Своробович, Ю. А. Егупов // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2010. – № 10 (111). – С. 210 – 223.
14. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия / Ю. А. Егупов // Економічні інновації. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2009. – Вип. 38 : Формування економічних стратегій розвитку підприємства, регіону, держави. – С. 68 – 80.
15. Егупов Ю. А. Выбор эффективного решения многокритериальной задачи формирования производственного плана предприятия / Ю. А. Егупов // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 76 – 80.
16. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, або Stock market infrastructure development agency of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>

REFERENCES

- Bronytskyi, O. M. "Otsinka efektyvnosti menedzhmentu orhanizatsii: systemnyi pidkhid" [Evaluating the effectiveness of the organization's management: a systematic approach]. http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_138/11.pdf
- Cohen, W. M. "R&D Spillovers, Patents and the Incentives to Innovate in Japan and the United States" Research Policy, no. 31 (2002): 1349-1367.
- Edvinsson, L., and Malone, M. S. Intellectual Capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower New York: Harper Business, 1997.
- Egupov, Yu. A. "Povysheniye korrektnosti mnogomernykh otsenok v protsesse formirovaniya proizvodstvennoy programmy predpriyatiya" [Increasing the correctness of multidimensional assessment in the process of the production program of the company]. Ekonomichni innovatsii, no. 38 (2009): 68-80.
- Egupov, Yu. A. "Vybor effektivnogo resheniya mnogokriterialnoy zadachi formirovaniya proizvodstvennogo plana predpriyatiya" [Choosing an effective solution of a multicriterial problem of formation of the production plan of the enterprise]. Ekonomist, no. 11 (2008): 76-80.
- Kendiukhov, O. V. "Vartisnyi pidkhid do otsinky efektyvnosti upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva" [Value approach to assess the effectiveness of intellectual capital management company]. http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/4385/st_26_13.pdf?sequence=1
- Mamontova, N. A. "Suchasni pidkhody do otsinky vartosti intelektualnoho kapitalu" [Current approaches to assessing the value of intellectual capital]. Problemy nauky, no. 5 (2010): 23-29.
- "Ofitsiyni sait Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy, abo Stock market infrastructure development agency of Ukraine" [The official website of the Agency for Development infrastructure of the stock market of Ukraine, or Stock market infrastructure development agency of Ukraine]. <http://smida.gov.ua>
- Pliuta, V. Sravnitelnyy mnogomernyy analiz v ekonometricheskom modelirovanii [Comparative multivariate analysis in econometric modeling]. Moscow: Finansy i statistika, 1989.
- Svorobovich, L. N., and Egupov, Yu. A. "Metodicheskiye osnovy formirovaniya sistemy materialnogo pooshchreniya na mashynostroitelnykh predpriyatiyakh" [Methodical bases of formation of system of material incentives in the machine-building enterprises]. Naukovyi visnyk. Odeskyi derzhavnyi ekonomichnyi universytet. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv. Nauky: ekonomika, politolohiia, istoriia, no. 10 (111) (2010): 210-223.
- Sullivan, P. H. Value-driven Intellectual Capital; How to convert Intangible Corporate Assets into Market Value New York: Wiley, 2000.
- Sveiby, K. E. "The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor – a Comparison" www.sveiby.com/articles/BSCandIAM.html
- Tsybulov, P. M. Upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu [Intellectual Property Management]. Kyiv: K. I. S., 2008.
- Tobin, J. "A General Equilibrium Approach to Monetary Theory" Journal of Money Credit and Banking vol. 1, no. 1 (1969): 15-29.
- Yankovoy, A. H. Mnogomernyy analiz v sisteme STATISTICA [Multivariate analysis system STATISTICA]. Odesa: Optimum, 2001.
- Yankovi, O. H. Latentni oznaky v ekonomitsi [Latent signs in the economy]. Odesa: Atlant, 2015.

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПОСТАЧАННЯМ СИЛ СЕКТОРУ БЕЗПЕКИ І ОБОРОНИ ДЕРЖАВИ

© 2015 СИСОЄВ В. В.

УДК 330.4:355.6

Сисоєв В. В.

Концепція моделювання логістичного управління постачанням сил сектору безпеки і оборони держави

Логістична сутність процесу постачання сил сектору безпеки і оборони держави в умовах ринкової економіки зумовлює використання механізму логістичного управління, який забезпечує формування логістичних потоків, систем і ланцюгів шляхом системної інтеграції та просторово-часового збалансування поточкових процесів за рахунок глобальної оптимізації ресурсів єдиної системи матеріально-технічного забезпечення. Розроблена концепція моделювання ґрунтується на системі концептуальних положень, що відображають характерні властивості логістичного управління постачанням, принципи та мету його моделювання, характеризують різноманіття підходів і методів моделювання архітектури єдиної системи матеріально-технічного забезпечення та управління логістичними процесами у сфері постачання з урахуванням їх поточкового характеру та взаємодії. Запропонована система багаторівневого моделювання, яка поєднує в цілісному багатоступеневому процесі дослідження та вдосконалення логістичного управління постачанням концептуальні, структурні, функціональні та оціночні моделі, що спрямовані на вирішення завдань логістичного управління. Визначено комплекс моделей, що забезпечують відображення основних параметрів і характеристик єдиної системи матеріально-технічного забезпечення та процесу постачання з урахуванням взаємозв'язків їх складових і ключових факторів впливу, пізнання їх суті, організації та функціонування, пошук ефективних рішень та досягнення цілей логістичного управління щодо підтримання максимально можливих рівнів спроможності організаційних утворень сил сектору безпеки і оборони держави виконувати завдання за призначенням за рахунок мінімізації логістичних витрат та підвищення якості обслуговування споживачів в заданих умовах функціонування єдиної системи матеріально-технічного забезпечення.

Ключові слова: концепція моделювання, постачання, логістичне управління, сили сектору безпеки і оборони держави, єдина система матеріально-технічного забезпечення, оптимізація, моделі

Рис.: 3. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 32.

Сисоєв Володимир Вікторович – кандидат технічних наук, доцент, докторант кафедри комп'ютерних систем та технологій, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: sysoevvv@ukr.net

УДК 330.4:355.6

UDC 330.4:355.6

Сысоев В. В. Концепция моделирования логистического управления снабжением сил сектора безопасности и обороны государства

Sysoiev V. V. The Concept of Simulating the Logistics Management of Supplying the Forces of the State Security and Defense Sector

Логистическая сущность процесса снабжения сил сектора безопасности и обороны государства в условиях рыночной экономики предопределяет использование механизма логистического управления, который обеспечивает формирование логистических потоков, систем и цепей путем системной интеграции и пространственно-временного сбалансирования поточковых процессов за счет глобальной оптимизации ресурсов единой системы материально-технического обеспечения. Разработанная концепция моделирования основывается на системе концептуальных положений, отражающих характерные свойства логистического управления снабжением, принципы и цели его моделирования, характеризует многообразие подходов и методов моделирования архитектуры единой системы материально-технического обеспечения и управления логистическими процессами в сфере поставок с учетом их поточкового характера и взаимодействия. Предложена система многоуровневого моделирования, которая сочетает в целостном многоэтапном процессе исследования и усовершенствования логистического управления снабжением концептуальные, структурные, функциональные и оценочные модели, направленные на решение задач логистического управления. Определен комплекс моделей, которые обеспечивают отображение основных параметров и характеристик единой системы материально-технического обеспечения и процесса снабжения с учетом взаимосвязей их составляющих и ключевых факторов влияния, познание их сущности, организации и функционирования, поиск эффективных решений и достижение целей логистического управления по поддержанию максимально возможных уровней способности организационных образований сил сектора безопасности и обороны государства выполнять задачи по назначению за счет миними-

Logistical character of the process of supplying the forces of the state security and defense sector in conditions of the market economy predetermines using the mechanism of logistics management, which ensures formation of logistical flows, systems and chains by means of system integration and spatial-temporal balancing of the flow processes due to the global optimization of resources in the unified system of logistics. The developed concept of simulation is based on the system of conceptual provisions reflecting the characteristic features of the logistics supply management, principles and objectives of its simulation, describes the variety of approaches and techniques of simulating the architecture of the unified logistics system and management of the logistics processes in the field of supply in view of their flow character and interaction. The system of multi-level simulation, which combines in the holistic multi-step process of research and improvement of logistics supply management the conceptual, structural, functional and evaluation models directed at the solving the tasks of logistics management, has been offered. There has been determined the complex of models providing a display of basic parameters and characteristics of the unified logistics system and supply process taking into account the relationship of their components and the key factors of influence, knowledge of their nature, organization and operation, search for effective solutions and achievement of the logistics management objectives on maintaining the maximal possible levels of ability of organized entities of the forces of the state security and defense sector to carry out their missions by means of minimizing logistics costs and improving the customer service quality under the given conditions of the unified system of logistics.

зации логистических затрат и повышения качества обслуживания потребителей в заданных условиях функционирования единой системы материально-технического обеспечения.

Ключевые слова: концепция моделирования, снабжение, логистическое управление, силы сектора безопасности и обороны государства, единая система материально-технического обеспечения, оптимизация, модели

Рис.: 3. Табл.: 1. Библ.: 32.

Сысоев Владимир Викторович – кандидат технических наук, доцент, докторант кафедры компьютерных систем и технологий, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнецца (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: sysoevvv@ukr.net

Key words: simulation concept, supply, logistics management, forces of the state security and defense sector, unified logistics system, optimization, models

Pic.: 3. Tabl.: 1. Bibl.: 32.

Sysoiev Volodymyr V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Computer Systems and Technologies, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: sysoevvv@ukr.net

Вступ. Розвиток сил сектора безпеки і оборони держави (СОБД) на сучасному етапі спрямований на підвищення їх спроможності ефективно виконувати завдання за призначення шляхом інтеграції їх можливостей, швидкого нарощування необхідних сил і засобів у визначеному місці та в необхідний час, що вимагає створення відповідних умов для гарантованого матеріально-технічного забезпечення сил СБОД. Активна взаємодія систем матеріально-технічного забезпечення (СМТЗ) сил СБОД з економічним комплексом країни, що трансформується сьогодні за законами ринкової економіки, вимагає упровадження якісно нових, ринково орієнтованих механізмів управління постачанням, спрямованих на всебічне, повне та своєчасне забезпечення організаційних утворень (ОУ) сил СБОД необхідними матеріальними ресурсами (МР) і послугами з урахуванням зміни їх потреб в різних умовах діяльності, динаміки кон'юнктури ринків та обмеженого бюджетного фінансування.

Потоковий характер процесів постачання визначає їх логістичну сутність, що зумовляє застосування механізму логістичного управління, в основу якого покладено ідею цілеспрямованого управління потоковими процесами шляхом їх системної інтеграції та просторово-часового збалансування, що забезпечує формування логістичних потоків, систем та ланцюгів на всіх етапах функціонального логістичного циклу постачання для досягнення максимально можливих рівнів спроможності ОУ та сил СБОД у цілому за рахунок мінімізації логістичних витрат та підвищення якості обслуговування споживачів у заданих умовах функціонування СМТЗ.

Складність, поліаспектність, багатоваріантність і взаємозалежність вирішення завдань логістичного управління постачанням потребують розробки економіко-математичних моделей, які мають забезпечити комплексне відображення основних параметрів та характеристик СМТЗ і процесів постачання з урахуванням взаємозв'язків їх складових та ключових факторів впливу, пізнання їх суті, організації та функціонування, перевірку гіпотез, що виникають у ході дослідження, пошук ефективних рішень та досягнення цілей логістичного управління.

Теоретико-методологічні основи та практичний інструментарій моделювання логістики постачання підприємства в умовах ринкової економіки викладені в роботах Д. Н. Берта та ін. [1], М. Р. Ліндерса та ін. [2], М. Фертча

та ін. [3], С. О. Баркалова та ін. [4], О. В. Володіної [5], В. С. Лукінського та ін. [6], О. І. Семененка, В. І. Сергеева [7], Г. А. Бродецького, Д. О. Гусева [8] та багатьох інших вчених. Незважаючи на досить велику кількість наукових праць з використанням різних аспектів моделювання логістики постачання підприємства, переважна більшість з них присвячена розробці моделей окремих логістичних процесів мікрологістичної СМТЗ, як незалежних, ізольованих об'єктів, що не відповідає інтеграційній сутності логістичного управління та не відображає масштабу і характеру взаємодії всіх логістичних активностей у сфері постачання (закупівлі, доставки, управління запасами, розподілу тощо).

Важливим кроком до врахування макрологістичної сутності процесів постачання стало моделювання управління ланцюгами постачання як сукупності ланок логістичної системи, що упорядкована за основним та / або супутнім потоком відповідно з параметрами замовлення кінцевого споживача всередині функціональної сфери логістики або логістичного каналу [9]. У роботах Д. Дж. Бауерсокса, Д. Дж. Клосса [10], Дж. Л. Патерсона та ін. [11], Д. Сімчі-Леві та ін. [12], С. Тійо та ін. [13], Дж. Шапіро [14], А. О. Бочкарьова [15], Д. О. Іванова [16] та інших вчених запропоновані методологічні підходи до моделювання логістичного управління ланцюгами постачання, в основу яких покладено міждисциплінарність та полімодельність, що ґрунтуються на системному і процесному підходах, та розроблені моделі оптимізації управління матеріальними потоками між суб'єктами ринку, що взаємодіють у ланцюзі постачання з метою організації ефективного просування товарів від постачальника до кінцевого споживача.

В умовах глобалізації господарських зв'язків особливого значення набула логістична інтеграція, що стала підґрунтям для створення різноманітних макрологістичних систем (мереж) на різних рівнях та в різних галузях економіки, які характеризуються ієрархічністю, територіальною розподіленістю, великою кількістю учасників процесів постачання, багатоваріантністю логістичних рішень. Необхідність комплексного урахування міжрівневого розподілу глобального завдання управління ієрархічною організацією, складу та розміщення ланок (інфраструктури) макрологістичної системи, потокового характеру їх взаємодії, формування ресурсних балансів, вибору ефективних форм реалізації логістичних процесів, спрямованих

на конкретні групи постачальників та споживачів, з урахуванням наявних в системі ресурсів, вимагають використання різних підходів, методів та інструментів розв'язання різнопланових логістичних задач, що зумовлює складність проблеми моделювання управління постачанням у макрологістичних системах та пояснює невелику кількість досліджень, присвячених розробці їх економіко-математичних моделей. У роботах О. В. Єфремова [17], В. Ф. Лукіних [18], В. І. Сергєєва [19] розроблені формалізовані моделі синтезу структури регіональних багаторівневих макрологістичних систем та оптимізації управління процесом їх функціонування, що реалізуються шляхом чисельного моделювання. Для урахування динамічності, стохастичності, факторів невизначеності потокових процесів постачання в макрологістичних системах також застосовується метод імітаційного моделювання [20 – 22], однак жорстка прикладна спрямованість імітаційних моделей суттєво обмежує сферу їх використання.

Поєднання об'єктивної необхідності спільного застосування ОУ різних сил СБОД у процесі їх діяльності й переваг економічної інтеграції з інтеграційними властивостями логістики обумовлює об'єднання зусиль окремих СМТЗ сил СБОД в єдину систему, яка є багаторівневою макрологістичною системою [23 – 25].

Проблема формування структури СМТЗ та управління постачанням сил СБОД в умовах ринкової економіки на сьогодні характеризується спрощеним і фрагментарним уявленням сутності процесу логістичного управління постачанням в інтегрованій ієрархічній макрологістичній системі, більшість наявних моделей має описовий та ілюстративний характер [24; 26; 27] або відображають тільки

окремі складові об'єкту дослідження [23; 28 – 31]. Головною причиною цього є відсутність концептуального бачення процесу моделювання управління постачанням з урахуванням усього комплексу структурних, функціональних, інформаційних, економічних та технологічних характеристик ієрархічної макрологістичної єдиної СМТЗ, що не дозволяє визначити її архітектуру та досягти цілей логістичного управління постачанням сил СБОД.

Цілями моделювання є дослідження механізму логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ, створення образу нової системи, виявлення найбільш суттєвих факторів, що впливають на ефективність логістичного управління, оптимізація управління потоковими процесами та окремими логістичними процесами у сфері постачання.

Поєднання різних аспектів логістичного управління постачанням із різноманіттям цілей його моделювання зумовлює необхідність цілісного бачення модельного базису логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ, що формується відповідною концепцією моделювання, яка ґрунтується на таких концептуальних положеннях:

- 1) Логістичне управління постачанням сил СБОД в новостворюваній єдиній СМТЗ характеризується різноманіттям властивостей (табл. 1), що відображають організаційний, функціональний, логіко-інформаційний та аналітичний аспекти дії його механізму, урахування яких вимагає комплексного підходу до моделювання шляхом використання взаємопов'язаних моделей різних типів та призначення.

Таблиця 1

Характерні властивості логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ, що впливають на його моделювання

Властивість	Стисла характеристика властивості
Складність	Наявність великої кількості територіально розподілених, взаємозв'язаних та взаємодіючих учасників процесу управління постачанням
Ієрархічність	Багаторівнева структура управління та ешелонована логістична інфраструктура єдиної СМТЗ
Багатофакторність	Вплив на логістичне управління різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища
Гетерогенність	Неоднорідність учасників процесу управління постачанням, різноманіття типів МР, видів послуг, ОУ сил СБОД, виконуваних ними завдань тощо
Багатофункціональність	Поєднання функцій управління з функціями логістики на різних рівнях ієрархії єдиної СМТЗ та етапах функціонального логістичного циклу
Багатовекторність	Наявність декількох показників ефективності, що відображають множинність цілей логістичного управління постачанням, складну структуру ієрархічної макрологістичної системи, багатоетапність логістичної діяльності та різноманіття споживачів
Динамічність	Потоковий характер процесу постачання та мінливість умов, в яких здійснюється управління (потреби ОУ, кон'юнктура ринку)
Циклічність	Логічна послідовність та повторюваність логістичних функцій / операцій (функціональний логістичний цикл)
Координованість	Раціональне поєднання централізованого та децентралізованого управління в ієрархічній структурі єдиної СМТЗ і просторово-часова збалансованість ресурсних потоків у ланцюгах управління й постачання з урахуванням характеристик елементів системи та потреб ОУ сил СБОД
Наявність суб'єктивного фактора	Істотна роль людини в ланках системи управління єдиної СМТЗ
Нелінійність	Процес постачання характеризується властивостями емерджентності, насиченості, наявністю параметрів, що змінюються стрибкоподібно

Урахування у процесі моделювання виділених властивостей зумовляє створення різних за типом і призначенням, але об'єднаних єдиним замислом та метою дослідження, моделей, що характеризують проблему ефективності логістичного управління постачанням всебічно, за різними аспектами, з різним рівнем деталізації та дозволяють організувати багатоетапний процес її поступового усвідомлення, формулювання й вирішення.

2) Моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД ґрунтується наряду із загальними принципами моделювання на принципах логістичного моделювання.

Дотримання принципів моделювання економічних систем і процесів є необхідною умовою, а застосування принципів логістичного моделювання виступає достатньою умовою досягнення цілей моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД (рис. 1).

3) Оптимізаційний характер логістичного управління постачанням сил СБОД передбачає логічне поєднання в моделях класичної та системної оптимізації, що гарантує отримання оптимальних логістичних рішень з урахуванням суджень осіб, які приймають рішення, шляхом внесення зовнішніх доповнень до постановки оптимізаційних задач та розробки відповідних економіко-математичних моделей.

Інтегруючим ядром моделей логістичного управління постачанням сил СБОД є його оптимізаційний характер, який, за твердженням Д. А. Іванова, «потрібно розуміти не як знаходження єдиного і найкращого рішення, а як

ідеологію побудови моделей підтримки прийняття рішень» [16, с. 369].

Слід зазначити, що оптимізація логістичного управління, на відміну від оптимізації управлінських рішень в економіці, яка через проблеми, пов'язані з формалізацією окремих елементів задач, одночасним використанням кількісних та якісних характеристик, об'єктивних та суб'єктивних оцінок, невизначеністю деяких факторів, у більшості випадків не використовує математичну оптимізацію, логічно поєднує класичний (математичний) та системний підходи до оптимізації. Це гарантує отримання обґрунтованих оптимальних логістичних рішень, що забезпечують досягнення поставлених цілей управління та задовольняють систему заданих умов, за рахунок пошуку екстремальних значень вибраних показників ефективності та втручання осіб, які приймають рішення, у процес оптимізації, що дозволяє усунути або зменшити наявні невизначеності даних шляхом введення евристики, додаткових обмежень чи пріоритетів.

4) Складна архітектура єдиної СМТЗ, багатоетапність процесу постачання, різноманіття часткових цілей управління організацією єдиної СМТЗ та логістичними процесами, різні види ОУ та сил СБОД потребують багатокритеріальної оптимізації логістичного управління постачанням за критеріями економічної та цільової ефективності, які мають забезпечити досягнення глобальної оптимізації та синергетичного ефекту управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ.



Рис. 1. Принципи моделювання логістичного управління постачанням

З позиції надсистеми метою логістичного управління постачанням сил СБОД є досягнення оптимального балансу між витратами на постачання та рівнем забезпеченості сил СБОД. Це означає, що оптимізація логістичного управління має здійснюватися за критеріями оптимальності, які відображають і економічну ефективність організації логістичної діяльності, і цільову ефективність управління щодо задоволення потреб кінцевих споживачів єдиної СМТЗ – ОУ сил СБОД. В якості критеріїв оптимальності, у першому випадку, доцільно використовувати сукупні логістичні витрати, що характеризують ефективність організації логістичних процесів та показують, якою ціною досягнуто той чи інший рівень спроможності ОУ та сил СБОД в цілому, у другому – рівні забезпеченості та спроможності ОУ та сил СБОД виконувати завдання за призначенням, що відповідають ефективності логістичного управління щодо забезпечення всебічності, повноти, своєчасності постачання при наявних бюджетних обмеженнях в заданих умовах функціонування єдиної СМТЗ. Запропоновані критерії оптимальності відповідають вимогам глобальної оптимізації, охоплюючи увесь функціональний логістичний цикл та відображаючи головну мету логістичного управління, і дозволяють урахувати синергетичний ефект, що утворюється в результаті кооперативної взаємодії елементів та підсистем єдиної СМТЗ в умовах багатоваріантності рішень завдань логістичного управління постачанням сил СБОД.

5) Моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ є складною міждисциплінарною проблемою, розв'язання якої ґрунтується на синтезі елементів різних методологічних підходів та методів, що забезпечує всебічне, багатоаспектне, з різним ступенем деталізації дослідження проблеми логістичного управління.

Методологія моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД синтезується на елементах таких методологічних підходів як системний, кібернетичний та процесний підходи, що виступають конструктивною базою розробки, формального опису і структуризації моделей, та методів дослідження операцій, експертного оцінювання і оптимізації, які дозволяють досягнути цілей управління шляхом математичного моделювання логістичних систем і процесів, визначення параметрів і оцінювання характеристик, пошуку оптимальних логістичних рішень [32].

6) Множина моделей логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ визначається його завданнями, характером функцій (процесів) та архітектурою системи і має забезпечувати комплексне зображення предметної області дослідження, пізнання суті, організації та функціонування виділених у ній логістичних систем і потокових процесів та досягнення цілей логістичного управління.

Виходячи із завдань та функцій логістичного управління постачанням з урахуванням побудови єдиної СМТЗ за територіальним принципом, множина моделей логістичного управління постачанням сил СБОД має включати такий комплекс взаємопов'язаних та взаємообумовлених моделей:

- концептуальні моделі, які надають абстрактне уявлення про предметну область дослідження;

- модель формування раціональної архітектури створюваної єдиної СМТЗ;
 - моделі оптимізації структури регіональних підсистем єдиної СМТЗ;
 - моделі оптимізації управління потоковими процесами постачання;
 - моделі оптимізації управління логістичними процесами, що реалізують окремі функції логістичного управління постачанням чи їх сукупності;
 - моделі оцінки окремих характеристик елементів процесу управління постачанням.
- 7) Методологію моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ можна представити як систему багаторівневого моделювання, що поєднує в цілісному багатаетапному процесі пізнання та удосконалення логістичного управління концептуальні, структурні, функціональні та оцінні моделі, спрямовані на досягнення цілей логістичного управління щодо забезпечення максимально-можливих рівнів спроможності сил СБОД за рахунок глобальної оптимізації структури новостворюваної єдиної СМТЗ та управління процесами постачання в ній з урахуванням характеристик елементів логістичних систем та процесів (рис. 2).

Перший рівень системи моделювання складають концептуальні моделі, які надають загальне формулювання проблеми логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ і за допомогою формалізованого опису предметної області дозволяють визначити змістову структуру та виявити причинно-наслідкові зв'язки, властиві об'єкту дослідження і значимі для досягнення цілей моделювання. Головним завданням концептуальних моделей управління постачанням сил СБОД є відображення цілей і завдань управління, структури єдиної СМТЗ, характеру процесів, що в ній відбуваються, та характеристик, за якими оптимізується управління постачанням.

На другому рівні знаходяться структурні моделі, що забезпечують розв'язання задач синтезу раціональної структури системи управління та логістичної інфраструктури регіональних систем єдиної СМТЗ з урахуванням складу, місць розташування постачальників, складів логістичних центрів системи та ОУ сил СБОД, їх зв'язків і характеристик, наявних транспортних комунікацій та характеру процесу постачання.

Моделювання управління процесами відноситься до типу функціонального моделювання і складає третій рівень системи моделювання. Функціональні моделі поділяються на моделі управління потоковими процесами (фінансовими потоками в ієрархічній системі управління єдиною СМТЗ та матеріальними потоками в ланцюгах постачання, що утворюються постачальниками МР та послуг і об'єктами логістичної інфраструктури єдиної СМТЗ) та окремими логістичними процесами, що реалізують функції логістики постачання (закупівлю, доставку, управління запасами, розподіл).

На четвертому рівні знаходяться оцінні моделі, які забезпечують оцінку окремих характеристик елементів системи та процесу постачання, що використовуються у структурних й функціональних моделях, а саме: розраху-

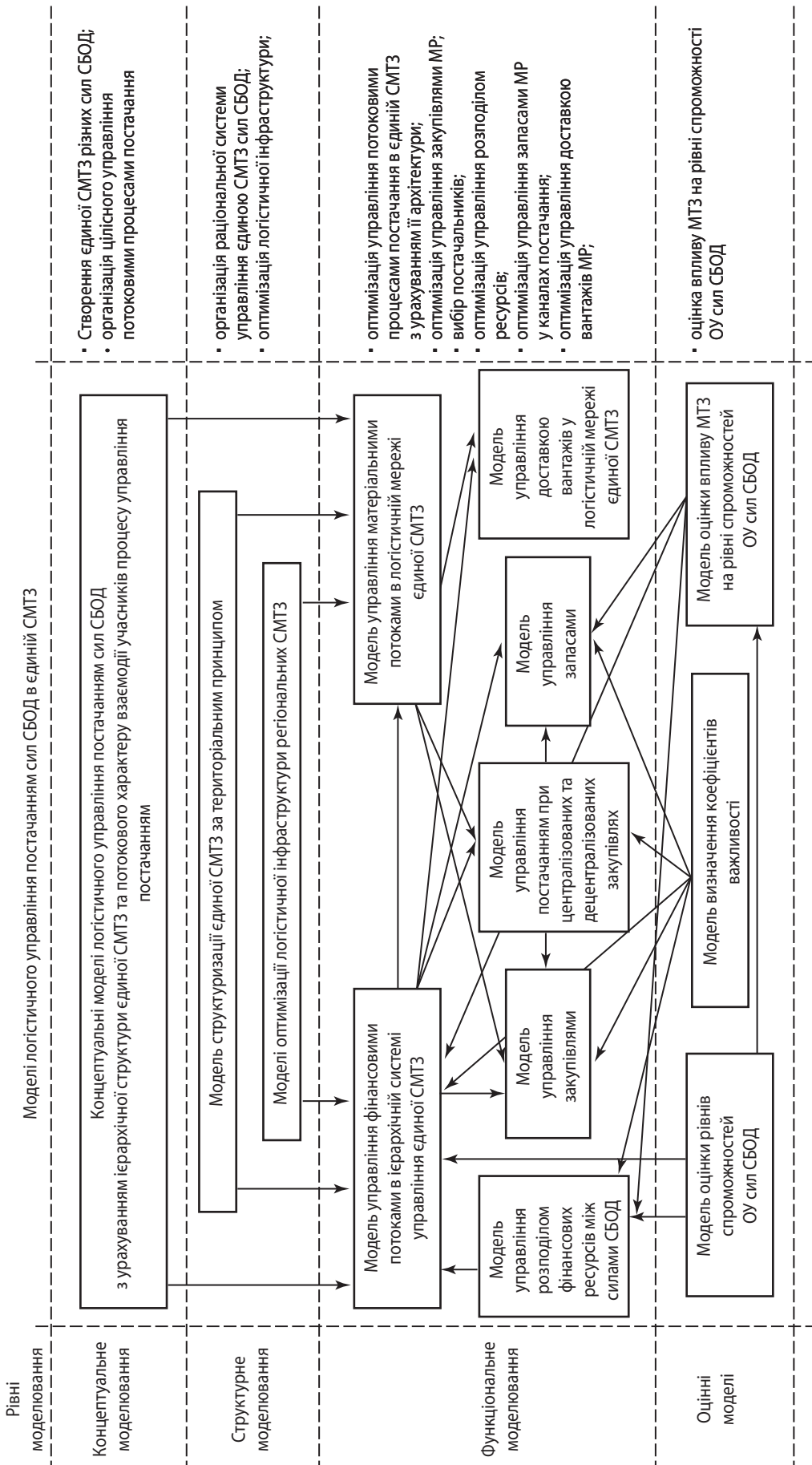


Рис. 2. Система багаторівневого моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ

нок коефіцієнтів важливості учасників процесу постачання, МР і послуг, визначення рівнів спроможності ОУ сил СБОД та їх залежності від ресурсної забезпеченості.

Запропонована система багаторівневого моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ в умовах множини моделей, що описують різні організаційні, функціональні, алгоритмічні та технологічні аспекти його реалізації, зумовлює їх комплексне, сумісне та упорядковане використання шляхом інформаційного і неформального узгодження моделей між собою та із завданнями логістичного управління постачанням.

- 8) Вплив ресурсної забезпеченості на рівні спроможності ОУ сил СБОД описується функцією корисності, яка апроксимується за допомогою фрагмента модифікованої експоненти, що враховує мінімальний та максимальний рівні спроможності, які визначаються відповідно мінімальними і нормативними потребами ОУ в МР і послугах, витратами на їх постачання та коефіцієнтами їх важливості.

Рівні спроможності сил СБОД та їх ОУ характеризують ймовірність своєчасного та якісного виконання ними завдань за призначенням у певних умовах діяльності з використанням наявного ресурсного потенціалу.

Визначення мінімальних та максимальних рівнів спроможності ОУ сил СБОД в залежності від ресурсної забезпеченості, урахування їх потенційний характер, може здійснюватися виключно експертними методами.

- 9) Формування раціональної архітектури новоствореної єдиної СМТЗ сил СБОД як ієрархічної макрологістичної системи здійснюється шляхом її структуризації за територіальним принципом та оптимізації логістичної інфраструктури її регіональних підсистем.

Структуризація єдиної СМТЗ на регіональні підсистеми дозволить визначити раціональну структуру управління системою з урахуванням кількості та дислокації ОУ сил СБОД, їх потреб, організації процесу постачання МР на регіональні склади та оптимальних маршрутів доставки вантажів МР. Оптимізація логістичної інфраструктури регіональних СМТЗ здійснюється за допомогою економіко-математичних моделей, які урахують кількість, місцеположення та характеристики постачальників МР, регіональних складів, кінцевих споживачів – ОУ сил СБОД, що дислокуються у відповідному регіоні, реальні транспортні комунікації між ними, задані рівні страхових запасів на регіональних складах з метою оптимальної організації матеріальних потоків постачання необхідних МР для ОУ сил СБОД за критерієм мінімуму сукупних логістичних витрат.

- 10) Організація логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ ґрунтується на оптимальному розподілі фінансових ресурсів між органами управління різних рівнів ієрархії з урахуванням системи пріоритетів споживачів та необхідних їм МР і послуг з метою досягнення максимально можливих рівнів їх спроможності виконувати завдання за призначенням у різних ситуаціях в умовах обмеженого фінансування.

Оптимізація управління фінансовими потоками в ієрархічній системі управління єдиної СМТЗ забезпечує раціональне поєднання централізованого і децентралізо-

ваного управління постачанням за рахунок координації дій органів управління різних рівнів ієрархії єдиної СМТЗ щодо вибору найбільш вигідних, з точки зору мінімізації сукупних логістичних витрат, варіантів закупівлі на різних ринках збуту та постачання різних типів МР для потреб різних видів ОУ сил СБОД з метою підвищення рівня їх забезпеченості.

- 11) Логістичне управління потоковими процесами постачання спрямоване на глобальну оптимізацію матеріальних потоків у логістичній мережі єдиної СМТЗ з використанням складської та транзитної форм постачання з урахуванням структури системи та характеристик процесів закупівлі, доставки і зберігання МР.

Глобальна оптимізація матеріальних потоків за критерієм мінімуму сукупних логістичних витрат вимагає врахування усіх можливих ланцюгів постачання МР та характеристик усіх їх учасників (ланок), що дозволяє визначити комплекс оптимальних показників процесу постачання: обсяги закупівель у кожного постачальника та за ринками збуту, обсяги МР, що проходять через склади ешелонуваної системи складування єдиної СМТЗ, оптимальні обсяги перевезень вантажів між ланками ланцюгів постачання та сукупні логістичні витрати за окремими видами логістичних процесів, та сформувані на їх основі плани і схеми постачання МР у логістичній мережі єдиної СМТЗ для задоволення потреб усіх ОУ сил СБОД.

- 12) Особливості організаційних, економічних та технологічних аспектів реалізації функцій логістики постачання вимагають вирішення комплексу часткових задач оптимізації окремих логістичних процесів, пов'язаних із закупівлею МР, управлінням запасами, розподілом їх в ешелонуваній системі складування та доставкою вантажів у територіально-розподіленій логістичній мережі єдиної СМТЗ.

Моделі окремих логістичних процесів спрямовані на більш глибоке пізнання особливостей управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ за рахунок детального відображення характеру та можливих варіантів організації логістичних процесів у сфері постачання з урахуванням структури системи, характеристик учасників процесів, використовуваних при цьому засобів, технологій та ресурсів.

Виходячи з вищезазначеного, концепція моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ є системою поглядів, яка надає цілісне розуміння цілей, принципів, методології та процесу багаторівневого моделювання логістичного управління, здійснює їх тлумачення з урахуванням особливостей предметної області дослідження, створює єдиний, головний задум здійснення моделювання та виступає способом досягнення його цілей. Схема запропонованої концепції моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ наведена на рис. 3.

Висновки. Отже, в ході формування концепції моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ окреслені:

- основні характерні властивості логістичного управління постачанням, що впливають на його моделювання;
- принципи та цілі моделювання логістичного управління постачанням;

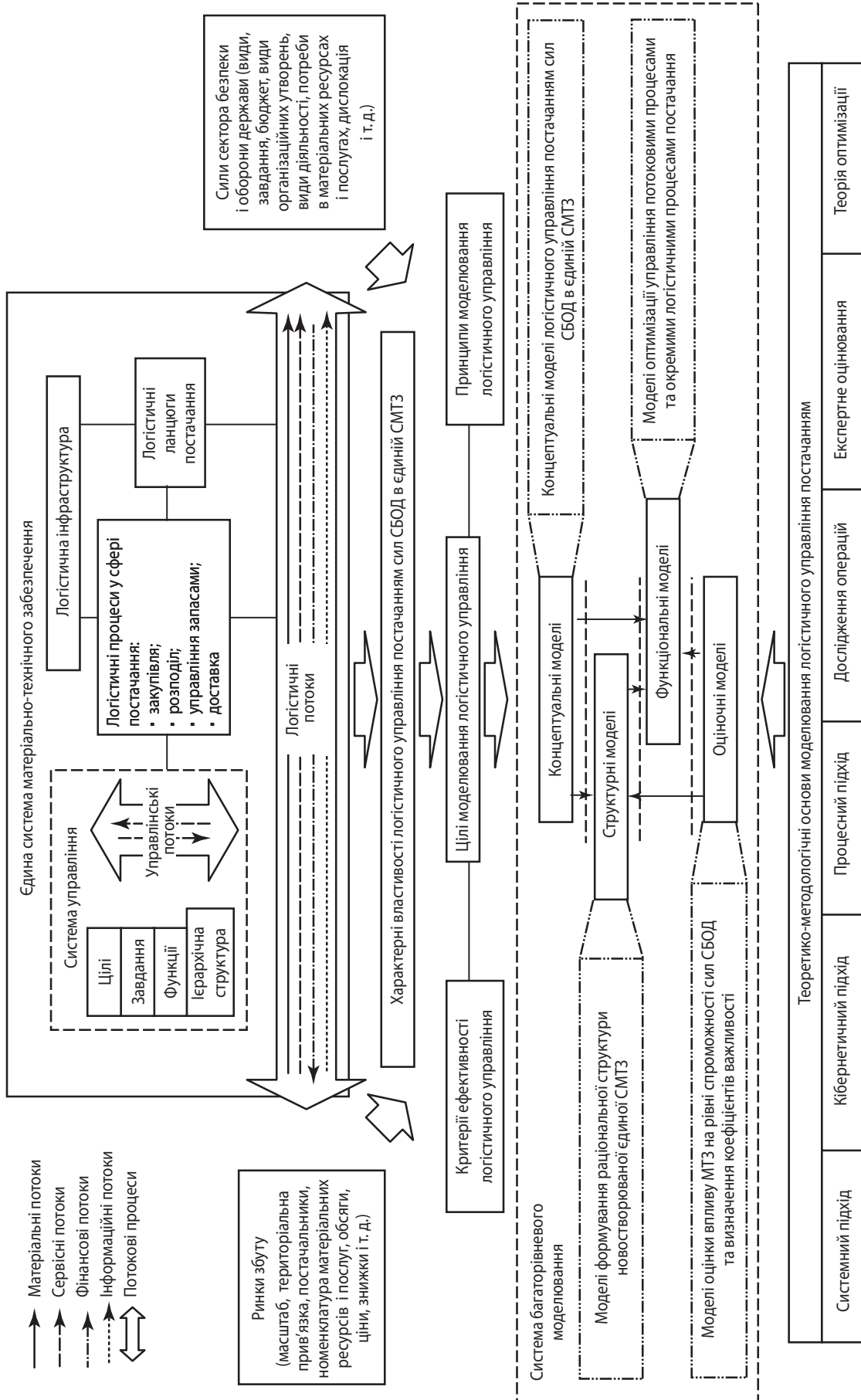


Рис. 3. Схема концепції моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ

- методологічні підходи та методи, що складають теоретико-методологічне підґрунтя моделювання логістичного управління постачанням, що зумовлюють застосування методології багаторівневого моделювання.

Побудована система багаторівневого моделювання включає комплекс взаємопов'язаних моделей, що дозволяють розв'язати завдання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ, які розподілені між рівнями системи за ознаками класифікації, що визначаються характером зображення властивостей об'єкта дослідження. Стисла характеристика економіко-математичних моделей логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ показує різноманіття підходів та методів до моделювання архітектури нової інтегрованої системи та управління логістичними процесами у сфері постачання з урахуванням їх потокового характеру та взаємодії.

Сформульовані концептуальні положення визначають особливості концепції моделювання логістичного управління постачанням сил СБОД в єдиній СМТЗ, акумулюючи в собі загальне розуміння, головний задум та систему поглядів на вирішення комплексної проблеми моделювання управління потоковими процесами в ієрархічних макрологістичних системах спеціального призначення з урахуванням впливу різних внутрішніх та зовнішніх факторів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Burt D. N. Purchasing and Supply Management / D. N. Burt, D. W. Dobler, L. J. Lee. – New York : McGraw-Hill Higher Education, 1995. – 864 p.
2. Leenders M. R. Purchasing and supply management / M. R. Leenders, H. E. Fearon, A. Flynn, P. F. Johnson. – [14th ed.]. – New York : McGraw-Hill Higher Education, 2010. – 544 p.
3. Fertsch M. Modelling of modern enterprises logistics / M. Fertsch, K. Grzybowska, A. Stachowiak. – Poznań : Publishing House of Poznan University of Technology, 2009. – 222 p.
4. Баркалов С. А. Задачи управления материально-техническим снабжением в рыночной экономике / С. А. Баркалов, В. Н. Бурков, П. Н. Курочка, Н. Н. Образцов. – М. : ИПУ РАН, 2000. – 58 с.
5. Володина Е. В. Моделирование логистических процессов / Е. В. Володина. – Курган : Изд-во Курганского гос. ун-та, 2003. – 112 с.
6. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / В. С. Лукинский, В. В. Лукинский, Ю. В. Малевич и др.] ; под ред. В. С. Лукинского. – [2-изд.]. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
7. Семенов А. И. Логистика. Основы теории / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – М. : Союз, 2006. – 544 с.
8. Бродецкий Г. Л. Экономико-математические методы и модели в логистике. Процедуры оптимизации / Г. Л. Бродецкий, Д. А. Гусев. – М. : Издательский центр «Академия», 2012. – 288 с.
9. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. научн. ред. проф. Сергеева В.И. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 976 с.
10. Bowersox D. J. Logistical Management. The Integrated Supply Chain Process / D. J. Bowersox, D. J. Closs. – New York : McGraw-Hill Companies Inc., 1996. – 375 p.
11. Patterson J. L. Purchasing and Supply Chain Management / J. L. Patterson, L. C. Giunipero, R. V. Handfield, R. M. Monczka. – [5th ed.]. – South-Western College/West, 2011. – 888 p.
12. Simchi-Levi D. The Logic of Logistics: Theory, Algorithms, and Applications for Logistics and Supply Chain Management / D. Simchi-Levi, X. Chen, J. Bramel. – [2nd ed.]. – New York : Springer, 2004. – 375 p.
13. Quantitative models for supply chain management / Editors: S. Tayur, R. Ganeshan, M. Magazine. – New York : Springer, 1999. – 855 p.
14. Shapiro J. F. Modelling the Supply Chain / J. F. Shapiro. – [2nd ed.]. – Boston : South-Western College Pub, 2006. – 680 p.
15. Бочкарев А. А. Автоматизация планирования и моделирования цепи поставок : монография / А. А. Бочкарев. – СПб. : СПбГИЭУ, 2008. – 291 с.
16. Иванов Д. А. Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2009. – 660 с.
17. Ефремов А. В. Задача синтеза структуры транспортно-логистической системы региона / А. В. Ефремов // Вестник транспорта. – 2005. – № 6. – С. 38 – 42.
18. Лукиных В. Ф. Методология управления многоуровневой региональной логистической системой : монография / В. Ф. Лукиных. – Красноярск : ЛИТЕРА-принт, 2010. – 292 с.
19. Сергеев В. И. Методологические основы и модели формирования макрологистических систем : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.06 / Виктор Иванович Сергеев. – СПб., 1998. – 324 с.
20. Li B. Modeling and simulation of container terminal logistics systems using harvard architecture and agent-based computing / B. Li, W. Li // Proceedings of the 2010 Winter Simulation Conference; edited by B. Johansson, S. Jain, J. Montoya-Torres, J. Huan, E. Yücesan. – Piscataway, New Jersey: Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc. – P. 3396 – 3410 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.anylogic.de/upload/iblock/66c/66c94e5023bbb7f31a5757c7f8df236a.pdf>
21. Thiers G. Logistics systems modeling and simulation / G. Thiers, L. McGinnis // Proceedings of the 2011 Winter Simulation Conference; edited by S. Jain, R. R. Creasey, J. Himmelspach, K. P. White, and M. Fu. – Piscataway, New Jersey : Institute of Electrical and Electronics Engineers, Inc. – P. 1536 – 1546 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.informs-sim.org/wsc11papers/137.pdf>
22. Толуев Ю. И. Имитационное моделирование логистических сетей / Ю. И. Толуев // Логистика и управление цепями поставок. – 2008. – № 2 (25). – С. 53 – 63.
23. Московченко В. М. Экономическое обоснование создания единой системы материального обеспечения силовых структур государства на основе логистического подхода : монография / В. М. Московченко. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 143 с.
24. Булгаков Д. В. К вопросу о формировании новой системы ресурсного обеспечения силовых структур в России / Д. В. Булгаков // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1155>
25. Білетов В. І. Проблема побудови єдиної системи логістичного забезпечення військових формувань України / В. І. Білетов // Труды Нац. ун-ту оборони України. – К. : НУО України, 2010. – Вип. 4 (91). – С. 81 – 89.
26. Чистов И. В. Методологические принципы и методы логистического моделирования системы материального обеспечения силовой организации государства / И. В. Чистов // Российское предпринимательство. – 2006. – № 6 (78). – С. 41 – 45.
27. Gallasch G. E. Modelling Defence Logistics Networks / G. E. Gallasch, N. Lilith, J. Billington, L. Zhang and etc. // International Journal on Software Tools for Technology Transfer. – 2008. – Vol. 10, Issue 1. – P. 75 – 93.
28. Двуреченский В. А. Модели в задачах управления тыловым обеспечением : монография / В. А. Двуреченский, В. В. Пицик. – М. : Филиал Воениздата, 2007. – 200 с.

29. Голобородько М. Ю. Формалізована модель матеріального забезпечення військ (сил) / М. Ю. Голобородько, В. І. Білетов, В. І. Галаган та ін. // Зб. наук. праць ЦВСД НУО України ім. І. Черняхівського. – 2014. – № 1 (50). – С. 48 – 53.
30. Pytlak R. Optymalizacja wybranych procesów logistyki wojskowej / R. Pytlak, W. Stecz. – Poznań : Monografia Politechniki Poznańskiej, 2006. – P. 340 – 349.
31. Hester J. S. A technique for determining viable military logistics support alternatives : Thesis for the degree of Doctor of Philosophy / J. S. Hester. – Atlanta : Georgia Institute of Technology, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://smartech.gatech.edu/jspui/itstream/1853/28274/1/hester_jesse_s_200905_phd.pdf
32. Сисоев В. В. Механізм логістичного управління матеріально-технічним забезпеченням інститутів сектору безпеки держави: теорія, методологія та моделювання : монографія / В. В. Сисоев. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 312 с.
- REFERENCES**
- Burt, D. N., Dobler, D. W., and Lee, L. J. Purchasing and Supply Management. New York: McGraw-Hill Higher Education, 1995.
- Barkalov, S. A. et al. Zadachi upravleniia materialno-tekhnicheskim snabzheniem v rynochnoy ekonomike [Tasks management logistics in a market economy]. Moscow: IPU RAN, 2000.
- Brodetskiy, G. L., and Gusev, D. A. Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli v logistike. Protsedury optimizatsii [Economic-mathematical methods and models in logistics. Optimization procedure]. Moscow: Akademiia, 2012.
- Bowersox, D. J., and Closs, D. J. Logistical Management. The Integrated Supply Chain Process. New York: McGraw-Hill Companies Inc., 1996.
- Bochkarev, A. A. Avtomatizatsiia planirovaniia i modelirovaniia tsepi postavok [Automation planning and modeling of the supply chain]. St. Petersburg: SPbGIEU, 2008.
- Bulgakov, D. V. "K voprosu o formirovanii novoy sistemy resursnogo obespecheniia silovykh struktur v Rossii" [On the formation of a new system of resource maintenance of power structures in Russia]. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1155>
- Bilietov, V. I. "Problema pobudovy iedynoi sistemy lohistychnoho zabezpechennia viiskovykh formuvan Ukrainy" [The problem of constructing a unified system of logistics services to military units of Ukraine]. Trudy Natsionalnogo universytetu obo-rony Ukrainy, no. 4 (91) (2010): 81-89.
- Chistov, I. V. "Metodologicheskie printsipy i metody logisticheskogo modelirovaniia sistemy materialnogo obespecheniia silovoy organizatsii gosudarstva" [Methodological principles and methods of logistics simulation system of material support of the state power company]. Rossiyskoe predprinimatelstvo, no. 6 (78) (2006): 41-45.
- Dvurechenskiy, V. A., and Pitsik, V. V. Modeli v zadachakh upravleniia tylovym obespecheniem [Models in control logistics]. Moscow: Filial Voenizdata, 2007.
- Efremov, A. V. "Zadacha sinteza struktury transportno-logisticheskoy sistemy regiona" [The problem of synthesis of structure transport and logistics system in the region]. Vestnik transporta, no. 6 (2005): 38-42.
- Fertsch, M., Grzybowska, K., and Stachowiak, A. Modelling of modern enterprises logistics. Poznan: Publishing House of Poznan University of Technology, 2009.
- Gallasch, G. E. et al. "Modelling Defence Logistics Networks" International Journal on Software Tools for Technology Transfer vol. 10, no. 1 (2008): 75-93.
- Holoborodko, M. Yu. "Formalizovana model materialnoho zabezpechennia viisk (syl)" [Formalized model material provision of troops (forces)]. Zbirnyk naukovykh prats TsVSD NUO Ukrainy im. I. Cherniakhovskoho, no. 1 (50) (2014): 48-53.
- Hester, J. S. "A technique for determining viable military logistics support alternatives : Thesis for the degree of Doctor of Philosophy" https://smartech.gatech.edu/jspui/itstream/1853/28274/1/hester_jesse_s_200905_phd.pdf
- Ivanov, D. A. Upravlenie tsepami postavok [Supply Chain Management]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGPU, 2009.
- Korporativnaia logistika. 300 otvetov na voprosy professionalov [Corporate logistics. 300 answers to the questions of professionals]. Moscow: INFRA-M, 2008.
- Leenders, M. R. et al. Purchasing and supply management- New York: McGraw-Hill Higher Education, 2010.
- Lukinykh, V. F. Metodologiya upravleniia mnogourovnevoy regionalnoy logisticheskoy sistemoy [Methodology of multilevel governance of regional logistics system]. Krasnoiarisk: LITERA-print, 2010.
- Li, B., and Li, W. "Modeling and simulation of container terminal logistics systems using harvard architecture and agent-based computing" <http://www.anylogic.de/upload/iblock/66c/66c94e5023bbb7f31a5757c7f8df236a.pdf>
- Lukinskiy, V. S. et al. Modeli i metody teorii logistiki [Models and methods of the theory of logistics]. St. Petersburg: Piter, 2007.
- Moskovchenko, V. M. Ekonomicheskoe obosnovanie sozdaniia edinoy sistemy materialnogo obespecheniia silovykh struktur gosudarstva na osnove logisticheskogo pokhoda [The economic justification for the creation of a unified system of material support of the security forces of the State on the basis of the logistics hike]. St. Petersburg: Izd-vo SPbGUEF, 2001.
- Patterson, J. L. et al. Purchasing and Supply Chain Management: South-Western College/West, 2011.
- Pytlak, R., and Stecz, W. Optymalizacja wybranych procesow logistyki wojskowej. Poznan: Monografia Politechniki Poznanskiej, 2006.
- Quantitative models for supply chain management. New York: Springer, 1999.
- Semenenko, A. I., and Sergeev, V. I. Logistika. Osnovy teorii [Logistics. Fundamentals of the theory]. Moscow: Soiuz, 2006.
- Simchi-Levi, D., Chen, X., and Bramel, J. The Logic of Logistics: Theory, Algorithms, and Applications for Logistics and Supply Chain Management. New York: Springer, 2004.
- Sergeev, V. I. "Metodologicheskie osnovy i modeli formirovaniia makrologisticheskikh sistem" [Methodological bases and models of formation macrologistical systems]. dis. ... d-ra ekon. nauk : 08.00.06, 1998.
- Shapiro, J. F. Modelling the Supply Chain. Boston: South-Western College Pub, 2006.
- Sysoiev, V. V. Mekhanizm lohistychnoho upravlinnia materialno-tekhnichnym zabezpechenniam instytutiv sektoru bezpeky derzhavy: teoriia, metodolohiia ta modeliuвання [The mechanism of logistics management logistics security sector institutions of the state: theory, methodology and modeling]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011.
- Thiers, G., and McGinnis, L. "Logistics systems modeling and simulation" <http://www.informs-sim.org/wsc11papers/137.pdf>
- Toluev, Yu. I. "Imitatsionnoe modelirovanie logisticheskikh setey" [Simulation of logistics networks]. Logistika i upravlenie tsepami postavok, no. 2 (25) (2008): 53-63.
- Volodina, E. V. Modelirovanie logisticheskikh protsessov [Simulation of logistics processes]. Kurgan: Izd-vo Kurganskogo gos. un-ta, 2003.

МОДЕЛЮВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРІВ У СФЕРІ Е-КОМЕРЦІЇ

© 2015 СКИЦЬКО В. І., ІГНАТОВА Ю. В.

УДК 004.942: 519.872:658.8

Скицько В. І., Ігнатова Ю. В.

Моделювання логістичних процесів повернення товарів у сфері е-комерції

У статті розглянуто основні аспекти повернення товарів до Інтернет-магазину. Подано короткий огляд причин і можливих механізмів повернення товару. Детально розглянуто логістичні процеси повернення товарів і проаналізовано основні математичні моделі, які можуть бути використані для їх моделювання. Запропоновано модель прогнозного оцінювання обсягів повернутого товару через наявність браку чи з інших причин. Застосування інструментарію побудови карт якості продукції, а саме – кривої операційних характеристик, дало змогу здійснити не тільки прогнозне оцінювання повернень, але й при відповідних рівнях ризику врахувати якісну складову повернень. З метою моделювання логістичних процесів повернення товарів до Інтернет-магазину також було запропоновано модель однопотокової відкритої мережі масового обслуговування з пуассонівським вхідним потоком на основі класичного інструментарію одиничних систем масового обслуговування у тандемі (мережа Джексона). Керування деякими параметрами значеної мережі дало змогу оптимізувати роботу Інтернет-магазину на етапах оброблення повернень і здійснити прогноз щодо обсягів знаходження повернутих товарів на кожному етапі їх обробки Інтернет-магазином. Створення керованих мереж масового обслуговування на зразок описаної в даній статті дозволить охопити логістичні процеси всього Інтернет-магазину і оптимізувати його роботу за вибраними параметрами.

Ключові слова: логістичні процеси, повернення, бракований товар, Інтернет-магазин, крива операційних характеристик, ризик повернення, мережа масового обслуговування

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 11.

Скицько Володимир Іванович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: skitsko.kneu@gmail.com

Ігнатова Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: u1@ukr.net

УДК 004.942: 519.872:658.8

UDC 004.942: 519.872:658.8

Скицько В. И., Игнатова Ю. В. Моделирование логистических процессов возврата товаров в сфере е-коммерции

В статье рассмотрены основные аспекты возврата товаров в Интернет-магазин. Приведен краткий обзор причин и возможных механизмов возврата товара. Детально рассмотрены логистические процессы возвратов товаров и проанализированы основные математические модели, которые могут быть использованы для их моделирования. Предложена модель прогнозного оценивания объемов возврата товара из-за наличия брака или по другим причинам. Применение инструментария построения карт качества продукции, а именно – кривой операционных характеристик, позволило осуществить не только прогнозное оценивание возможных возвратов товаров, но и при соответствующих уровнях риска учесть качественную составляющую возвратов. С целью моделирования логистических процессов возврата товаров в Интернет-магазин также была предложена модель однопотоковой открытой сети массового обслуживания с пуассоновским входным потоком на основе классического инструментария единичных систем массового обслуживания в тандеме (сеть Джексона). Управление некоторыми параметрами указанной сети позволило оптимизировать работу Интернет-магазина на этапах обработки возвратов и осуществить прогноз по объемам возврата товаров на каждом этапе их обработки Интернет-магазином. Создание управляемых сетей массового обслуживания по примеру, описанному в данной статье, позволит охватить логистические процессы всего Интернет-магазина и оптимизировать его работу по выбранным параметрам.

Ключевые слова: логистические процессы, возврат, бракованный товар, Интернет-магазин, кривая операционных характеристик, риск возврата, сеть массового обслуживания

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 11.

Skitsko V. I., Ignatova Yu. V. Simulating the Logistics Processes of Returning Goods in the Field of E-Commerce

The article describes the main aspects of returning goods to the Internet shop. A brief review of reasons and possible mechanisms of returning goods has been presented. A detailed analysis of logistics processes of returning goods as well as that of the basic mathematical models, which can be used for their simulation, has been made. The model of forecasting the volumes of returned goods caused by defects or other reasons has been suggested. Application of tools for mapping the product quality, namely, the operating characteristics curve, allowed to carry out not only forecasting the possible return of goods, but at the corresponding levels of risk to take into account the qualitative component of the returns. With the purpose of simulating logistics processes of returning goods to Internet shops there was also proposed a model of single-threaded open queuing networks with Poisson arrivals based on the classic tools of queuing systems in tandem (Jackson network). Controlling certain parameters of the specified network allowed to optimize the Internet shop operation on the stages of processing the returns and carry out the forecast in terms of returning goods at each stage of their processing by the Internet shop. Creating controlled queuing networks according to the example described in this article will permit to cover the logistics processes of the entire Internet shop and optimize its work on the selected parameters.

Key words: logistics processes, return, defective goods, Internet shop, operational characteristics curve, risk of return, queuing network

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 11.

Skitsko Volodymyr I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: skitsko.kneu@gmail.com

Скицько Владимир Иванович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: skitsko.kneu@gmail.com

Игнатова Юлия Владимировна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

Email: u1@ukr.net

Ignatova Iuliia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic and Mathematical Modeling, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

Email: u1@ukr.net

Постановка проблеми. Асортимент товарів, що продаються у вітчизняних та закордонних Інтернет-магазинах, з кожним роком стає ширшим, наближаючись до асортименту звичайних магазинів. Все частіше кінцевому покупцю стає байдуже, як і де здійснювати покупку – у звичайному чи Інтернет-магазині. Проте, кожен із таких видів магазинів має свої переваги та недоліки, зокрема, у звичайному магазині покупець може отримати товар одразу, на відміну від Інтернет-магазину, де товар можна отримати через деякий час, необхідний на доставку товару до нього. Суттєвою перевагою Інтернет-магазинів над звичайними магазинами є нижча ціна, ширший асортимент та коротший термін часу, що потрібний для здійснення покупки. Проте, одним із стримуючих аспектів у виборі Інтернет-магазину споживачем є ймовірна неможливість повернення чи обміну товару [1]. Наприклад, якщо виконані усі вимоги Закону України «Про захист прав споживачів» [2], то у звичайному магазині товар може бути обмінаний або повернутий за нього кошти покупцю одразу, а в Інтернет-магазині процес обміну та повернення товару займає деякий час. Окрім того, повернення товару до Інтернет-магазину стає ще більш проблемним, якщо доставка здійснювалася сторонніми організаціями.

На думку авторів [3], відсоток повернень в Інтернет-магазинах інколи сягає 60 – 70 %. Проте у статті [1] говориться про те, що важко встановити точний обсяг повернень та обмінів товарів у вітчизняних Інтернет-магазинах через небажання багатьох магазинів озвучувати цю цифру, а на основі тих даних, які доступні, випливає, що відсоток повернень коливається від 2 % до 10 %. У роботі [1] запропоновано непряме оцінювання обсягу повернень та обмінів товарів на основі кількості звернень, зокрема, до Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів. У результаті отримані такі відсотки повернень та обмінів товарів в Інтернет-магазинах України [1]: перша половина 2014 року – 6,4 %, 2013 рік у цілому – 4,5 %, 2012 рік у цілому – 4 %.

Логістичні процеси повернення чи обміну товарів є складовою логістики Інтернет-магазину, а ефективне управління ними може стати одним із аспектів підвищення конкурентоспроможності такого магазину, що є істотним наразі, коли купівельна спроможність вітчизняних споживачів за останній рік впала. Отже, існує потреба у побудові дієвої системи повернення продукції в Інтернет-магазині. Завдяки такій системі можна досягти збільшення рівня лояльності та задоволеності споживачів, зменшення витрат Інтернет-магазину на процеси обробки повернення тощо [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про різні аспекти повернення та обміну товару в магазинах наразі існує

достатня кількість публіцистичних статей та телепрограм, в яких для звичайних споживачів пояснюються положення Закону України «Про захист прав споживачів» [2]. Окрім того, різним досвідом щодо повернення чи обміну товару в магазинах споживачі діляться на різноманітних форумах, у соціальних мережах, залишають свої відгуки на сторінках Інтернет-магазинів, електронних каталогах тощо. З іншого боку, існує велика кількість наукових та практичних робіт вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячені проблемі повернення та обміну товарів з точки зору виробника, продавця, перевізника. Проте серед них досить мало робіт, які присвячені саме проблемі повернення товарів у сфері електронної комерції (е-комерції).

К. Дзюбіна та М. Книш досліджують особливості управління зворотними матеріальними потоками як частини реверсивної логістики та менеджменту повернень у сфері е-комерції. На основі досліджень різних агенцій та організацій ними зроблено висновок, що «чітко розроблена стратегія функціонування зворотних матеріальних потоків підприємства у сфері електронної комерції та ознайомлення споживача з можливістю та етапами повернення продукції є визначальним фактором для прийняття ним (споживачем) подальшого рішення про здійснення повторної покупки та рекомендації даного підприємства (Інтернет-магазину) іншим споживачам» [4]. Ними виділяються такі принципи управління зворотними матеріальними потоками: вимірюваності, економічної ефективності, адаптації та прозорості.

А. Якимішин у своїй роботі [3] говорить, «що складність логістичних завдань, пов'язаних з поверненнями, у багатьох випадках має місце через відсутність конкретних процедур, логістичних моделей і непристосованості системи логістики для обробки вантажопотоків у протилежному напрямку, що призводить до високої вартості цих заходів». На її думку, для вирішення цієї проблеми необхідно створити стандарти обслуговування (обробки) повернень, використовувати відповідне програмне забезпечення, яке дозволяє здійснювати доступ до супроводжуючої матеріальний потік інформації усім зацікавленим сторонам ланцюга постачання.

Діана Моленкопф (Diane A. Mollenkopf) у своїх дослідженнях виділяє такі основні положення ефективного управління поверненнями [5]: 1) управління поверненнями повинно бути невід'ємною частиною комплексної стратегії управління ланцюгом постачання; 2) чітка політика вхідного контролю повернень; 3) оперативна ідентифікація товару та його причин повернень з метою швидкого повернення у прямиий чи зворотний матеріальний потік;

4) повернення необхідно зводити до мінімуму за рахунок узгодження попиту та пропозицій і відповідальність за виникнення повернення повинні нести усі учасники процесу продаж (маркетологи, продавці і т. п.).

Тамара Двайер (Tamara Dwyer) виокремлює такі стовпи, які формують ефективне управління поверненнями [6]: 1) швидкість (яка забезпечується автоматизацією усіх логістичних процесів; використанням для ідентифікації товарів етикеток та наліпок; заданням профілів користувачів у інформаційній системі); 2) прозорість (яка забезпечується наявністю сайту для здійснення доступу до необхідної інформації усіх учасників ланцюга постачання у будь-який час з будь-якого місця; інтеграцією перевізників; використанням штрих-кодування у ідентифікації товарів); 3) контроль (що забезпечується дотриманням нормативних вимог; врегулюванням розбіжностей та виробленням кінцевих рішень; проведенням контролю якості).

У роботі [7] зроблено аналіз різних класифікацій зворотних матеріальних потоків та процесів за сферами обігу, виробництва і споживання, а також наведена класифікація економіко-математичних моделей зворотних потоків за такими групами: 1) моделі управління потоками повернення відходів; 2) моделі управління неліквідними та «відновленими» товарами; 3) моделі ремонту виробів; 4) моделі управління щодо відновлення споживчих властивостей товару; 5) базові моделі логістичних мереж зворотних потоків.

Запропоновані автором [8] економіко-математичні моделі управління прямими і зворотними матеріальними потоками виробничого підприємства, «враховують у цільових функціях і обмеженнях характеристики зворотних матеріальних потоків – величину запасу й обсяг його використання, дозволяють оцінити економію та ефективність нових матеріалів за рахунок використання зворотного матеріального потоку».

На нашу думку, наведені та інші джерела за аспектами проблеми повернення та обміну товарів у комерції та виробництві можна класифікувати за такими групами: 1) праці, концептуального характеру, в яких автори пропонують власні принципи, основи, постулати ефективного функціонування та управління поверненнями; 2) прикладні роботи, в яких досліджуються організаційні питання повернення та обміну продукції; 3) прикладні праці, в яких аналізуються та розробляються конкретні економіко-математичні моделі, що можуть бути використані у прийнятті рішень у процесах повернення. Якщо праці першої та другої групи в однаковій мірі досліджують виробничу та комерційну сфери, в тому числі й е-комерцію, то у роботах третьої групи переважна більшість досліджень проводиться у виробничій сфері, приділяючи мало уваги питанням моделювання логістичних бізнес-процесів повернення у сфері торгівлі.

Мета дослідження полягає у розробці математичної моделі логістичних процесів повернення та обміну товарів у сфері е-комерції з використанням інструментарію теорії масового обслуговування та кривої операційних характеристик.

Основні результати дослідження. У загальному випадку повернення товару в Інтернет-магазин покупцем можна описати такими кроками:

- 1) виникнення потреби у споживача повернути товар;
- 2) оформлення споживачем необхідних документів (заява на повернення товару, копії паспорту, ідентифікаційного коду, бланк на повернення товару);
- 3) надсилання товару та супроводжуючих документів до Інтернет-магазину за допомогою сторонньої служби доставки або самостійне звертання до Інтернет-магазину чи сервісного центру;
- 4) перевірка Інтернет-магазином стану товару на предмет можливості його повернення чи обміну. Тут можуть бути такі варіанти – товар належної та неналежної якості. У першому випадку, згідно із Законом України «Про захист прав споживачів» [2] недовольний товар належної якості може бути обміняний на аналогічний, якщо товар не задовольнив споживача за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути ним використаний за призначенням. Причому обміняти товар можна протягом чотирнадцяти днів, не враховуючи дня купівлі, за умови, що товар не використовувався, збережено його товарний вигляд, споживчі властивості, пломби, ярлики, а також розрахунковий документ, виданий споживачеві разом із проданим товаром. Повернути ж гроші можна тільки у випадку, якщо на момент обміну аналогічного товару немає у продажу. У випадку, коли товар є неналежної якості, споживач може вимогу пред'являти у період дії гарантії, а якщо термін гарантії не передбачений, то протягом 2 років. Окрім того, покупець у цьому випадку може вимагати на вибір: пропорційного зменшення ціни; безоплатного усунення недовліків товару в розумний строк; відшкодування витрат на усунення недовліків товару. Якщо товар має істотні недовліки, то споживач може розірвати договір та вимагати повернення сплаченої за товар грошової суми, вимагати заміни товару на такий же товар або на аналогічний, з числа наявних у продавця (виробника);
- 5) Якщо повернуто товар належної якості, то він може бути знову реалізований Інтернет-магазином іншому покупцеві. Для цього необхідно ввести інформацію про товар до системи управління магазином (його відпускну ціну, кількість тощо).

Якщо споживач хоче повернути товар неналежної якості, то можливі варіанти, які описані на кроці 4. У цьому випадку споживач звертається до сервісного центру виробника для усунення недовліків, а вже потім, у разі потреби, й до Інтернет-магазину. Часто про такі звернення споживача до сервісного центру Інтернет-магазин і не знає, а тому такі повернення у подальших дослідженнях враховувати не будемо.

Якщо повернутий товар має істотні недовліки (він не може бути відремонтований), то споживач звертається до авторизованого сервісного центру для надання відповідного висновку, а потім до Інтернет-магазину, який, у свою чергу, звертається з аналогічними претензіями щодо даного товару до виробника (дистриб'ютора).

Процеси повернення товару в Інтернет-магазині зобразимо у вигляді деякої схеми (рис. 1) та зосередимося на вирішенні таких задач: 1) оцінювання обсягів товарів, які бажають повернути споживачі; 2) оптимізація логістичних бізнес-процесів повернення товару. На запропонованій схемі під блоком «Сервісний центр» будемо ро-

зуміти дії авторизованого сервісного центру та Інтернет-магазину, які здійснюються ними для підтвердження істотних недоліків у повернутому товарі та передачі його до виробника.

Для розв'язку першої задачі, на наш погляд, доцільно використати криву операційних характеристик. Дана ме-

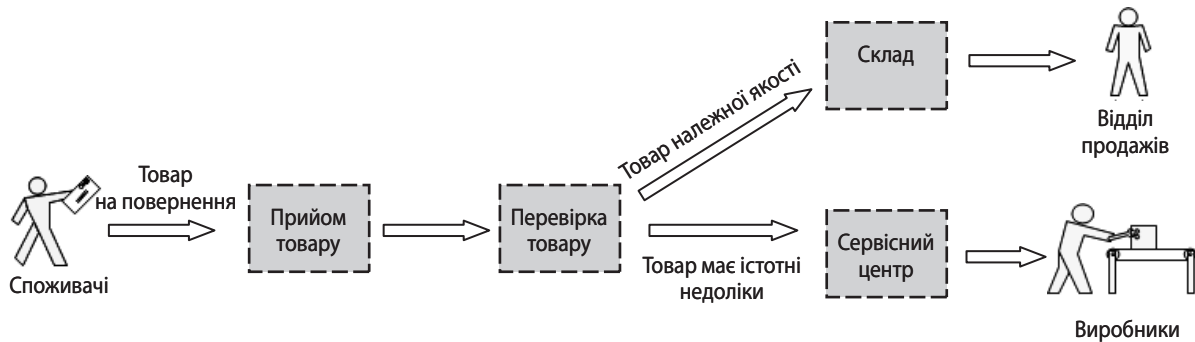


Рис. 1. Структурна схема процесу повернення товару в Інтернет-магазині

Джерело: авторська розробка

тодика відноситься до методів побудови контрольних карт якості продукції і найчастіше застосовується у виробництві (в задачах дослідження якості продукції) та в медицині. За класичним підходом, крива операційних характеристик – це графік, який зображує властивості досліджуваної партії товару та ризики, які супроводжують дану партію, що пов'язані з браком товару [9]. В нашому випадку крива операційних характеристик буде відображати можливі обсяги повернення товару, а основні поняття даної методики адаптуємо таким чином:

- 1) ризик виробника α – ймовірність повернення товару;
- 2) ризик споживача β – ймовірність купівлі товару з браком (тобто товару, який буде повернутий споживачем);
- 3) належний рівень якості (Acceptable Quality Level – AQL) – показник, що визначає обсяги повернутої продукції належної якості (не з причин браку). Наприклад, якщо AQL = 5%, то на 100 одиниць повернутої продукції до Інтернет-магазину прийдеться не більше 5 товарів належної якості, повернутих не з причин браку;
- 4) допустимий відсоток браку (Lot Tolerance Percent Defective – LTPD) – показник, що визначає обсяги повернутої продукції з причин браку. Так наприклад, якщо LTPD = 8%, то з 100 одиниць повернутої продукції, не менше 8 одиниць буде повернуто з причини браку.

За класичним підходом крива операційних характеристик будується, використовуючи біноміальний чи пуассонівський закони розподілу ймовірностей. Якщо припустити, що обсяги товарів, що повертаються до Інтернет-магазину, n є великим числом, а ймовірність обрати випадковим чином бракований товар з тих, що повертають, p є невеликою, то доцільно використовувати пуассонівський закон розподілу.

Принциповими аспектами в другій задачі (оптимізація логістичних бізнес-процесів повернення товару) є

визначення можливих обсягів та часу обробки повернутих товарів на кожному з кроків процесу повернення. Вирішити ці аспекти можна, зокрема, з використанням інструментарію теорії масового обслуговування. Для цього схему з рис. 1 зобразимо як мережу масового обслуговування (рис. 2). Мережа масового обслуговування в нашому випадку є мережевою структурою відкритого типу, тобто вимоги на обслуговування надходять ззовні на вузол «Прийом товарів», а далі рухатимуться так, як показано на рис. 2. У цій мережі вхідний потік у кожен наступний вузол є вихідним потоком з попереднього вузла, тобто потоки повернутих товарів утворюються всередині мережі та рухаються від одних каналів обробки (вузлів) до інших (від вузла «Прийом товару» до вузла «Перевірка товару», від вузла «Перевірка товару» або до вузла «Склад», або до вузла «Сервіс-центр»). Подібна задача досліджувалась у роботах [10] та [11], де запропоновано послідовне розміщення каналів оброблення вимог у тандемі.

Для мережі масового обслуговування повернутих товарів висунемо такі гіпотези:

- кожен вузол («Прийом товару», «Перевірка товару», «Склад», «Сервіс-центр») являє собою одиничну систему масового обслуговування;
- товари, що повертаються, поступають в Інтернет-магазин поштучно, формуючи однорідний потік товарів із заявками на повернення. При визначенні закону розподілу ми не будемо розрізняти, який саме товар повертається, а повернення товару буде прийматися як факт;
- вхідний потік товарів, що повертають споживачі, має пуассонівський закон розподілу ймовірностей (при достатньо великій кількості повернень, наприклад, при 20 чи більше повернень за один день);
- оброблення товару відбувається поетапно в кожному вузлі обслуговування. Товари обробляються в порядку надходження, тобто дисципліна обслуговування є FIFO (першим прийшов, першим обслужився).

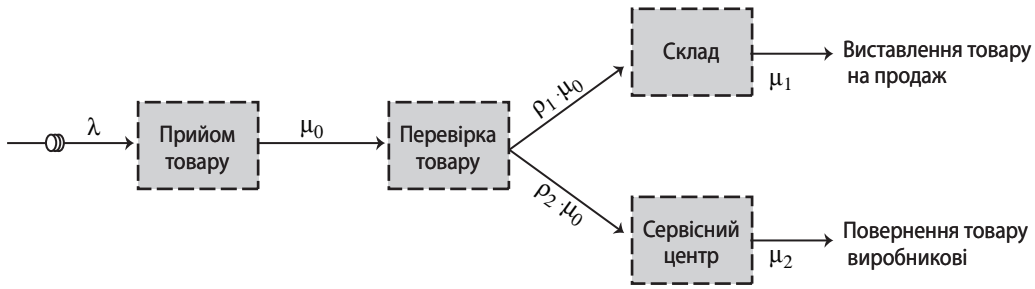


Рис. 2 Схема мережі масового обслуговування повернутого товару в Інтернет-магазині

Джерело: авторська розробка

У нашому випадку відкрита мережа складається з чотирьох послідовно з'єднаних систем масового обслуговування. Припустимо, що товари, які надходять до цієї системи, поступають на вхід вузла «Прийом товарів» у вигляді пуассонівського потоку з інтенсивністю λ , і послідовно обслуговуються у вузлах, а потім залишають систему. Згідно з висунутими гіпотезами, кожен вузол являє собою одиничний канал обслуговування, який обробляє вимоги по одній у відповідності з дисципліною FIFO. Вважати-мемо, що час обслуговування будь-якої вимоги (товару) у вузлах обробки має експоненціальний закон розподілу з параметром $\mu_j, j = 0, 1, 2$. Якщо по прибутті товару у вузол обслуговування виявляється, що вузол зайнятий, то товар стає у чергу і чекає свого обслуговування. Таким чином, кожен вузол обслуговування являє собою деяку модель $M_\lambda | M_{\mu_j} | 1 | \infty$ масового обслуговування з входом λ та одиничним каналом обслуговування з інтенсивністю обробки товару μ_j , причому передбачається, що частка завантаження системи в кожному вузлі буде задовольняти співвідношенню $\frac{\lambda}{\mu_j} < 1, j = 0, 1, 2$.

Покажемо на умовному прикладі використання запропонованого підходу моделювання процесів повернення товарів в Інтернет-магазині. Нехай за тиждень (6 робочих днів) було повернуто 120 одиниць товару, в середньому по 20 одиниць на день. Для побудови кривої операційних характеристик доцільно поділити товар на 6 сукупностей по 20 одиниць у кожному (надходження повернутих товарів за день), зазначаючи ту кількість товару в обсязі, яка була повернута саме з причин браку. Так, проаналізувавши всі 6 сукупностей, встановлено, що на 20 одиниць повернень може припадати така кількість бракованих товарів: 1, 3, 4, 6, 8, 11.

Побудуємо криву операційних характеристик для визначення належного рівня якості AQL та допустимого відсотку браку LTPD. Для цього розрахуємо відносну частоту надходження бракованих товарів, використовуючи пуассонівський закон розподілу ймовірностей (див. табл.1). Зокрема, якщо, наприклад, середня кількість браку дорівнює 3, то відсоток браку дорівнює $3/120 = 0,025$ або 2,5 %, а відносна частота (пуассонівський розподіл) розраховується за допомогою стандартної функції пакету офісних програм, що призначені для розрахунку таблиць. Критичне значення кількості бракованих товарів, за якого приймаються відповідні міри (зміна постачальника товарів, ретельніший оглядати товару тощо), встановимо на рівні п'яти одиниць.

Таблиця 1

Результати розрахунків для побудови кривої операційних характеристик

Середня кількість браку	Відсоток браку	Відносна частота (пуассонівський розподіл)
1	0,83 %	1,00
3	2,50 %	0,92
4	3,33 %	0,79
6	5,00 %	0,45
8	6,67 %	0,19
11	9,17 %	0,04

Джерело: побудовано авторами

Встановимо рівень ризику виробника $\alpha = 10 \%$, що з іншого боку означає: ймовірність того, що товар не повернуть через брак, дорівнює 90 %. Аналогічно, встановимо рівень ризику споживача $\beta = 10 \%$, що є еквівалентним до того, що з ймовірністю 10 % він може придбати бракований товар. Побудувавши криву операційних характеристик (рис. 3) за даними табл.1 та знаючи значення α та β , можна визначити: AQL = 2,52 % (перетин кривої операційних характеристик та прямої « α ») та LTPD = 8,2 % (перетин кривої операційних характеристик та прямої « β »). Отже, з ймовірністю 90 % можна прогнозувати, що в середньому за день принаймні $0,0252 \cdot 120 = 3$ товари з 20 не повернуть з причини браку, а з ймовірністю 10 % споживач поверне $0,082 \cdot 120 = 9,84 \approx 10$ товарів з причини браку.

Використовуючи отримані дані щодо повернення товарів, побудуємо мережу масового обслуговування товарів, які споживачі повертають в Інтернет-магазин. Припустимо, що інтенсивність надходження бракованих товарів, які підлягають поверненню, складає $\lambda = 3$ одиниці товару на годину (од. тов./год.), тобто за 8-ми годинний робочий день зазвичай можуть повернути в середньому близько 20 товарів. Приймемо, що інтенсивність обробки товару у вузлах «Прийом товару» та «Перевірка товару» працівниками магазину в середньому складає $\mu_0 = 8$ од. тов./год. Згідно з результатами, отриманими за допомогою кривої операційних характеристик, встановимо, що інтенсивність прийому товарів на склад $\mu_1 = 3$ од. тов./год., причому ризик повернення $\rho_1 = 0,9$, а інтенсивність обробки товарів в сервісному центрі $\mu_2 = 10$ од. тов./год., при ризику повернення $\rho_2 = 0,1$. Результати моделювання за вказаних параметрів наведено в табл. 2.

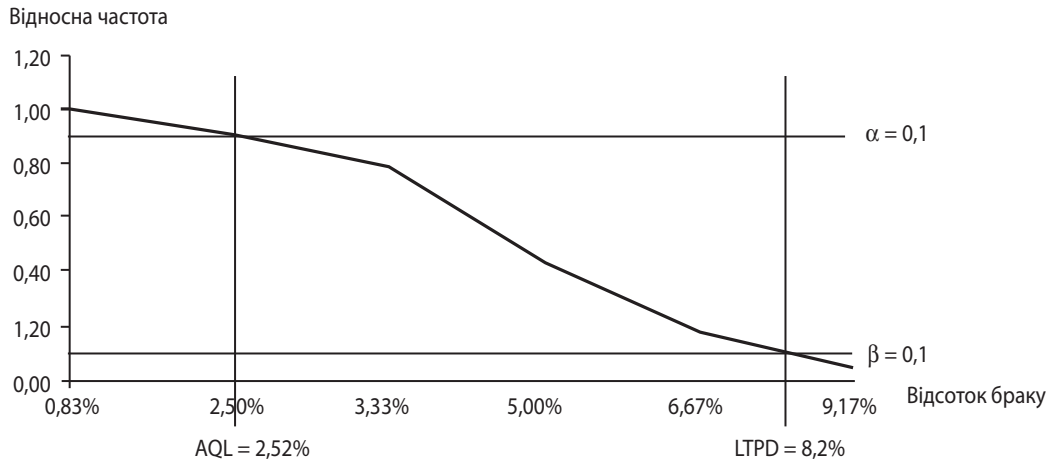


Рис. 3. Крива операційних характеристик для умовного прикладу

Джерело: побудовано авторами

Таблиця 2

Початкові результати моделювання

Показник \ Вузол обробки	Прийом товару	Перевірка товару	Склад	Сервісний центр
Середня кількість одиниць продукції в вузлі, шт.	0,6	0,6	9	0,03
Середній час перебування товару в вузлі, год.	0,5	0,5	3,33	0,1
Середній розмір черги з товарів, шт.	0,225	0,225	8,1	0
Середній час перебування в черзі, год.	0,075	0,075	3	0,03

Джерело: побудовано авторами

Очевидно, що при таких параметрах обробки товарів, мережа працює не оптимально – вузол «Склад» є перевантаженим, а отже здійснимо керування створеною мережею. Збільшимо інтенсивність прийому товару на складі до 6 од. тов./год., тобто, при інтенсивності надходження повернутих товарів $\lambda = 3$ од. тов./год., час їхньої обробки у вузлах «Прийом товару» та «Перевірка товару» $\mu_0 = 8$ од. тов./год., у вузлі «Склад» $\mu_1 = 6$ од. тов./год., у вузлі «Сервісний центр» $\mu_2 = 10$ од. тов./год. Результати моделювання подано в табл. 3.

Результати моделювання табл. 3 є також неоптимальними за першим та третім показником. Зокрема, у вузлах «Прийом товару» та «Перевірка товару» є надлишкові потужності, адже за результатами моделювання в кожному з них, в стаціонарному режимі роботи, буде знаходитись або 0, або 1 одиниця продукції. Перекинемо потужності по обробці з перших двох вузлів на третій, та знизимо потужності обробки на четвертому вузлі. Тобто встановимо такі потужності обробки при тій самій інтенсивності надходження повернутих товарів $\lambda = 3$ од. тов./год.: інтенсивність прийому товару $\mu_0 = 6$ од. тов./год., інтенсивність перевірки товару $\mu_0 = 6$ од. тов./год., інтенсивність прийому товару на складі $\mu_1 = 6$ од. тов./год., інтенсивність прийому

Таблиця 3

Результати моделювання після першої зміни параметрів мережі

Показник \ Вузол обробки	Прийом товару	Перевірка товару	Склад	Сервісний центр
Середня кількість одиниць продукції в вузлі, шт.	0,6	0,6	0,81	0,03
Середній час перебування товару в вузлі, год.	0,5	0,5	0,3	0,1
Середній розмір черги з товарів, шт.	0,225	0,225	0,368	0
Середній час перебування в черзі, год.	0,075	0,075	0,136	0,03

Джерело: побудовано авторами

товарів в сервісному центрі $\mu_2 = 6$ од. тов./год. Результати моделювання наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати моделювання після другої зміни параметрів мережі

Показник \ Вузол обробки	Прийом товару	Перевірка товару	Склад	Сервісний центр
Середня кількість одиниць продукції в вузлі, шт.	1	1	0,81 \approx 1	0,81 \approx 1
Середній час перебування товару в вузлі, год.	0,33	0,33	0,3	0,3
Середній розмір черги з товарів, шт.	0,5	0,5	0,368	0,368
Середній час перебування в черзі, год.	0,167	0,167	0,136	0,13

Джерело: побудовано авторами

Результати моделювання наведені в табл. 4 можна вважати оптимальними за показником середньої кількості одиниць продукції у вузлі. Так, в стаціонарному режимі роботи в кожному вузлі буде знаходитись одна одиниця продукції, а робота Інтернет-магазину, побудована із зазначеною інтенсивністю ($\mu_j = 6, j = 0, 2$), дозволить зменшити простой на всіх вузлах обробки та оптимізувати діяльність всієї мережі оброблення повернутих товарів за наведеними в табл. 4 показниками.

Висновки. Використання кривої операційних характеристик у задачах оцінювання обсягів товарів, які можуть бути повернуті до Інтернет-магазину, дозволяє за мінімальної статистичної інформації здійснити прогнозне оцінювання обсягів товару, який буде повернуто з причин браку, а який – з інших причин. Застосування інструментарію мереж масового обслуговування дає змогу оптимізувати роботу Інтернет-магазину на етапах повернення товару за низкою показників. У даних дослідженнях було застосовано класичний інструментарій одиничних систем масового обслуговування у тандемі (мережа Джексона). Створення керованих мереж масового обслуговування на зразок описаної в даній статті дозволить охопити логістичні процеси всього Інтернет-магазину і оптимізувати його роботу за вибраними параметрами. Зокрема, у статті було здійснено підбір оптимального часу обслуговування товарів на кожному етапі їх оброблення, що дозволило зменшити простой мережі та збільшити продуктивність праці персоналу. Отримані у роботі результати можуть бути підґрунтям для подальших наукових досліджень у моделюванні різних бізнес-процесів як Інтернет-магазинів, так і звичайних магазинів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фарах С. Возврат и обмен товаров в украинских онлайн-магазинах / С. Фарах // Бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/articles/conflicts/Vozvrat_i_obmen_tovarov_v_ukrainskih_onlaynmagazinah-84602/
2. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
3. Якимішин Л. Особливості логістичного обслуговування клієнта при поверненнях товару / Л. Якимішин // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4. – С. 256 – 261 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gev_2013_4_39.pdf
4. Дзюбіна К. О. Особливості управління зворотними матеріальними потоками у сфері електронної комерції / К. О. Дзюбіна, М. Г. Книш // Маркетинг та логістика в системі менеджменту: тези доповідей ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8 – 10 листопада 2012 р.). – Львів : Вид-во «Львівської політехніки», 2012. – С. 116 – 117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17046/1/71-Dzyubina-116-117.pdf>
5. Mollenkopf D. A. Reverse Logistics – Effective Returns Management in an Integrated Supply Chain / D. A. Mollenkopf // Supply Chain Management Review. – 29.10.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.scmr.com/article/effective_returns_management_in_an_integrated_supply_chain
6. Dwyer T. The Three Pillars of Effective Returns Management / T. Dwyer // Inbound Logistics. – April, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/the-three-pillars-of-effective-returns-management/>
7. Терентьев П. А. Классификации и модели логистики возвратных потоков / П. А. Терентьев // Логистика сегодня. – 2010. – № 4 (40). – С. 242 – 251.
8. Мельникова Н. В. Модели управления прямыми и зворотними матеріальними потоками в логістичній системі промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / Н. В. Мельникова; ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – Х., 2014. – 20 с.
9. Barlow J. F. Excel Models for Business and Operations Management / J. F. Barlow. – 2nd ed. – John Wiley & Sons Ltd, England. – 2005. – 432 p.
10. Jackson R. R. P. Queuing Systems with Phase Type Service / R. R. P. Jackson // Operation Research. – 1954. – Vol. 5, № 4. – P. 109 – 120.
11. Jackson J. R. Networks of Waiting Lines / J. R. Jackson // Operation Research. – 1957. – Vol. 5, № 4. – P. 518 – 521.

REFERENCES

- Barlow, J. F. Excel Models for Business and Operations Management: John Wiley & Sons Ltd, 2005.
- Dziubina, K. O., and Knysh, M. H. "Osoblyvosti upravlinnia zvorotnymy materialnymy potokamy u sferi elektronnoi komertsii" [Features feedback control material flows in the area of electronic commerce]. <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17046/1/71-Dzyubina-116-117.pdf>
- Dwyer, T. "The Three Pillars of Effective Returns Management" <http://www.inboundlogistics.com/cms/article/the-three-pillars-of-effective-returns-management/>
- Farakh, S. "Vozvrat i obmen tovarov v ukrainskikh onlayn-magazinakh" [Return and exchange of goods in the Ukrainian online stores]. http://www.business.ua/articles/conflicts/Vozvrat_i_obmen_tovarov_v_ukrainskih_onlaynmagazinah-84602/
- Jackson, R. P. "Queuing Systems with Phase Type Service" Operation Research vol. 5, no. 4 (1954): 109-120.
- Jackson, J. R. "Networks of Waiting Lines" Operation Research vol. 5, no. 4 (1957): 518-521.
- [Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>
- Melnykova, N. V. "Modeli upravlinnia priamymy i zvorotnymy materialnymy potokamy v lohystychnii systemi promyslovoho pidpriemstva" [Managing direct and material flows in reverse logistic system of industrial enterprises]. avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.11, 2014.
- Mollenkopf, D. A. "Reverse Logistics - Effective Returns Management in an Integrated Supply Chain" http://www.scmr.com/article/effective_returns_management_in_an_integrated_supply_chain.
- Terentev, P. A. "Klassifikatsii i modeli logistiki zvorotnykh potokov" [Classification and models of the logistics of return flows]. Logistika segodnia, no. 4 (40) (2010): 242-251.
- Yakymyshyn, L. "Osoblyvosti lohystychnoho obsluhovuvania kliienta pry povernenniakh tovaru" [Features logistics customer service when returning the goods]. Halytskyi ekonomichnyi visnyk. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gev_2013_4_39.pdf

МОДЕЛІ РОЗПОДІЛУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЗА ГАЛУЗЯМИ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

© 2015 ЯСТРЕБОВА Г. С., ЗАРУБА Є. П.

УДК 330.46:331.524(477)

Ястребова Г. С., Заруба Є. П.

Моделі розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства України

У роботі обґрунтовано актуальність моделювання розподілу трудових ресурсів у контексті збільшення конкурентних переваг економіки України на світових ринках і зменшення дефіциту бюджету; проаналізовано сучасний стан і досліджено існуючі моделі управління трудовими ресурсами. Запропоновано балансові, економетричні та імітаційні методи щодо моделювання розподілу трудових ресурсів. Досліджено розподіл трудових ресурсів за галузями народного господарства на базі побудови моделей міжгалузевих балансу за даними економіки України. Побудовано модель Хольта, що дозволило спрогнозувати розвиток трудових ресурсів і виявити перспективні галузі щодо перерозподілу праці. На базі концепції системної динаміки розроблено імітаційну модель розподілу трудових ресурсів і формування легального й тіньового ВВП. За допомогою імітаційних експериментів було підтверджено гіпотезу щодо можливості поліпшення ефективності виробництва та зниження частки тіньової економіки за рахунок перерозподілу трудових ресурсів із нематеріального сектору до реального. Запропоновано перспективні напрями розвитку вітчизняної економіки та основні заходи щодо запобігання подальшій мінізації економіки.

Ключові слова: трудові ресурси, галузі, перерозподіл трудових ресурсів, імітаційна модель, міжгалузевий баланс, реальний сектор, тіньова економіка

Рис.: 8. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 19.

Ястребова Ганна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Заруба Євгенія Павлівна – магістрант Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

Email: evgeniya.zaruba@icloud.com

УДК 330.46:331.524(477)

UDC 330.46:331.524(477)

Ястребова А. С., Заруба Е. П. Модели распределения трудовых ресурсов по отраслям народного хозяйства Украины

В работе обоснована актуальность моделирования распределения трудовых ресурсов в контексте увеличения конкурентных преимуществ экономики Украины на мировых рынках и уменьшения дефицита бюджета; проанализировано современное состояние и исследованы существующие модели управления трудовыми ресурсами. Предложены балансовые, эконометрические и имитационные методы моделирования распределения трудовых ресурсов. Исследовано распределение трудовых ресурсов по отраслям народного хозяйства на базе построения моделей межотраслевого баланса по данным экономики Украины. Построена модель Хольта, что позволило спрогнозировать развитие трудовых ресурсов и выявить перспективные отрасли по перераспределению труда. На базе концепции системной динамики разработана имитационная модель распределения трудовых ресурсов и формирования легального и теневого ВВП. С помощью имитационных экспериментов была подтверждена гипотеза о возможности улучшения эффективности производства и снижение доли теневой экономики за счет перераспределения трудовых ресурсов из нематериального сектора в реальный. Предложены перспективные направления развития отечественной экономики и основные мероприятия по предотвращению дальнейшей тенезации экономики.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, отрасли, перераспределение трудовых ресурсов, имитационная модель, межотраслевой баланс, реальный сектор, теневая экономика

Рис.: 8. **Табл.:** 1. **Библ.:** 19.

Ястребова Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Заруба Евгения Павловна – магистрант Харьковского национального экономического университета им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

Email: evgeniya.zaruba@icloud.com

Iastrebova G. S., Zaruba Ie. P. The Models of the Work Force Distribution by Industries of the National Economy of Ukraine

In the work there has been justified the urgency of modeling the distribution of the work force in the context of increasing the competitive advantages of Ukraine's economy in the world markets and reducing the budget deficit; the current state of work force management has been analyzed and its existing models have been studied. The balance, econometric and simulation methods for modeling the work force distribution have been offered. The work force distribution by industries of the national economy based on building models of interindustry balance according to the Ukrainian economy data has been studied. The Holt model has been built, which allowed forecasting the work force development and identifying perspective industries in terms of the work force redistribution. On the basis of the concept of system dynamics a simulation model of the work force distribution and formation of legal and shadow GDP has been developed. With the help of the simulation experiments there has been confirmed the hypothesis about the possibility of improving the production efficiency and reducing the share of shadow economy by reallocating the work force from the intangible sector to the real one. The perspective directions of the national economy development and basic measures to prevent the further shadowization of the economy have been suggested.

Key words: work force, industries, work force redistribution, simulation model, interindustry balance, real sector, shadow economy

Pic.: 8. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 19.

Iastrebova Ganna S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, department of economic cybernetics, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: anna_litviniuk@mail.ru

Zaruba Ievgeniia P. – Graduate Student, Kharkiv National University of Economics named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

Email: evgeniya.zaruba@icloud.com

Останні роки для сучасної економіки виявилися непростими, адже економічна кризи має тенденції до поглиблення. Для відтворення економіки та успішної інтеграції до європейської спільноти Україні необхідно виробляти конкурентоспроможні продукти на базі використання досягнень науково-технічного прогресу, а це потребує залучення інвестицій, що, у свою чергу, залежить від стабільності економіки країни. Це замкнуте коло потребує кардинальних змін у самій структурі виробництва та підвищення його ефективності, що, за умови нестачі коштів, потрібно починати із управління наявними трудовими ресурсами. Перешкодою до стабілізації економічного розвитку стає високий рівень нелегальної частки у всіх галузях народного господарства України, оцінки якого ще в 2013 р., зважаючи на складнощі та специфіку дослідження даного явища, коливалися від 16,5 до 60% [1; 2]. Цьому сприяє тенденція до міграції трудових ресурсів до тінювих або напівтінювих галузей, які характеризуються виплатою заробітних плат у конвертах або можливістю отримання додаткового незадекларованого прибутку.

Проте в наявних працях не в повній мірі досліджуються проблеми розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства та збалансованість цього розподілу, не досить багато уваги приділяється питанням залучення трудових ресурсів до реального сектору економіки країни із метою нарощування продуктивних сил та підвищення конкурентних переваг на світових ринках, не розкриваються деталі тінізації праці в тих чи інших галузях та можливості протидії цим процесам. Дослідження питання розподілу трудових ресурсів вимагає системного підходу, адже параметри ринку праці, міграції робочої сили та розподілу трудових ресурсів досить тісно пов'язані із основними показниками економічного розвитку держави. Складність зв'язків та необхідність врахування багатьох ланцюгів зворотних зв'язків потребує застосування економіко-математичних моделей. Отже, в представлений

роботі пропонується побудова та експериментування із моделями розподілу трудових ресурсів за галузями народного господарства України із метою виявлення основних напрямів поліпшення структури та якості трудових ресурсів країни.

Економіка України поділяється на реальний сектор та на інші галузі матеріального виробництва та сільського господарства. До реального сектору економіки належать: сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство, рибництво; промисловість; будівництво. До інших галузей матеріального виробництва економіки належать: торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів та ресторанів; діяльність транспорту та зв'язку; фінансова діяльність; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги[8].

Аналізуючи розподіл зайнятих за галузями, згідно із класифікацією [9], робимо висновок, що переважні позиції займають: сільське, лісове та рибне господарство; промисловість; оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів и мотоциклів, що представлено на рис. 1.

Таким чином, в Україні спостерігається незбалансоване розподілення трудових ресурсів за напрямом нематеріального виробництва, особливо торгівлі. В той час в цих галузях значно поширюється розподіл тінювої активності, згідно з[10].

Ці дві тенденції посилюють одна іншу, і, як наслідок, економіка України стає не конкурентоспроможною: виробництво знаходиться у кризовому стані, люди зайняті у тінювому нематеріальному секторі, продаючи товари імпортного виробництва, що не приносить державі ані гроші до бюджету, ані конкурентні переваги на мировому ринку.

Із метою аналізу розподілу трудових ресурсів використовуємо модель міжгалузевого балансу Леонтьєва, класична постановка якої представлена в [11], із модифікацією

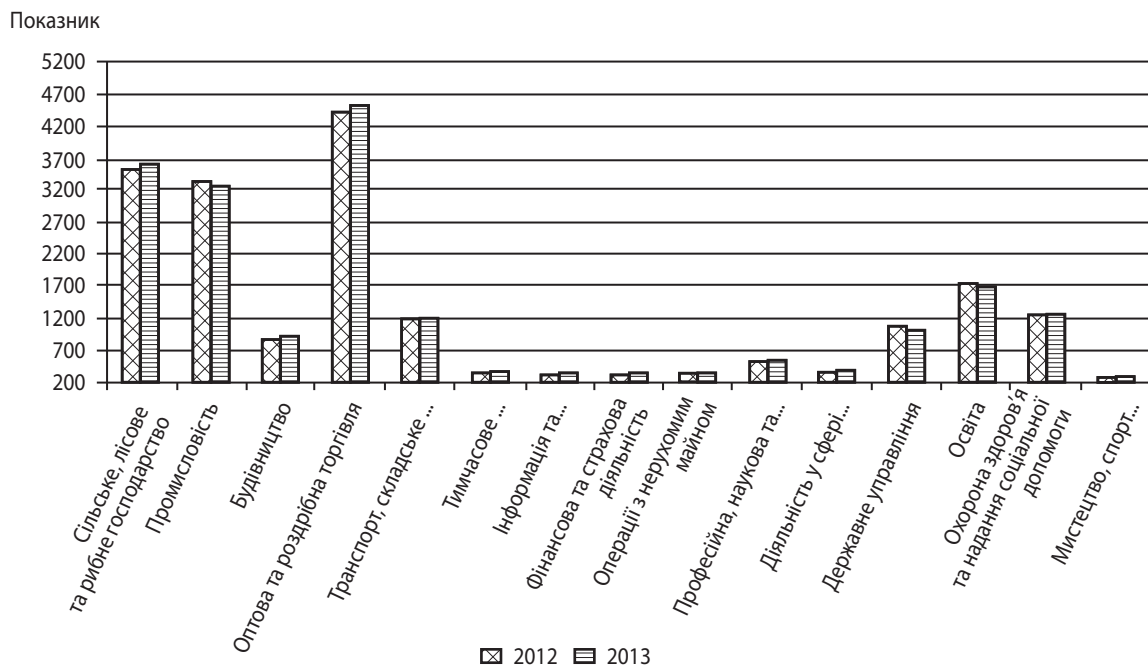


Рис. 1. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012–2013 р. р., тис. осіб

за трудом та загальними фондами. На базі розрахунку параметри балансу за 2009–2013 рр. за статистичними даними економіки України [12], було побудовано ряд балансових моделей.

У матричній формі модель Леонтьєва можна записати у вигляді:

$$X - A * X = Y \text{ або } (E - A) * X.$$

Фрагмент розрахунків матриці А (коефіцієнтів прямих матеріальних витрат) та матриці В (повних матеріальних витрат) представлено на рис. 2, 3.

За моделями було розраховано коефіцієнти, що надають можливість проаналізувати витрати праці в економіці країни (рис. 4, 5).

Аналізуючи структуру прямих витрат праці, можна відзначити, що сумарно всі галузі нематеріального сектора перевищують прямі витрати праці в реальному секторі економіки. А саме, лідируючі позиції займають галузі: освіта, державне регулювання, охорона праці, інші галузі. Це потребує зміщення фокусу актуальних досліджень в бік перерозподілу трудових ресурсів із нематеріального сектора економіки до реального сектора, адже трудові ресурси надмірно задіяні в першому. У європейських країнах зайнятість у секторі торгівлі знаходиться на рівні 13% від зайнятого населення [13], в той час як в нематеріальному секторі України, який у своїй більшості складається із сектору торгівлі, задіяне близько 62% від працюючого населення [12].

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	0.29	0.03	3.49·10 ⁻³	0.01	1.72·10 ⁻³	0	8.15·10 ⁻⁴	0.01	0.03	0.01	1.98·10 ⁻³
1	0.22	0.41	1.35	0.15	0.29	0.01	0.13	0.15	0.16	0.26	0.14
2	1.03·10 ⁻³	1.81·10 ⁻³	0.75	2.94·10 ⁻³	6.64·10 ⁻³	7.15·10 ⁻⁴	0.02	5.32·10 ⁻³	8.87·10 ⁻⁴	2.48·10 ⁻³	2.85·10 ⁻³
3	0.14	0.19	0.02	0.03	8.07·10 ⁻³	0.03	9.4·10 ⁻³	0.01	2.42·10 ⁻³	3.48·10 ⁻³	0.02
4	0.05	0.05	0.05	0.08	0.2	8.63·10 ⁻³	0.05	0.04	0.01	0.01	0.03
5	4.81·10 ⁻³	0.01	0.06	0.05	0.02	0.25	0.03	7.86·10 ⁻³	3.15·10 ⁻³	8.59·10 ⁻³	0.02
6	0.04	0.02	0.14	0.12	0.04	0.03	0.16	9.19·10 ⁻³	0.01	0.01	0.06
7	2.88·10 ⁻⁴	1.25·10 ⁻³	2.74·10 ⁻³	2.87·10 ⁻³	2.39·10 ⁻³	9.38·10 ⁻⁴	2·10 ⁻³	2.6·10 ⁻³	0.03	0.01	5.7·10 ⁻³
8	1.25·10 ⁻⁵	4.51·10 ⁻⁵	1.22·10 ⁻⁴	1.2·10 ⁻⁴	2.13·10 ⁻⁴	2.58·10 ⁻⁵	1.42·10 ⁻⁴	5.43·10 ⁻⁴	7.81·10 ⁻³	3.09·10 ⁻³	7.83·10 ⁻⁴
9	1.34·10 ⁻⁴	4.51·10 ⁻⁴	1.43·10 ⁻³	3.85·10 ⁻⁴	1.74·10 ⁻³	6.03·10 ⁻⁵	4.07·10 ⁻⁴	4.3·10 ⁻³	1.06·10 ⁻³	7.68·10 ⁻³	2.4·10 ⁻³
10	8.13·10 ⁻⁵	1.86·10 ⁻⁴	1.06·10 ⁻³	1.39·10 ⁻³	9.87·10 ⁻⁴	1.29·10 ⁻⁴	1.67·10 ⁻³	3.23·10 ⁻³	0.02	7.28·10 ⁻³	0.05

Рис. 2. Матриця коефіцієнтів прямих матеріальних витрат 2013 (фрагмент)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
0	1.464	0.108	0.632	0.049	0.05	6.476·10 ⁻³	0.035	0.041	0.054	0.05	0.029
1	0.836	2.028	11.37	0.512	0.87	0.101	0.602	0.421	0.394	0.596	0.459
2	0.032	0.033	4.19	0.035	0.052	0.011	0.095	0.031	0.013	0.022	0.029
3	0.378	0.412	2.407	1.143	0.19	0.063	0.139	0.1	0.09	0.129	0.122
4	0.192	0.188	1.367	0.163	1.34	0.032	0.136	0.101	0.06	0.077	0.153
5	0.063	0.073	0.766	0.106	0.072	1.343	0.083	0.032	0.022	0.036	0.05
6	0.148	0.118	1.365	0.191	0.119	0.064	1.247	0.046	0.044	0.055	0.119
7	3.487·10 ⁻³	4.633·10 ⁻³	0.04	4.95·10 ⁻³	5.384·10 ⁻³	1.816·10 ⁻³	4.373·10 ⁻³	1.004	0.035	0.017	7.758·10 ⁻³
8	1.769·10 ⁻⁴	2.153·10 ⁻⁴	1.923·10 ⁻³	2.399·10 ⁻⁴	3.908·10 ⁻⁴	6.683·10 ⁻⁵	2.746·10 ⁻⁴	6.323·10 ⁻⁴	1.008	3.23·10 ⁻³	9.348·10 ⁻⁴
9	1.192·10 ⁻³	1.551·10 ⁻³	0.015	1.133·10 ⁻³	2.989·10 ⁻³	2.601·10 ⁻⁴	1.253·10 ⁻³	4.843·10 ⁻³	1.638·10 ⁻³	1.008	3.205·10 ⁻³
10	1.368·10 ⁻³	1.488·10 ⁻³	0.015	2.366·10 ⁻³	2.167·10 ⁻³	4.616·10 ⁻⁴	2.795·10 ⁻³	3.91·10 ⁻³	0.017	8.344·10 ⁻³	1.052

Рис. 3. Матриця повних матеріальних витрат 2013 (фрагмент)

Для прогнозування тенденції кількості зайнятих за галузями було використано модель Хольта, базуючись на досвіді роботи [13], результати розрахунку за якою представлено на рис. 6.

За результатами прогнозування за моделлю можливо зробити наступні висновки: зайнятість в торгівлі має тенденцію до зростання, в той час як зайнятість у промисловості спадає, а в сільському господарстві спостерігається підйом, що проілюстровано на рис. 6. Застосування моделі Хольта також підтвердило той факт, що зайнятість у нематеріальному секторі перевищує показники країн Європи, де зайнятість населення у нематеріальному секторі в складає 11 – 18% [13], а також має тенденцію до зростання.

Ця тенденція посилюється впливом тіньової економіки, адже нематеріальних сектор є більш схильним до тінізації, що підтверджуються дослідженнями [14–16].

Аналіз та оцінка розподілу трудових ресурсів за галузями підтвердила необхідність формування управлінських дій щодо гармонізації їх структури. Враховуючи складність

внутрішніх взаємозв'язків у системі, що досліджується, та необхідність врахування великого об'єму статистичної інформації, а також важливість динаміки перерозподілу матеріальних ресурсів, із метою подальшого моделювання був використаний імітаційний метод на базі концепції системної динаміки Дж. Форрестера [17].

Імітаційна модель перерозподілу трудових ресурсів із урахуванням тіньової економіки має за мету наглядну демонстрацію ефективності перерозподілу ресурсів в реальний сектор. Підчас розробки використовувалася традиційна техніка побудови моделей концепції системної динаміки [17], а саме розподіл змінних за призначенням на рівні, темпи та додаткові змінні.

Загальна модель розподілу трудових ресурсів за секторами економіки складається з 7 рівнів, які відображають накопичувачі системи:

- загальні інвестиції (накопичення інвестиції);
- інвестиції в реальний сектор;
- інвестиції в нематеріальний сектор;

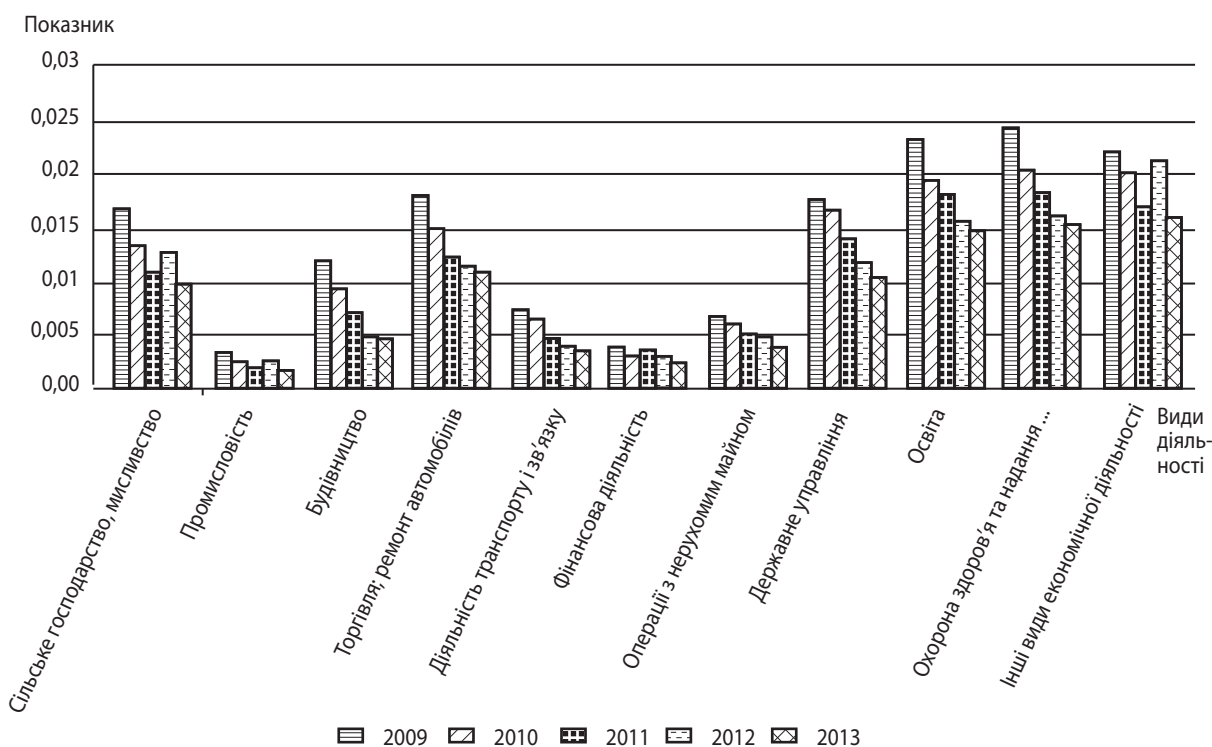


Рис. 4. Розподіл прямих витрат праці за 2009 – 2013 рр.

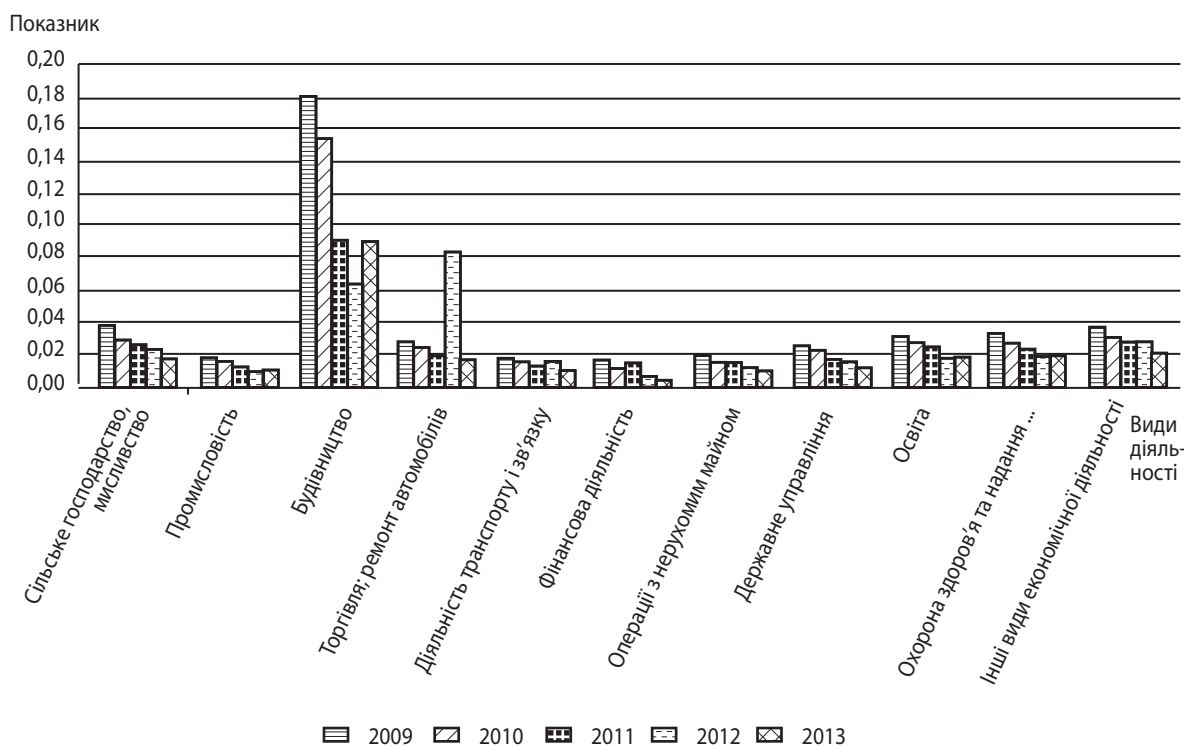


Рис. 5. Розподіл повних витрат праці за 2009 – 2013 рр.

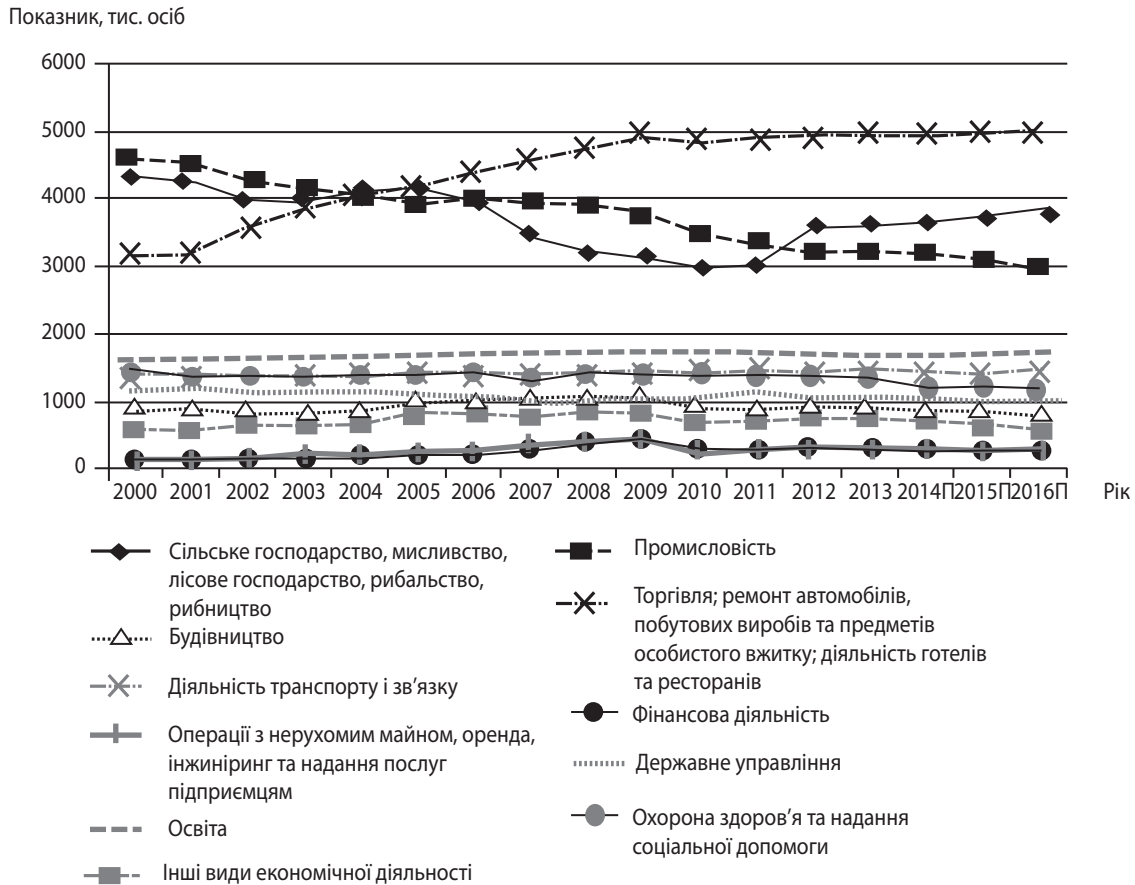


Рис. 6. Фактична та прогнозована кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності за 2000 – 2016 рр., тис. осіб

- зайняті офіційно;
- безробітні;
- заробітна плата.

Задля того, щоб визначити тінювий ринок, в наступну модель введено змінні коефіцієнти: частка тінювої зайнятості серед працюючих в реальному секторі (РС); частка тінювої зайнятості серед працюючих в нематеріальному секторі (НС); частка тінювої зайнятості серед безробітних в НС; частка тінювої зайнятості серед безробітних в РС.

Зайняте населення підрозділяється на трудові ресурси в РС і трудові ресурси в НС. Отже, в моделі припустимо, що тінювий сектор складає 50%, згідно з [10]. Трудові ресурси у реальному секторі складають 38%, а трудові ресурси у нематеріальному секторі – 62%; інвестиції у реальний сектор дорівнюють 65%, а інвестиції у нематеріальний сектор – 35% [12]. Трудові ресурси тінювого ринку складаються з: трудових ресурсів, які працюють у реальному секторі на 20%, та трудових ресурсів, які працюють у нематеріальному секторі на 40%. Також було висунуто припущення щодо безробітних, які також формують тінювий сектор економіки, тому у моделі було застосовано частку в розмірі 20% тінювої зайнятості серед безробітних у реальному та нематеріальному секторі економіки.

Імітаційну модель побудовано у середовище Vensim PLE, підчас чого використані такі позначення змінних (табл. 1).

Фрагмент імітаційної моделі з урахуванням тінювих коефіцієнтів зображено на рис. 7.

Перша група експериментів (рис. 8 (а)) показала, що, за даними економіки України, тенденція залишається не-втішною: якщо трудові ресурси продовжують концентруватися у нематеріальній сфері, тінювий сектор економіки перевищує легальний. Наступні експерименти було реалізовано із умовою збільшення трудових ресурсів у реальному секторі економіки: тінюві показники при цьому зменшуються. Отже, експеримент показав, що перерозподіл трудових ресурсів у такій частці: до матеріального сектора 70%, а до нематеріального сектора 30%, супроводжувався зменшенням кількості трудових ресурсів в тінювому ринку з 40% до 28%, а також зменшення тінювого ВВП з 52% до 38%.

Ці зміни відбувались тільки за рахунок перерозподілу ресурсів за секторами економіки, згідно із моделлю, не враховуючи інші позитивні наслідки цього процесу та зворотні зв'язки. Проте частка змін є граничним показником для прогнозування за цією моделлю, адже подальші експерименти, які враховують збільшення частки трудових ресурсів у реальному секторі до більш, ніж 70%, призводять до негативних змін, а саме зменшення обсягу ВВП.

Таким чином, перерозподіл трудових ресурсів у матеріальну сферу має такі позитивні наслідки:

- підвищує конкурентні переваги країни на світових ринках із власною продукцією;

Таблиця 1

Стандартні графічні зображення в Vensim PLE

Тип змінної	Приклад зображення	Смислова навантаження
Рівень		змінна-накопичувач, чисельне значення якої являє собою її вміст
Темп		змінна, що формує вхідний або вихідний потік змінної рівня
Додаткова змінна		додаткова змінна без накопичувача
Тіньова змінна		змінна, є екзогенною для даної моделі (може задаватися ззовні, розраховуватися в іншій імітаційній моделі).

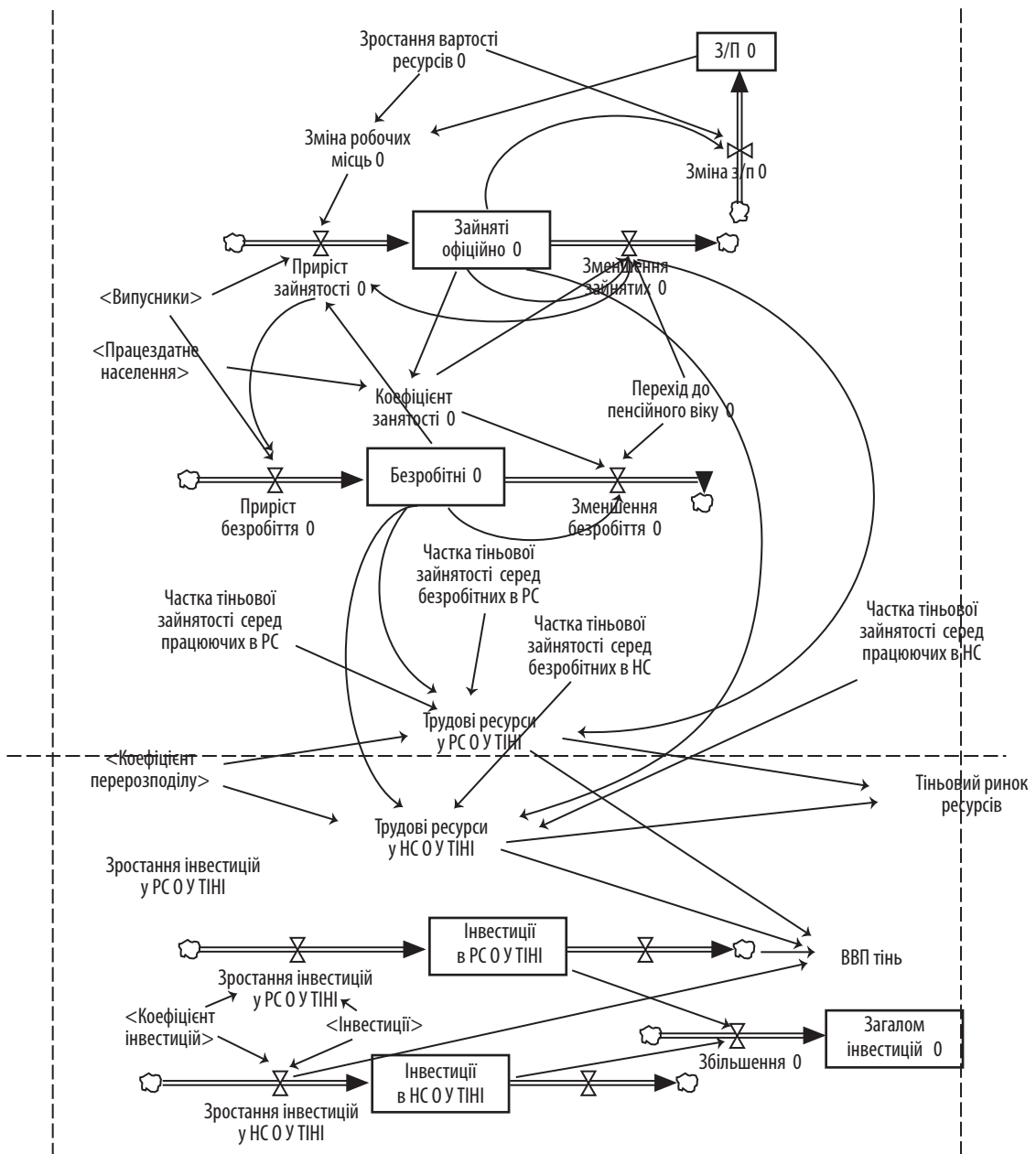


Рис. 7. Імітаційна модель розподілу трудових ресурсів та формування легального і тіньового ВВП

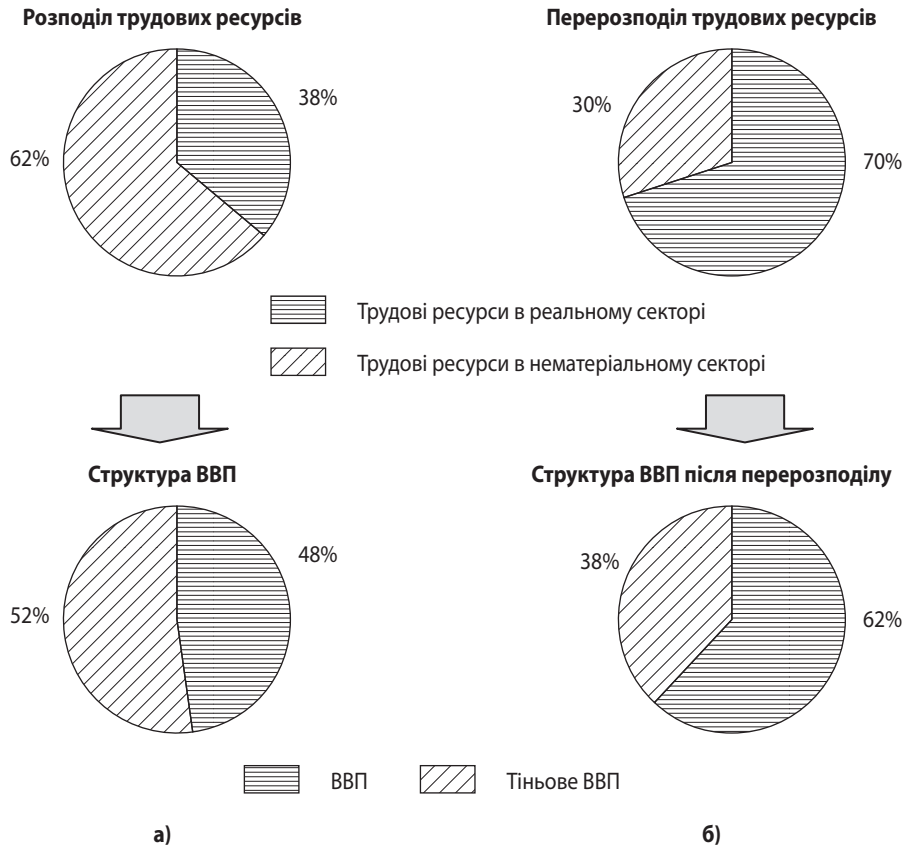


Рис. 8. Результати проведення імітаційних експериментів:

а) перша група; б) друга група

- дає можливість отримати активний платіжний баланс та, як наслідок, стабілізувати курс національної валюти;
- забезпечує доходи бюджету за рахунок податків від легальної діяльності.
- З іншого боку, пріоритетними заходами по боротьбі із тіньовою економікою в контексті реалізації економічних реформ є перерозподіл трудових ресурсів та легалізація ринку праці.

Для цього, перш за все, управління ринком праці з боку держави має бути спрямоване на те, щоб залучити спеціалістів високої кваліфікації саме в реальних сектор, адже відтік інвестицій, як легальних, так і тіньових, до сектору нематеріального виробництва, згідно з [18], призводить до зниження конкурентних переваг країни в цілому. Також необхідно реалізувати комплекс мер щодо подолання корупції у податкових інспекціях та відділах боротьби з економічними злочинами та посилити контроль з їх боку до підприємств таких тіньових галузей:

- нелегальна торгівля через Інтернет;
- нелегальні консультаційні послуги;
- нелегальні перевезення;
- комівояжери та представники компаній, що торгують «з рук»;
- стихийні ринки.

У перспективі мають бути створені такі умови, щоб трудові ресурси мали мотивацію переходити до реального сектору. Отже, в цих питаннях слід брати приклад з ЄС,

країни якого у боротьбі з тіньовою економікою використовують:

- прозоре податкове право;
- прозоре кримінальне та цивільне право;
- високий рівень оплати праці державних службовців;
- високу якість надання державних послуг населенню;
- ефективний механізм захисту прав і свобод громадян перед посяганнями державних структур;
- дієвий ринковий механізм та високий рівень конкуренції.

Саме ці умови, а не жорсткі санкції, є фундаментом для боротьби з тіньовою економікою в будь-якій країні.

Для подальшого розвитку реального сектору, опираючись на дане дослідження та рекомендації інших вчених [19], можна стверджувати, що для України найбільш перспективними є такі напрями:

- виробництво продуктів харчування;
- металургія;
- транзит вантажів і логістика;
- електроенергетика;
- нафтогазова галузь;
- аерокосмічна галузь;
- машинобудування і роботобудування;
- інформаційні технології, зберігання і обробка даних.

Побудовані моделі дозволяють спостерігати стан трудових ресурсів за секторами економіки, виявляти опти-

мальні рішення з їх перерозподілу, а також визначити основні рекомендації щодо зменшення тіньового сектору країни.

Отже, основною метою боротьби з тіньовою економікою в Україні є створення умов, необхідних для відродження виробництва, підвищення інвестиційного клімату, захист прав власності та трудових відносин. Ці реформи дадуть поштовх до економічного зростання, яке, враховуючи високі тіньові показники економіки, в даний час неможливе.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим Н. А. Тенизация экономики в Украине и России и ее влияние на экономическое развитие страны / Н. А. Кизим, А. П. Киреенко, И. О. Губарева // Бизнес Информ. – 2013. – № 8. – С. 8 – 14.
2. Пушак Я. Я. Оцінка тіньової складової в економіці України: методичний аспект / Я. Я. Пушак, О. І. Лиса // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2013. – № 1. – С. 113 – 123.
3. Аралбаева Г. Г. Экономико-математическое моделирование и прогнозирование показателей трудовых ресурсов и занятости населения в Оренбургской области / Г. Г. Аралбаева // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2006. – С. 279 – 284.
4. Дарманян А. П. Моделирование и прогнозирование уровня занятости населения / А. П. Дарманян, М. В. Филиппов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – № 2 (23). – С. 146 – 150.
5. Ивантер В. В. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России / В. В. Ивантер, Н. И. Комков // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3. – С. 3 – 20.
6. Быстров В. В. Разработка полимодельного комплекса прогнозирования кадровых потребностей региональной экономики / В. В. Быстров, С. Н. Малыгина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://labourmarket.ru/conf11/reports/bystrov_malygina_oleynik.pdf
7. Зайцева И. В. Экономические методы анализа и прогнозирования трудового потенциала региона / И. В. Зайцева, М. В. Попова // Вестник АПК Ставрополя. – 2014. – № 4 (16). – С. 13 – 14.
8. Бондаренко А. В. К вопросу о теоретических основах реального сектора экономики / А. В. Бондаренко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/14_142064.doc.htm
9. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html
10. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinivoiEkonomiki>
11. Леонтьев В. Баланс народного хозяйства Союза ССР 1923 – 1924 гг. / В. Леонтьев // Плановое хозяйство. – 1925. – № 12. – С. 124 – 145.
12. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.org>
13. Reynolds J. Retail&Wholesale: Key Sectors for the European Economy: Understanding the Role of Retailing and Whole

Saling with in the European Union / J. Reynolds, R. Cuthbertson // University of Oxford. – 2014. – 74 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurocommerce.eu/media/87967/eurocommerce_study_v2_hd.pdf

14. Дудін М. М. Вплив тіньової економіки України на її економічну безпеку / М. М. Дудін // Бизнес Информ. – 2011. – № 12. – С. 4 – 14.
15. Заика А. Борьба с теневой экономикой может вылиться в социальный кризис, – эксперт / А. Заика // Материалы ННА-ИЦ Институт Горшенина [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://institute.gorshenin.ua/news/1100_borba_s_tenevoy_ekonomikoy_mozhet.html
16. Копитко М. І. Особливості процесу тіньової діяльності промислових підприємств / М. І. Копитко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9. – С. 102 – 107.
17. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия / Дж. Форрестер ; [пер. с англ. Балыкова Л. А., Балясного Л. Е., Гомана А. И.]. – М. : Прогресс, 1971. – 340 с.
18. Харазишвили Ю. Измерение теневого ВВП на основе функций совокупного спроса и совокупного предложения / Ю. Харазишвили // Экономика Украины. – 2007. – № 1. – С. 57 – 63.
19. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минтко, В. П. Таров и др. – М. : Изд-во «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

REFERENCES

- Aralbaeva, G. G. "Экономико-математическое моделирование i prognozirovanie pokazateley trudovykh resursov i zaniatosti naseleniia v Orenburgskoy oblasti" [Economic-mathematical modeling and forecasting of the labor force and employment in the Orenburg region]. Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta (2006): 279-284.
- Bystrov, V. V., and Malygina, S. N. "Razrabotka polimodelnogo kompleksa prognozirovaniia kadrovyykh potrebnoyey regionalnoy ekonomiki" [Development of Multiple-complex forecasting staffing needs of the regional economy]. http://labourmarket.ru/conf11/reports/bystrov_malygina_oleynik.pdf
- Bondarenko, A. V. "K voprosu o teoreticheskikh osnovakh realnogo sektora ekonomiki" [On the question of the theoretical foundations of the real economy]. http://www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/14_142064.doc.htm
- Darmanian, A. P., and Filippov, M. V. "Modelirovanie i prognozirovanie urovnia zaniatosti naseleniia" [Modelling and forecasting the level of employment]. Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa, no. 2 (23) (2013): 146-150.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.org>
- Dudin, M. M. "Vplyv tinyovoi ekonomiky Ukrainy na ii ekonomichnu bezpeku" [The impact of the shadow economy Ukraine in its economic security]. Biznes Inform, no. 12 (2011): 4-14.
- Forrester, Dzh. Osnovy kibernetiki predpriiatiia [Fundamentals of Cybernetics of the enterprise]. Moscow: Progress, 1971.
- Ivanter, V. V., and Komkov, N. I. "Perspektivy i usloviia innovatsionno-tekhnologicheskogo razvitiia ekonomiki Rossii" [Perspectives and conditions of innovation and technological development of the Russian economy]. Problemy prognozirovaniia, no. 3 (2007): 3-20.
- "Klasyfikatsiia vydiv ekonomichnoi diialnosti (KVED-2010)" [Classification of Economic Activities (NACE 2010)]. http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html

Kizim, N. A., Kireenko, A. P., and Gubareva, I. O. "Tenzitsiia ekonomiki v Ukraini i Rossii i ee vliianie na ekonomicheskoe razvitiie strany" [Shadow economy in Ukraine and Russia and its impact on the economic development of the country]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 8-14.

Kopytko, M. I. "Osoblyvosti protsesu tinyovoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv" [Features of the process of the shadow of industrial enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 9 (2013): 102-107.

Kharazishvili, Yu. "Izmerenie tenevogo VVP na osnove funktsiy sovokupnogo sprosa i sovokupnogo predlozheniia" [Measurement of the shadow of GDP based on the functions of aggregate demand and aggregate supply]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 1 (2007): 57-63.

Leontev, V. "Balans narodnogo khoziaystva Soiuzu SSR 1923 - 1924 gg." [The balance of the national economy of the USSR 1923 - 1924 years]. *Planovoe khoziaystvo*, no. 12 (1925): 124-145.

Matveykin, V. G. *Innovatsionnyy potentsial: sovremennoe sostoianie i perspektivy razvitiia* [Innovation potential: the current state and prospects of development]. Moscow: Mashinostroenie-1, 2007.

Pushak, Ya. Ya., and Lysa, O. I. "Otsinka tinyovoi skladovoi v ekonomitsi Ukrainy: metodychnyi aspekt" [Assessment component of the shadow economy in Ukraine: methodological aspect]. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia ekonomichna*, no. 1 (2013): 113-123.

Reynolds, J., and Cuthbertson, R. "Retail&Wholesale: Key Sectors for the European Economy: Understanding the Role of Retailing and Whole Saling with in the European Union" http://www.eurocommerce.eu/media/87967/eurocommerce_study_v2_hd.pdf

"Tendentsii tinyovoi ekonomiky v Ukraini u 2014 rotsi" [Trends shadow economy in Ukraine in 2014]. <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

Zaytseva, I. V., and Popova, M. V. "Ekonomicheskie metody analiza i prognozirovaniia trudovogo potentsiala regiona" [Economic methods of analysis and forecasting of the labor potential of the region]. *Vestnik APK Stavropolia*, no. 4 (16) (2014): 13-14.

Zaika, A. "Borba s tenevoy ekonomikoy mozhnet vylitsia v sotsialnyy krizis, - ekspert" [The fight against the shadow economy could lead to a social crisis, - expert]. http://institute.gorshenin.ua/news/1100_borba_s_tenevoy_ekonomikoy_mozhet.html