ISSN 2222-4459 (Print)
ISSN 2311-116X (Online)

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 12 '2016 р. (467)

Періодичність 1 раз на місяць

Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ №19905-9705 ПР від 02.04.2013 р.

ЗАСНОВНИКИ:

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ім. С. Кузнеця

ВИДАВЕЦЬ:

ФОП Лібуркіна Л. М.

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф. ***В. С. Пономаренко***
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф., член-кор. НАН України ***М. О. Кизим***
Випусковий редактор: д-р екон. наук, доцент ***В. Є. Хаустова***

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф. ***Алєксєєв І. В.*** (Львів)
д-р екон. наук, проф. ***Амосов О. Ю.*** (Харків)
д-р екон. наук, проф. ***Благун І. С.*** (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф. ***Гізатуллін Х. Н.*** (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф. ***Гонда В.*** (Братислава, Словакія)
д-р екон. наук, проф. ***Жуковський М.*** (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф. ***Заруба В. Я.*** (Харків)
д-р екон. наук, проф. ***Іванов Ю. Б.*** (Харків)
д-р екон. наук, проф. ***Клебанова Т. С.*** (Харків)
д-р екон. наук, проф. ***Ковальчук К. Ф.*** (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф. ***Орлов П. А.*** (Харків)
д-р екон. наук, проф. ***Погорлецький О. І.*** (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф. ***Христіановський В. В.*** (Вінниця)
д-р філософії (економіка) ***Шоша Жан-Юг*** (Ліон, Франція)

У журналі можуть друкуватися основні результати дисертаційних робіт з економічних наук

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

ЖУРНАЛ «БІЗНЕС ІНФОРМ« ПРЕДСТАВЛЕНО В МІЖНАРОДНИХ НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ ДАНИХ, РЕПОЗИТОРІЯХ І ПОШУКОВИХ СИСТЕМАХ:

- Ulrichsweb Global Serials Directory (США);
- Research Papers in Economics (США);
- Російський індекс наукового цитування (Росія);
- Index Copernicus (Польща);
- Directory of Open Acess Journals;
- CiteFactor (США);
- Academic Journals Database (Швейцарія);
- Research Bible (Японія);
- Соціонет (Росія);
- Open Academic Journals Index;
- GetInfo (Німеччина);
- BASE (Німеччина);
- OpenAIRE (Європейський Союз);
- SUNCAT Union Catalogue (Велика Британія);
- COPAC Union Catalogue (Велика Британія);
- J-Gate (Індія);
- Open Access Library;
- Scientific Indexing Services;
- Advanced Science Index;
- Академия Google (США);
- InfoBase Index;
- WorldCat

ЗІ СПИСКУ ДРУКОВАНИХ (ЕЛЕКТРОННИХ) ПЕРІОДИЧНИХ ВИДАНЬ, ЩО ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ДО ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ

Журнал **«Бізнес Інформ» («Бизнес Информ», «Business Inform»)** (Співзасновники: НДЦ індустріальних проблем розвитку НАН України, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця)

Додаток 10 до Наказу Міністерства освіти і науки України від 12.05.2015 р. № 528

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Кліменко О. М. Економічна компаративістика як стратегічний засіб розвитку та реформування економіки України 8
Жилінська О. І. Розвиток інституту патентування в моделі «відкритих інновацій» 12
Дейнека Т. А. Моноцентричність і поліцентричність як сучасні вияви суперечностей інституціонального опосередкування розвитку світової економіки 24

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мельник Т. М., Лошенюк О. В. Вплив міжнародної трудової міграції на економіку України 29
Власова Н. О., Чекмасова І. А. Зовнішньоекономічна діяльність та фінансові результати машинобудівних підприємств України 36

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Колєсніченко А. С. Інституціональний підхід у системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку ... 42
Колупаєва І. В. Аналіз дієвості важелів регуляторної політики 49
Солодовнік О. О. Ідентифікація змісту загроз реалізації інтересів держави у здійсненні ППП 55

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Малюта І. А., Лаповець І. А. Злиття і поглинання як одна з інвестиційних стратегій ТНК 59
Коломієць О. Г. Вплив системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні 65

ОСВІТА І НАУКА

Божинов Б. В. Тенденції у сфері використання інформаційних і освітніх технологій в університетах: попередні результати опитування, проведеного в університетах Центральної та Східної Європи у 2016 р. 71

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вдовиченко Л. Ю., Волосюк М. В. Стан і тенденції розвитку підприємств морегосподарського комплексу (на прикладі Миколаївської області) 77

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Іванов Р. В. Математична модель економічної поведінки домогосподарства в умовах посилення дії негативних екзогенних факторів 83
Пушкар О. І., Вільхівська О. В. Оцінка вартості розробки технологій електронного бізнесу на підприємстві 88
Андрейшина Н. Б., Харін С. А. Математичне моделювання в системі моніторингу сталого розвитку регіону 95
Сазонець О. М., Качан О. І. Дослідження загроз інформаційній безпеці підприємств України за допомогою дисперсійного аналізу 101

ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Коваленко-Марченкова Є. В. Методичний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі 109

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Сазонець І. Л., Притула М. Ю. Значення екологічної відповідальності діяльності корпорацій 115

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Горіна Г. О. Теоретико-організаційні засади розробки механізму формування ринку туристичних послуг 121

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Плаксієнко В. Я., Назаренко І. М. Концептуальні засади діагностики економічної безпеки аграрної сфери 127
Тебенко В. М., Грибова Д. В., Завадських Г. М. Передумови розвитку овочівництва в Мелітопольському районі Запорізької області 132

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Линник О. І., Коробка Ю. А., Бондаренко О. М. Побудова ефективної системи мотивації праці, її оплати та обліку в аграрному секторі 138

ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Грицаєнко М. І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності 143

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Баланович А. М. Методичний підхід до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств 149
Кузьминчук Н. В., Терованесова О. Ю. Оцінка рівня та реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування 154
Шишкова Н. Л. Організаційні аспекти інтеграції безпеки та якості облікової інформації підприємства 160
Дропа Я. Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах 169
Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища 176
Васюткіна Н. В., Величко О. О. Формування інформаційно-інноваційного потенціалу розвитку підприємств 182

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,

пров. Інженерний, 1а,

Бібліотечний корп., 2 пов., к. 224

Тел./факс ((057) 702-05-25

e-mail: biz_inf@ukr.net

www.business-inform.net

АДРЕСА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61136, Харків,

вул. Гвардійців Широнінців, 50, корп. В, к. 21

ПЕРЕДПЛАТА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**

49056, Дніпро,
Січеславська набережна, 15-а, оф. 39.
Тел. (056) 744-16-61,
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

БІЗНЕС ІНФОРМ
БИЗНЕС ИНФОРМ
BUSINESS INFORM

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська, англійська

Рекомендовано до друку рішеннями: вченої ради ХНЕУ № 4 від 22.12.2016 р.

вченої ради НДЦ ІПР НАНУ № 12 від 21.11.2016 р.

Здано до набору 28.11.2016 р.

Підписано до друку 21.12.2016 р.

Формат 60 х 84/8.

Друк різографічний.

Ум. друк. арк. 41,5. Обл.-вид. арк. 53,9.

Надруковано у ФОП Здоренко М. І.

Замовлення № 153. Наклад 100 прим.

© **БІЗНЕС**ІНФОРМ, 2016

ISSN 2222-4459

16012

9 772222 445006

Трушкіна Н. В. Контрактні взаємовідносини при організації збутової діяльності вугледобувних підприємств 187

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Стецько М. В. До питання про формування ринку капіталів в Україні 193
Лапко О. О., Демченко А. М. Іноземні банки на ринку банківських послуг України та проблеми їх державного регулювання 200
Д'яконова І. І., Шелюк А. А. Комплексний підхід до формування системи депозитного менеджменту банку на основі адаптивної моделі 206
Паєнтко Т. В. Теоретико-організаційні засади податкового контролінгу 214
Чорноус Г. О., Ярмоленко Ю. А. Прогнозування курсів акцій на основі даних із соціальних мереж 222

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Дубовая В. В. Удосконалення національних засад нормативного методу обліку витрат у промисловості 229

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Тігарєва В. А. Розвиток моделі Enhanced Telecom Operations Map на засадах декомпозиції бізнес-процесів 237

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Скриньковський Р. М., Павловські Г., Пирожак Є. К., Томюк І. М. Діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства 248
Лепейко Т. І., Гаваагійн Б. Генезис теорій лідерства 254
Кучіна С. Е., Кітченко О. М. Аналіз типових помилок при складанні бізнес-планів 260
Перепелюкова О. В., Куліш Н. В. Дослідження стану стратегічних знань підприємства 265
Ільченко Н. Б. Управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі 270
Клюс Ю. І. Управління ефективним розвитком промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями 280
Шевченко В. А. Концептуальна модель організаційної структури управління закладом охорони здоров'я в контексті впровадження Open Innovation 286
Прохорова В. В., Яценко Б. І. Стратегічні орієнтири інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств 293
Дороніна М. С., Сєріков Д. О. Актуалізація проблеми професіоналізації менеджменту 299
Кочетигова Т. В. Концентрація в економіці: теоретичні аспекти 305
Паламарчук Н. О. Маркетингові стратегії ТНК: сучасні особливості формування та досвід країн ЄС 313
Тардаскіна Т. М., Станкевич І. В., Бондаренко О. М. Визначення маркетингової стратегії розвитку УДППЗ «Укрпошта» в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку 318
Савицька Н. Л., Афанасьєва О. П., Курлянцева А. В. Маркетингове тестування концепцій нового продукту (сиру кисломолочного) 324

РЕЦЕНЗІЇ

Рецензія на монографію Бачо Р. Й. 329

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Пам'яті О. М. Тищенка 331

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «БІЗНЕС ІНФОРМ»!

Редакція просить оформлювати список використаних джерел до статей згідно з новим ДСТУ 8302:2015 (Київ, 2016 р.).
Ознайомитись з ДСТУ можна за посиланням:
http://knmu.kharkov.ua/attachments/3659_8302-2015.PDF

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Клименко Е. Н. Экономическая компаративистика как стратегический способ развития и реформирования экономики Украины 8
Жилинская О. И. Развитие института патентования в модели «открытых инноваций» 12
Дейнека Т. А. Моноцентричность и полицентричность как современные проявления противоречий институционального опосредования развития мировой экономики 24

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Мельник Т. Н., Лошенюк О. В. Влияние международной трудовой миграции на экономику Украины 29
Власова Н. А., Чекмасова И. А. Внешнеэкономическая деятельность и финансовые результаты машиностроительных предприятий Украины 36

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Колесниченко А. С. Институциональный подход в системе государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка 42
Колупаева И. В. Анализ действенности рычагов регуляторной политики 49
Солодовник О. А. Идентификация содержания угроз реализации интересов государства в осуществлении ПЧП 55

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Малюта И. А., Лаповец И. А. Слияния и поглощения как одна из инвестиционных стратегий ТНК 59
Коломиец Е. Г. Влияние системы венчурного финансирования на развитие ИТ-сектора в Украине 65

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА

Божинов Б. В. Тенденции в области использования информационных и образовательных технологий в университетах: предварительные результаты опроса, проведенного в университетах Центральной и Восточной Европы в 2016 г. 71

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Вдовиченко Л. Ю., Волосюк М. В. Состояние и тенденции развития предприятий морехозяйственного комплекса (на примере Николаевской области) 77

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Иванов Р. В. Математическая модель экономического поведения домохозяйства в условиях усиления действия негативных экзогенных факторов 83
Пушкарь А. И., Вильхивская О. В. Оценка стоимости разработки технологий электронного бизнеса на предприятии 88
Андрейшина Н. Б., Харин С. А. Математическое моделирование в системе мониторинга устойчивого развития региона 95
Сазонец О. Н., Качан Е. И. Исследование угроз информационной безопасности предприятий Украины с помощью дисперсионного анализа 101

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

Коваленко-Марченкова Е. В. Методический инструментарий обеспечения конкурентоспособности потенциала строительной отрасли 109

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Сазонец И. Л., Притула М. Ю. Значение экологической ответственности деятельности корпораций 115

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Горина А. А. Теоретико-организационные положения разработки механизма формирования рынка туристических услуг 121

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Плаксиенко В. Я., Назаренко И. Н. Концептуальные основы диагностики экономической безопасности аграрной сферы 127
Тебенко В. Н., Грибова Д. В., Завадских А. Н. Предпосылки развития овощеводства в Мелитопольском районе Запорожской области 132

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Линник Е. И., Коробка Ю. А., Бондаренко А. Н. Построение эффективной системы мотивации труда, его оплаты и учета в аграрном секторе 138

ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Грицаенко Н. И. Доверие как предпосылка развития предпринимательской деятельности 143

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Баланович А. Н. Методический подход к определению влияния рыночных тенденций на развитие машиностроительных предприятий 149
Кузьминчук Н. В., Терованесова А. Ю. Оценка уровня реализации ресурсно-деятельностного потенциала предприятий машиностроения 154
Шишкова Н. Л. Организационные аспекты интеграции безопасности и качества учетной информации предприятия 160
Дропа Я. Б. Оптимизация структуры финансовых ресурсов предприятия в современных условиях 169
Лепейко Т. И., Кривобок Е. В. Усовершенствование инструментов адаптации предприятий к влиянию конкурентной среды 176
Васюткина Н. В., Величко А. А. Формирование информационно-инновационного потенциала развития предприятия 182
Трушкина Н. В. Контрактные взаимоотношения при организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий 187

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Стецько Н. В. К вопросу о формировании рынка капиталов в Украине 193
Лапко Е. А., Демченко А. Н. Иностранные банки на рынке банковских услуг Украины и проблемы их государственного регулирования 200

Дьяконова И. И., Шелюк А. А. Комплексный подход к формированию системы депозитного менеджмента банка на основе адаптивной модели 206
Паентко Т. В. Теоретико-организационные основы налогового контроллинга 214
Черноус Г. А., Ярмоленко Ю. А. Прогнозирование курсов акций на основе данных из социальных сетей 222

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Дубовая В. В. Усовершенствование национальных основ нормативного метода учета затрат в промышленности 229

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Тигарева В. А. Развитие модели Enhanced Telecom Operations Map на основе декомпозиции бизнес-процессов 237

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Скрыньковский Р. Н., Павловски Г., Пирожак Е. К., Томюк И. М. Диагностика системы стратегического управления затратами предприятия 248
Лепейко Т. И., Гаваагийн Б. Генезис теорий лидерства 254
Кучина С. Э., Китченко Е. Н. Анализ типичных ошибок при составлении бизнес-плана 260
Перепелюкова Е. В., Кулиш Н. В. Исследование состояния стратегических знаний предприятия 265
Ильченко Н. Б. Управление бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли 270
Клюс Ю. И. Управление эффективным развитием промышленного предприятия при формировании корпоративной системы управления инновациями 280
Шевченко В. А. Концептуальная модель организационной структуры управления учреждением здравоохранения в контексте внедрения Open Innovation 286
Прохорова В. В., Яценко Б. И. Стратегические ориентиры инновационного управления конкурентным статусом машиностроительных предприятий 293
Доронина М. С., Сериков Д. А. Актуализация проблемы профессионализации менеджмента 299
Кочетыгова Т. В. Концентрация в экономике: теоретические аспекты 305
Паламарчук Н. А. Маркетинговые стратегии ТНК: современные особенности формирования и опыт стран ЕС 313
Тардаскина Т. Н., Станкевич И. В., Бондаренко Е. М. Определение маркетинговой стратегии развития УГППС «Укрпочта» в условиях либерализации рынка услуг почтовой связи 318
Савицкая Н. Л., Афанасьева О. Ф., Курлянцева А. В. Маркетинговое тестирование концепции нового продукта (творога кисломолочного) 324

РЕЦЕНЗИИ

Рецензия на монографию Бачо Р. Й. 329

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Памяти А. Н. Тищенко 329

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Klimenko O. M. Economic Comparativistics as a Strategic Way of Developing and Reforming the Ukraine's Economy....8
Zhylinska O. I. Developing the Institution of Patenting in Terms of the «Open Innovation» Model....12
Deyneka T. A. Monocentricity and Polycentricity as the Contemporary Manifestations of Contradictions of the Institutional Mediation in the Development of Global Economy....24

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Melnyk T. M., Losheniuk O. V. The Impact of the International Labor Migration on the Economy of Ukraine....29
Vlasova N. A., Chekmasova I. A. Foreign Economic Activity and Financial Results of Machine-Building Enterprises of Ukraine....36

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Koliesnichenko A. S. The Institutional Approach in the System of the State Regulation of the Relations of Actors of the Electricity Market....42
Kolupaieva I. V. Analyzing the Effectiveness of Leverages of the Regulatory Policy....49
Solodovnik O. O. Identification of the Content of Threats to Interests of the State in the Course of Implementing the PPP...55

INVESTMENT PROCESSES

Maliuta I. A., Lapovets I. A. Mergers and Acquisitions as one of the Investment Strategies of TNCs....59
Kolomiyets O. G. The Impact of the Venture Financing System on Development of the IT Sector in Ukraine....65

EDUCATION AND SCIENCE

Bojinov B. V. Trends in the Use of Information and Educational Technologies in Universities: Preliminary Results of CEE Universities Survey 2016....71

REGIONAL ECONOMY

Vdovychenko L. Yu., Volosiuk M. V. Status and Development Trends of Enterprises of the Marine Economy Complex (on Example of the Mykolaiv Region)....77

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Ivanov R. V. The Mathematical Model of the Economic Behaviour of Household in Terms of the Increasing Impact of Negative Exogenous Factors....83
Pushkar O. I., Vilkhivska O. V. Estimating the Cost of Development of the E-Business Technologies at Enterprise....88
Andreishyna N. B., Kharin S. A. The Mathematical Modeling within Terms of the System for Monitoring the Sustainable Development of Region....95
Sazonets O. M., Kachan O. I. Studying the Information Security Threats to Ukrainian Enterprises by Using Variance Analysis....101

ECONOMICS OF CONSRUCTION

Kovalenko-Marchenkova Ye. V. The Methodical Instrumentarium for Ensuring the Competitiveness of Potential of the Construction Industry Sector....109

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Sazonets I. L., Prytula M. Yu. Significance of the Environmental Responsibility of Corporations....115

ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Gorina G. O. The Theoretical and Organizational Provisions Concerned with Development of the Mechanism for Formation of the Market of Tourism Services....121

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Plaksiyenko V. Ya., Nazarenko I. M. The Conceptual Foundations of Diagnosing the Economic Security of the Agrarian Sphere....127
Tebenko V. M., Gribova D. V., Zavadskih H. M. Preconditions for Development of Vegetable Production in the Melitopol Rayon of Zaporizhzhia Region....132

LABOR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Lynnyk O. I., Korobka Yu. A., Bondarenko O. M. Building an Efficient System of Labor Motivation, Remuneration and Accounting in the Agrarian Sector....138

PROBLEMS OF SMALL BUSINESS

Gritsaenko M. I. Confidence as a Prerequisite for Development of the Entrepreneurial Activity....143

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Balanovych A. M. The Methodical Approach to Determining the Impact of the Market Trends as to Development of Machine-Building Enterprises....149
Kuzmynchuk N. V., Terovanesova O. Yu. Evaluating the Level of Implementation of the Resource- and Activity-Related Potential of Machine-Building Enterprises....154
Shyshkova N. L. The Organizational Aspects of the Security Integration and Quality of the Accounting Information of Enterprise....160
Dropa Ya. B. Optimizing the Structure of the Financial Resources of Enterprise in the Current Conditions....169
Lepeyko T. I., Kryvobok K. V. Improving the Tools for Adapting Enterprises to Influence of the Competitive Environment....176
Vasiutkina N. V., Velychko O. O. Formation of Informational and Innovational Potential of Enterprise Development....182
Trushkina N. V. The Contractual Relations in Terms of Organization of the Sales Activities of the Coal-Mining Enterprises....187

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Stetsko M. V. On the Issue of Formation of the Capital Market in Ukraine....193
Lapko O. O., Demchenko A. M. The Foreign Banks in the Market of Banking Services of Ukraine and Problems of the State Regulation....200
Diakonova I. I., Sheliuk A. A. The Comprehensive Approach to Formation of System for Deposit Management at Bank on the Basis of the Adaptive Model....206
Paientko T. V. The Theoretical and Organizational Foundations of the Tax Controlling....214
Chornous G. O., Iarmolenko Iu. A. Forecasting Stock Prices Based on the Data from Social Networking....222

ACCOUNTING AND AUDITING

Dubovaya V. V. Improving the National Foundations of the Standard Cost Accounting Method in the Industry..... 229

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMICS

Tigarieva V. A. Developing the Enhanced Telecom Operations Map Model on the Basis of Decomposition of Business Processes 237

MANAGEMENT AND MARKETING

Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G., Pyrozhak Ye. K., Tomiuk I. M. The Diagnostics of the System for Strategic Cost Management of Enterprise 248
Lepeyko T. I., Gavaagiyn B. The Genesis of Theories of Leadership..... 254
Kuchina S. O., Kitchenko O. M. The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan..... 260
Perepeliukova O.V., Kulish N. V. Studying the Status of the Strategic Knowledge of Enterprise..... 265
Ilchenko N. B. Management of Business Processes at a Wholesale Enterprise..... 270
Klus Yu. I. Managing the Efficient Development of Industrial Enterprise While Forming the Corporate System for Management of Innovations..... 280
Shevchenko V. A. The Conceptual Model of the Organizational Structure of Management of Health Care Institution in the Context of Introduction of Open Innovation 286
Prokhorova V. V., Yatsenko B. I. The Strategic Orientations of the Innovation Management of the Competitive Status of Machine-Building Enterprises 293
Doronina M.S., Syerikov D. O. Actualization of the Problem of Management Professionalization 299
Kochetygova T. V. Concentration in Economics: the Theoretical Aspects 305
Palamarchuk N. O. The Marketing Strategies of TNCs: the Contemporary Features of Formation, Experience of the EU Member States..... 313
Tardaskina T. M., Stankevych I. V., Bondarenko O. M. Defining the Marketing Strategy of Development of the USEPS «Ukrposhta» in the Context of Liberalization of the Postal Services Market 318
Savytska N. L., Afanasieva O. P., Kurliantseva A. V. The Marketing Test of the Concept of New Product (Quark Milk Cheese) 324

REVIEWS

Review on monograph Bacho R. Yo. 329

REFERENCE INFORMATION

In memory of O. M. Tishchenko..... 331

УДК 330.341.2

ЕКОНОМІЧНА КОМПАРАТИВІСТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЗАСІБ РОЗВИТКУ ТА РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2016 **КЛІМЕНКО О. М.**

УДК 330.341.2

Кліменко О. М. Економічна компаративістика як стратегічний засіб розвитку та реформування економіки України

Метою статті є аналіз можливості використання економічної компаративістики для остаточного формування національної соціально-економічної моделі розвитку та реформування економіки в Україні. Показано деякі методологічні підходи та обґрунтування застосування алгоритму комплексного порівняння конкретних економічних систем. Виділено й охарактеризовано основні структурні елементи стосовно конкретних економічних систем відповідно до поставленої цілі. Визначено основні економічні й соціальні показники, що характеризують деякі структурні елементи економічної системи. Конкретизовано найважливіші параметри та показники для порівняльного аналізу соціально-економічних систем вибраного типу. Подано схематичну характеристику проаналізованої за пропонованим алгоритмом соціально-економічної системи та продемонстровано можливість використання порівняльного аналізу на основі економічної компаративістики для успішного застосування результатів досліджень на практиці.

Ключові слова: *економічна компаративістика, економічна система, комплексне порівняння економічних систем.*
Бібл.: *9.*

Кліменко Олена Миколаївна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *Olena.Klimenko@hneu.net*

УДК 330.341.2

Клименко Е. Н. Экономическая компаративистика как страте-гический способ развития и реформирования экономики Украины

Целью статьи является анализ возможности использования экономической компаративистики для окончательного формирования национальной социально-экономической модели развития и реформирования экономики Украины. Показаны некоторые методологические подходы и обоснования применения алгоритма комплексного сравнения конкретных экономических систем. Выделены и охарактеризованы основные структурные элементы, касающиеся конкретных экономических систем, в соответствии с поставленной целью. Определены основные экономические и социальные показатели, характеризующие некоторые структурные элементы экономической системы. Конкретизированы важнейшие параметры и показатели для сравнительного анализа социально-экономических систем выбранного типа. Представлена схематическая характеристика проанализированной по предлагаемому алгоритму социально-экономической системы и продемонстрирована возможность использования экономической компаративистики для успешного использования результатов исследования в практике.

Ключевые слова: *экономическая компаративистика, экономическая система, комплексное сравнение экономических систем.*
Библ.: *9.*

Клименко Елена Николаевна – *кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *Olena.Klimenko@hneu.net*

UDC 330.341.2

Klimenko O. M. Economic Comparativistics as a Strategic Way of Developing and Reforming the Ukraine's Economy

The article is aimed at analyzing the possibility of using economic comparativistics for the final formation of the national socio-economic model of developing and economic reforming of economy in Ukraine. Several methodological approaches together with substantiation of application of the algorithm for comparing specific economic systems have been provided. The main structural elements relating to specific economic systems have been allocated and characterized in accordance with the purpose set. The main economic and social indicators characterizing some of the structural elements of economic system have been determined. The critical parameters and indicators for comparative analysis of the socio-economic systems of the selected type have been specified. A conceptual characterization of the socio-economic system analyzed according to the proposed algorithm has been presented, ability to use economic comparativistics for the successful use of the research results in practice has been demonstrated.

Keywords: *economic comparativistics, economic system, comprehensive comparison of economic systems.*
Bibl.: *9.*

Klimenko Olena M. – *PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *Olena.Klimenko@hneu.net*

Активне реформування економіки України та необхідність подальшого ефективного розвитку потребує наявності стратегічних резервів для цього постійного процесу. Економічна компаративістика, або порівняльний аналіз соціально-економічних систем у просторі та часі, дозволяє виявити історичну цінність вибору країнами світу моделей розвитку своїх соціально-економічних систем та оцінити правильність вибору на прикладі країн з розвинутими економіками.

Актуальність теми даної статті ґрунтується на необхідності пошуку механізмів та резервів остаточного формування та подальшого розвитку національної соціально-економічної моделі.

У нашій країні економічна компаративістика, ця доволі цікава та сучасна сфера знань, залишається малодослідженою та маловизнаною. Вітчизняні вчені цікавилися цією наукою на початку 2000-х рр., але в основному цікавість зводилася до проблем, близьких до мирової економіки. Таких завдань, як, наприклад, виділяти параметри й показники порівняння економічних систем залежно від алгоритму дослідницького завдання, або застосовувати методи порівняльного аналізу економічних систем для визначення причин формування тих або інших розходжень у структурі, ефективності й розвитку конкретних економічних систем, вітчизняні вчені не ставили. Але останнього часу інтерес до економічної

компаративістики серед українських вчених пожвавився, з'явилися нові цікаві публікації [2].

В основному прикладну значущість економічної компаративістики досліджують зарубіжні автори. Однак важливість даної сфери для України все ж таки визначають американські вчені, які вже декілька років створюють на основі економічної компаративістики аналітичні обзори соціально-економічного стану вітчизняної економіки [9]. Зарубіжні ж вчені ставлять проблему становлення національної соціально-економічної моделі для своїх країн [4] або для країн «третього світу» [8].

Метою статті є аналіз можливості використання економічної компаративістики для остаточного формування національної соціально-економічної моделі розвитку та реформування економіки в Україні.

Дослідження національних економік, що існують у рамках різних суспільних систем, подібностей і розходжень між ними, проводяться досить давно. Але в основному акцент у цих дослідженнях ставився на опис різних видів економік і порівняння їх за деяким, досить довільним, набором статистичних параметрів [1]. Однак важливішим здається зіставлення типів економічних систем, які існують або існували колись, та вплив на економічні процеси й функціонування національних економік, а також розуміння різних економічних систем як конкретних стадій розвитку економічного типу суспільних відносин.

Порівняльний аналіз, що проводиться з такою метою, передбачає виділення та зіставлення структурних елементів економічних систем і створення чітких соціально-економічних критеріїв. Тоді цей аналіз дозволить глибше зрозуміти як особливості національних економічних систем, так і закономірності процесів глобалізації світового господарства в цілому.

Економічна компаративістика критично використовує досягнення різних теоретичних шкіл, існуючі проблеми, аналіз неокейнсіанських, інституціональних і неоінституціональних, неомарксистских економічних систем. Ці теоретичні й методологічні підходи відповідно розширюють і сфери дослідження, орієнтуючи на пошук додаткової фактичної бази для порівняльного аналізу.

Порівняльне дослідження економічних систем включає алгоритм комплексного порівняння економічних систем, що складається з трьох рівнів. *Перший рівень* – це теоретичний погляд на економічні системи, *другий* – розгляд нині функціонуючих економічних систем, *третій* – пошук зв'язків і розходжень між моделями та їх практичним втіленням [4; 5]. Такий підхід дозволяє розширити поняття про соціально-політичні процеси й механізми дії різних економічних систем у сучасному суспільстві, отримати історичний досвід розвинутих країн, систематизувати знання про сутність економічних систем різних типів країн. Слід сказати, що економічна компаративістика використовує порівняльний аналіз у сполученні з традиційними методами дослідження й новими методологічними орієнтирами, що з'явилися в останні десятиліття в економічній методології – неопозитивізм, попперіанство, постпозитивізм, модернізм, риторична концепція тощо [6].

Прикладне значення для висновків порівняльного аналізу може мати метод, орієнтований на чотири підходи: формаційний, цивілізаційний, світо-системний та теорія постіндустріального суспільства. При *формаційному підході* порівняння суспільств відбувається в часі. Цей підхід був основним протягом XX сторіччя, але в наші дні практичне не використовується через руйнування соціалізму, адже він заснований на теорії К. Маркса, яка припускає наявність таких суспільно-економічних формацій, як первіснообщинної, рабовласницької, феодальної, капіталістичної й комуністичної. Головним у них є спосіб виробництва й характер відносин власності. У зв'язку з цим основою суспільства вважається виробництво матеріальних благ, необхідних для існування суспільства та його подальшого вдосконалювання. При цьому розвиток способів виробництва розглядають як історію розвитку суспільства. Поряд із цим визнають процес послідовної зміни однієї формації іншою, від нижчої до вищої.

До недоліків формаційного підходу звичайно відносять спрощений розподіл структури суспільства на продуктивні чинності, виробничі відносини й надбудову; недооцінку ролі людського фактора; спрощену структуру; застосованість його тільки до одного обмеженого, хоча й дуже важливого, регіону – Західної Європи та виключення азійського та інших суспільств [7].

Цивілізаційний підхід порівнює суспільства у просторі. Він використовувався вченими як основний протягом останніх десятиліть XX ст. і у XXI ст. після краху соціалізму. Цей підхід визначає цивілізацію XXI століття як принципово єдину. Однак загострення протиріч між західним і мусульманським світами значно послабило аргументи прихильників цивілізаційного підходу.

Взагалі, цивілізаційний підхід має прикладну цінність та підтвердження практикою. Його ще іменують *комплексно-матеріалістичним підходом*, де визначальним початком є матеріальне виробництво, способи господарювання й породжені їм відносини. У цій концепції не тільки відбите різноманіття матеріального світу, але й виявлено закономірності феноменального розвитку ряду суспільств. Вони дозволили, зокрема, деяким західноєвропейським країнам не тільки перетворити свої суспільства, але й створили їм можливості керування долями інших народів.

Поряд із цим, у цивілізаційній теорії простежується ряд недоліків: крайня невизначеність і розпливчастість поняття «цивілізація»; прив'язка критеріїв цивілізації до феноменів світової релігії, менталітету й ін.; зниження пріоритетності економічних відносин, які розчиняються в загальній сукупності критеріїв і цінностей; відірваність від реалій сучасного життя. Зростання і розвиток цивілізацій не визначається розвитком НТП і нагромадженням матеріальних благ, що є одним з головних факторів розвитку більшості сучасних країн; незавершений характер історичного досвіду цивілізації [7, с. 26–31].

Одночасно з процесом глобалізації почалося формування *світо-системного підходу* до порівняльного аналізу економічних систем. Згідно з цим підходом світо-система має два підтипи: світові імперії та світо-економіки. У світових імперіях поділ праці складається

між суспільствами, а у світо-економіках політична система складається з безлічі держав, що конкурують та співпрацюють між собою в рамках міждержавної системи.

Світо-система складається з ядра, периферії й напівпериферії. Ядро – це зона, що одержує прибуток і виконує роль центра. Периферія являє собою зону, що втрачає прибуток. Полупериферія займає проміжне положення. Ядро відіграє активну роль, периферія – пасивну, її розвиток цілком залежить від центра, відображаючи в собі класові протиріччя й конфлікти.

Прикладний характер даного підходу теж має практичне підтвердження. Протягом останніх століть сформувалася й успішно функціонує західна світо-система. Починаючи з XVI ст., ядром вступали Голландія, Великобританія, США. До периферії в різний час відносилися Туреччина, Індія, Китай, Японія та інші країни. У наші дні прикладом світо-системи може служити Європейський Союз.

Світо-системний підхід має концептуальні недоліки, які зводять до нуля можливість проводити порівняльний аналіз соціально-економічних систем і моделей, за якими розвиваються країни: недостатнє обґрунтування критеріїв світо-системи; однолінійну еволюцію, що ігнорує можливості ендогенного розвитку країн; пріоритетність взаємодії між суспільствами при недооцінці їхньої внутрішньої специфіки; орієнтацію на узагальнення, що стосується світу в цілому тощо [7, с. 44–63].

З огляду на ці результати й наслідки, а також беручи до уваги зростаючі протиріччя між західними та мусульманськими країнами, особливу актуальність здобуває *теорія постіндустріального суспільства*.

Теорія постіндустріального суспільства тісно пов'язана з формаційним підходом, але має велику множину методологічних відмінностей. Тому не можна думати, що теорія постіндустріального суспільства сформувалася на базі формаційного підходу. При формаційному підході головним є спосіб виробництва й характер відносин власності, усі інші відносини мають другорядне значення. Теорія постіндустріального суспільства поряд з відносинами власності та засобом виробництва враховує культурні, релігійні, соціальні, політичні відносини тощо. Також у теорії постіндустріального суспільства теоретичні знання є не тільки пріоритетними, але й визначають ціннісну систему суспільства, і все більшою мірою джерелом вартості стають знання.

Теорія постіндустріального суспільства не тільки враховує зміни професійного складу робочої сили, але й передбачає розширення сфери послуг. Чим краще стан здоров'я працівників і вище їхній освітній ценз, тим і праця стає більше ефективною. Крім того, соціальний статус працівників при теорії постіндустріального суспільства встановлюється залежно від їх освітнього рівня [7].

Історично теорія постіндустріального суспільства виділяє три економічні системи – доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну. Ці системи не конфліктують між собою, еволюційним способом переходячи у вищу. Тому, власне, у різних країнах існують так звані «комплексні» економічні системи, коли різні типи економічних систем співіснують поруч. Соціальні структури теж змінюються, ускладнюються. Таким чином, якщо дотримуватися теорії постіндустріального суспільства, спрощено можна сказати, що різні соціально-економічні моделі формуються в країнах саме завдяки такому «комплексному» зміненню, що відбувається в кожному суспільстві, кожній соціально-економічній системі по-своєму.

Якщо взяти за основу порівняльного аналізу в економічній компаративістиці теорію постіндустріального суспільства, можна застосувати виявлення розходжень між суспільствами та їх аналіз по чотирьох найважливіших параметрах.

Перший параметр – це *основний виробничий ресурс*, яким у доіндустріальному суспільстві виступає сировина; в індустріальному суспільстві – енергія; у постіндустріальному суспільстві – інформація.

Другий параметр – це *тип виробничої діяльності*, чим у доіндустріальному суспільстві є видобуток сировини; в індустріальному – виготовлення товарів та послуг; у постіндустріальному – послідовна обробка та надання послуг [5].

Третім параметром є *характер технологій*: у доіндустріальному суспільстві – трудомісткі технології; в індустріальному – капіталомісткі; у постіндустріальному – наукомісткі.

Четвертий параметр – *екологічна складова*. Відповідно до взаємодії з природою доіндустріальне суспільство визначають як суспільство, засноване на використанні природи; індустріальне суспільство – на взаємодії з перетвореною природою; постіндустріальне суспільство – на взаємодію з людьми та збереження довкілля.

Для глибокого дослідження типів економічних систем та їх впливу на економічні процеси й функціонування національних економік, а також для розуміння різних економічних систем як конкретних стадій розвитку економічного типу суспільних відносин, основні чотири параметри здаються досить громіздкими. Необхідно відібрати більш тонкі інструменти, які б відобразили повноту аналізу, що проводиться.

У рамках чотирьох вищеназваних параметрів більш дрібними та точними є такі признаки:

- головна сфера економіки;
- базовий принцип економіки;
- часова орієнтація народного господарства;
- ступінь диверсифікації економіки;
- фактор, що стримує розвиток економіки;
- ставлення до екології;
- кількість інноваційних проектів (у відсотках до всіх проектів);
- методологія суспільства;
- основна соціальна група;
- стратифікація населення;
- диференціація доходів населення;
- основні спеціальності працевлаштованих;
- основні спеціальності безробітних;
- новизна основних технологій;
- розвиток науки в країні;
- кількість учених серед населення країни (у відсотках до всього населення);

- кількість працевлаштованих з вищою освітою (у відсотках до всього населення);
- кількість безробітних з вищою освітою;
- середній вік населення;
- середній вік працевлаштованих з вищою освітою;
- середній вік безробітних з вищою освітою;
- якісні характеристики охорони довкілля (складено автором на основі [1, 3; 4; 7; 9]).

Порівняльний аналіз буде більш продуктивним, якщо ввести до цих параметрів ще один, а саме – регіональний. Регіональний параметр служить тим індикатором, який дозволяє виділяти країни, найбільш цікаві за географічним і геополітичним положенням на мікро-, мезо- та макрорівнях, залежно від цілі дослідження [3].

Попередній аналіз показує, що якщо вибрати декілька країн Західної Європи (мезорівень), то серед «переважно постіндустріальних» опиняться Великобританія, Голландія та певною мірою Німеччина. Можна помітити, що в цих країнах вирішальне значення мають інформація й знання, які є стратегічними ресурсами, а головною діючою особою стає компетентний професіонал. Найбільш затребувані комунікації – комп'ютерний зв'язок, а інформаційні технології породжують нову природу суспільства – гру між людьми. Стрімке зростання «індустрії знань» супроводжується одночасно звуженням матеріального виробництва. Фактором, що стримує розвиток економіки, є інформація й нагромадження знань, а пануючою групою стають власники інформації.

У постіндустріальних країнах найважливіше значення набуває якість життя, що вимірюється розвиненими послугами й різними зручностями у сфері охорони здоров'я, освіти й культури. Причому сфера послуг розвивалася поетапно. Тому вона складається з трьох рівнів: перший – транспортні та комунальні послуги, другий – торгівельні, фінансові, страхові послуги, третій – послуги індустрії розваг і подорожей.

У результаті життя суспільства концентрується навколо двох його фундаментальних сфер – здоров'я та освіти. Послуги охорони здоров'я спрямовані на збільшення тривалості життя, а освіти – на створення нової інтелігенції. Соціальним осередком суспільства стає окреме співтовариство, метою якого є забезпечення соціальних рішень на рівні консенсусу. Особливе значення в постіндустріальному суспільстві набуває орієнтація на майбутнє й наукове передбачення.

ВИСНОВКИ

Економічна компаративістика – це молода наука теоретико-методологічного, історичного, прикладного складу. Сучасні умови існування українського суспільства потребують визначення нових засобів, що сприяють розвитку економіки та її реформуванню. Одне з основних завдань при цьому – остаточне формування національної соціально-економічної моделі України. Зіставлення типів економічних систем, причин і механізмів еволюції економічних систем, специфічних проблем порівняльного аналізу розвинутих економік та економік, що розвиваються, і перехідних економічних систем – лише мала частка того, що можна застосовувати в економічній компаративістиці для прикладного порівняльного аналізу з корисним використанням у вирішенні першорядних проблем України.

Особливістю вживання економічної компаративістики в Україні є те, що наша країна має коригувати та реформувати свою модель соціально-економічного розвитку самостійно, але з використанням позитивного досвіду розвинутих постіндустріальних економік.

Таким чином, проблема, порушена в статті, має широкі можливості для прикладного аналізу та потребує подальшого розвинутого продовження досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Глобализация и социальная политика развитых стран. Сборник обзоров. М.: РАН, 2008. 280 с.

2. Гражевська Н. Еволюція теоретико-методологічних засад економічної компаративістики. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. Серія: Економіка. 2014. № 11. С. 18–22.

3. Капица Л. М., Шохина Л. И. Индикаторы мирового развития. М.: Изд. «Экономика. Право. Политика. Безопасность», 2005. 160 с.

4. Калганов А. И., Бузгалин А. В. Экономическая компаративистика: сравнительный анализ экономических систем. М.: ИНФРА-М, 2005. 166 с.

5. Колганов А. И., Бузгалин А. В. Экономическая компаративистика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. 746 с.

6. Нуреев Р. М. Старая и новая экономическая компаративистика. Предмет и метод компаративистики. *Terra Economicus*. 2010. № 3, том 8. С. 143–155.

7. Роузфилд С. Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. М.: РОССПЭН, 2004. 432 с.

8. Kelley J., M. D. R. Evans. Economic development reduces tolerance for inequality: a comparative analysis of thirty nations/ ed. by M. Haller, R. Jowell, T. W. Smith // The International Social Survey Programme, 1984–2009: Charting the Globe. London; New York, 2009. P. 49–71.

9. Україна: огляд економіки. URL: http://publications.chamber.ua/2016/CP/Chamber_Country_Profile_2016_UA.pdf

REFERENCES

Globalizatsiya i sotsialnaya politika razvitykh stran. Sbornik obzorov [Globalization and social policy of the developed countries. A collection of reviews]. Moscow: RAN, 2008.

Hrazhevska, N. "Evoliutsiia teoretyko-metodolohichnykh zasad ekonomichnoi komparatyvistyky" [Evolution of theoretical-methodological foundations of economic comparative]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka*. Seriia: Ekonomika, no. 11 (2014): 18-22.

Kapitsa, L. M., and Shokhina, L. I. *Indikatory mirovogo razvitiya* [World development indicators]. Moscow: Ekonomika. Pravo. Politika. Bezopasnost, 2005.

Kalganov, A. I., and Buzgalin, A. V. *Ekonomicheskaya komparativistika: sravnitelnyy analiz ekonomicheskikh sistem* [Economic comparative studies: a comparative analysis of economic systems]. Moscow: INFRA-M, 2005.

Kolganov, A. I., and Buzgalin, A. V. *Ekonomicheskaya komparativistika* [Economic comparative studies]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Kelley, J., and Evans, M. D. R. "Economic development reduces tolerance for inequality: a comparative analysis of thirty nations"

In *The International Social Survey Programme*, 1984-2009: Charting the Globe, 49-71. London; New York, 2009.

Nureyev, R. M. "Staraya i novaya ekonomicheskaya komparativistika. Predmet i metod komparativistiki" [Old and new economic comparative studies. The subject and method of comparative studies]. *Terra Economicus*. Vol. 8, no. 3 (2010): 143-155.

Rouzfild, S. *Sravnitelnaya ekonomika stran mira. Kultura, bogatstvo i vlast v XXI veke* [Comparative Economics of the world. Culture, wealth and power in the twenty-first century]. Moscow: ROSSPEN, 2004.

"Ukraina: ohliad ekonomiky" [Ukraine: economy overview]. http://publications.chamber.ua/2016/CP/Chamber_Country_Profile_2016_UA.pdf

УДК 347.211

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ ПАТЕНТУВАННЯ В МОДЕЛІ «ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ»

© 2016 **ЖИЛІНСЬКА О. І.**

УДК 347.211

Жилінська О. І. Розвиток інституту патентування в моделі «відкритих інновацій»

Мета статті полягає в розкритті гібридного збагачення економічних функцій інституту патентування у моделі «відкритих» інновацій. Показано відмінність економічних функцій інституту патентування на етапі його становлення – від стимулювання генераторів нових знань до господарського використання об'єктів промислової власності під час дії патентного захисту. Розкрито головний імператив моделі «закритих інновацій» – принцип методологічного індивідуалізму. Показано перехід до моделі «відкритих інновацій», в якій інститут патентування здобуває економічну функцію каталізатора технологічної співпраці в межах ліцензійних угод. У моделі «відкритих інновацій» сучасні транснаціональні корпорації реалізують технологічний трансфер у межах технологічних альянсів. Перспективи подальших досліджень полягають у виявленні напрямів трансформації інституційного середовища національної економіки задля реалізації моделі «відкритих інновацій».

Ключові слова: *наукові та технічні знання, патентування, об'єкт промислової власності, наукоємна продукція, трансформаційні та трансакційні витрати, ліцензійна угода, технологічний трансфер, технологічний альянс.*

Табл.: *3.* ***Бібл.:*** *21.*

Жилінська Оксана Іванівна *– доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

УДК 347.211

Жилинская О. И. Развитие института патентования в модели «открытых инноваций»

Целью статьи является раскрытие гибридного обогащения экономических функций института патентирования в модели «открытых инноваций». Показано отличие экономических функций института патентирования на этапе его становления – от стимулирования генераторов новых знаний до хозяйственного использования объектов промышленной собственности во время действия патентной защиты. Раскрыт главный императив модели «закрытых инноваций» – принцип методологического индивидуализма. Показан переход к модели «открытых инноваций», где институт патентирования приобретает экономическую функцию катализатора технологического сотрудничества в рамках лицензионных соглашений. В модели «открытых инноваций» современные транснациональные корпорации реализуют технологический трансфер через технологические альянсы. Перспективы следующих исследований состоят в определении направлений трансформации институциональной среды национальной экономики в контексте реализации модели «открытых инноваций».

Ключевые слова: *научные и технические знания, патентирование, объект промышленной собственности, наукоемкая продукция, трансформационные и трансакционные издержки, лицензионное соглашение, технологический трансфер, технологический альянс.*

Табл.: *3.* ***Библ.:*** *21.*

Жилинская Оксана Ивановна *– доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

UDC 347.211

Zhylinska O. I. Developing the Institution of Patenting in Terms of the «Open Innovation» Model

The article is concerned with disclosure of the hybrid enrichment of the economic functions of the institution of patenting in terms of the open innovation» model. The article displays the difference between the economic functions of the institution of patenting on its formation phase – from stimulating the generators of new knowledge to the economic use of industrial properties during the period of patent protection. The main imperative of the «closed innovation» model – the principle of methodological individualism – has been disclosed. The transition to the «open innovation» model, where the institution of patenting acquires the economic function of catalyst for technology cooperation in the context of licensing arrangements, has been displayed. In terms of the «open innovation» model the modern transnational corporations implement the technology transfer through the technology alliances. Prospects for further studies will be determining the directions of transformation of the institutional environment of the national economy in the context of implementing the «open innovation» model.

Keywords: *scientific and technical knowledge, patenting, industrial property, knowledge-based production, transformation and transaction costs, license agreement, technology transfer, technology alliance.*

Tbl.: *3.* ***Bibl.:*** *21.*

Zhylinska Oksana I. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Innovation and Investment Activity, Kyiv National University named after T. Shevchenko (60 Volodymyrska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

Однією з найвизначніших інституційних інновацій в історії людства став інститут інтелектуальної власності. Він виник як соціальний феномен, але з поширенням ринкових відносин, системністю і масовістю індивідуальних інтелектуальних потреб та актуалізацією потреб підприємств у швидкій індустріалізації на машинній основі, і здобув економічну функцію. Інститут інтелектуальної власності забезпечив уведення до господарського обігу нових знань і на ринках споживчих товарів, де здебільшого реалізувалася економічна функція авторського права у створенні ідеальних благ (передовсім літературних і мистецьких

In *The International Social Survey Programme*, 1984-2009: Charting the Globe, 49-71. London; New York, 2009.

Nureyev, R. M. "Staraya i novaya ekonomicheskaya komparativistika. Predmet i metod komparativistiki" [Old and new economic comparative studies. The subject and method of comparative studies]. *Terra Economicus*. Vol. 8, no. 3 (2010): 143-155.

Rouzfild, S. *Sravnitelnaya ekonomika stran mira. Kultura, bogatstvo i vlast v XXI veke* [Comparative Economics of the world. Culture, wealth and power in the twenty-first century]. Moscow: ROSSPEN, 2004.

"Ukraina: ohliad ekonomiky" [Ukraine: economy overview]. http://publications.chamber.ua/2016/CP/Chamber_Country_Profile_2016_UA.pdf

УДК 347.211

РОЗВИТОК ІНСТИТУТУ ПАТЕНТУВАННЯ В МОДЕЛІ «ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ»

© 2016 **ЖИЛІНСЬКА О. І.**

УДК 347.211

Жилінська О. І. Розвиток інституту патентування в моделі «відкритих інновацій»

Мета статті полягає в розкритті гібридного збагачення економічних функцій інституту патентування у моделі «відкритих» інновацій. Показано відмінність економічних функцій інституту патентування на етапі його становлення – від стимулювання генераторів нових знань до господарського використання об'єктів промислової власності під час дії патентного захисту. Розкрито головний імператив моделі «закритих інновацій» – принцип методологічного індивідуалізму. Показано перехід до моделі «відкритих інновацій», в якій інститут патентування здобуває економічну функцію каталізатора технологічної співпраці в межах ліцензійних угод. У моделі «відкритих інновацій» сучасні транснаціональні корпорації реалізують технологічний трансфер у межах технологічних альянсів. Перспективи подальших досліджень полягають у виявленні напрямів трансформації інституційного середовища національної економіки задля реалізації моделі «відкритих інновацій».

Ключові слова: *наукові та технічні знання, патентування, об'єкт промислової власності, наукоємна продукція, трансформаційні та трансакційні витрати, ліцензійна угода, технологічний трансфер, технологічний альянс.*

Табл.: *3.* ***Бібл.:*** *21.*

Жилінська Оксана Іванівна *– доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

УДК 347.211

Жилинская О. И. Развитие института патентования в модели «открытых инноваций»

Целью статьи является раскрытие гибридного обогащения экономических функций института патентирования в модели «открытых инноваций». Показано отличие экономических функций института патентирования на этапе его становления – от стимулирования генераторов новых знаний до хозяйственного использования объектов промышленной собственности во время действия патентной защиты. Раскрыт главный императив модели «закрытых инноваций» – принцип методологического индивидуализма. Показан переход к модели «открытых инноваций», где институт патентирования приобретает экономическую функцию катализатора технологического сотрудничества в рамках лицензионных соглашений. В модели «открытых инноваций» современные транснациональные корпорации реализуют технологический трансфер через технологические альянсы. Перспективы следующих исследований состоят в определении направлений трансформации институциональной среды национальной экономики в контексте реализации модели «открытых инноваций».

Ключевые слова: *научные и технические знания, патентирование, объект промышленной собственности, наукоемкая продукция, трансформационные и трансакционные издержки, лицензионное соглашение, технологический трансфер, технологический альянс.*

Табл.: *3.* ***Библ.:*** *21.*

Жилинская Оксана Ивановна *– доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой менеджмента инновационной и инвестиционной деятельности, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

UDC 347.211

Zhylinska O. I. Developing the Institution of Patenting in Terms of the «Open Innovation» Model

The article is concerned with disclosure of the hybrid enrichment of the economic functions of the institution of patenting in terms of the open innovation» model. The article displays the difference between the economic functions of the institution of patenting on its formation phase – from stimulating the generators of new knowledge to the economic use of industrial properties during the period of patent protection. The main imperative of the «closed innovation» model – the principle of methodological individualism – has been disclosed. The transition to the «open innovation» model, where the institution of patenting acquires the economic function of catalyst for technology cooperation in the context of licensing arrangements, has been displayed. In terms of the «open innovation» model the modern transnational corporations implement the technology transfer through the technology alliances. Prospects for further studies will be determining the directions of transformation of the institutional environment of the national economy in the context of implementing the «open innovation» model.

Keywords: *scientific and technical knowledge, patenting, industrial property, knowledge-based production, transformation and transaction costs, license agreement, technology transfer, technology alliance.*

Tbl.: *3.* ***Bibl.:*** *21.*

Zhylinska Oksana I. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Innovation and Investment Activity, Kyiv National University named after T. Shevchenko (60 Volodymyrska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*

E-mail: *zhylinska@ukr.net*

Однією з найвизначніших інституційних інновацій в історії людства став інститут інтелектуальної власності. Він виник як соціальний феномен, але з поширенням ринкових відносин, системністю і масовістю індивідуальних інтелектуальних потреб та актуалізацією потреб підприємств у швидкій індустріалізації на машинній основі, і здобув економічну функцію. Інститут інтелектуальної власності забезпечив уведення до господарського обігу нових знань і на ринках споживчих товарів, де здебільшого реалізувалася економічна функція авторського права у створенні ідеальних благ (передовсім літературних і мистецьких

витворів), і на ринках інвестиційних товарів, де були уречевлено емпіричні технічні знання (такими вважаємо комерційні пропозиції з постачання перших ткацьких механізмів), згодом, а саме, з моменту постачання вдосконаленої парової машини Дж. Ватта, уречевлені у промислових засобах наукові й технічні знання витіснили техніку, створену на основі емпіричних знань. За умов прискореного розвитку міжнародної торгівлі й інтернаціоналізації світового господарства системоутворюючим ядром у механізмі залучення наукових і технічних знань до господарського і ринкового обігу став інститут патентування, що забезпечив правовий захист об'єктів промислової власності (ОПВ) і створив стимул для їх економічної реалізації.

Наукові й технічні знання належать до особливих ідеальних благ, яким притаманна інформаційна природа та корисні ефекти яких проявляються одночасно на індивідуальному, колективному і суспільному рівнях, зумовлюючи множинність форм економічної реалізації. Здатність до уречевлення об'єктивізує дві форми існування наукових і технічних знань – як чистих суспільних благ, так і змішаних суспільних (квазісуспільних). Трансформація наукових і технічних знань в економічні блага відбувається після їх об'єктивізації та набуття правового захисту.

Серед трьох видів власності (рухомої, нерухомої, інтелектуальної) формалізовані знання є об'єктом інтелектуальної власності як витвір людського інтелекту, за їх здатністю до уречевлення вони мають істотні відмінності правового захисту (*табл. 1*). Наукові й технічні знання об'єктивізуються в процесі патентування, перетворюючись у науково-технічну інформацію, відтак набувають здатності до передачі іншим суб'єктам господарювання. Надання патенту на винахід поєднує як юридичні ознаки (встановлення відповідності критеріям новизни, винахідницького рівня, промислової придатності), так і технічні ознаки – опис заявки завершує формула винаходу. Власне поєднання обох ознак в інституті патентування уможливлює гарантування і збалансування інтересів усіх учасників генерування і використання знань. Юридична форма уможливлює економічну реалізацію прав власника патенту (винахідника як фізичної особи чи організації, де він працює, – як юридичної особи). Творець знання набуває виключних прав на його господарське використання через самостійний випуск і продаж наукоємної продукції, а патентний захист забезпечує його монопольний стан на ринку негомогенних товарів у визначені терміни. Технічні ознаки уможливлюють трансляцію нового знання для його застосування іншими суб'єктами після закінчення дії патенту.

Отже, головне призначення інституту патентування з моменту його появи полягало у стимулюванні економічного використання відповідних об'єктів інтелектуальної власності, їх трансформації в новий економічний ресурс, який дістав назву інтелектуального, та самостійного випуску наукоємної продукції з новими якісними характеристиками.

Самостійність випуску наукоємної продукції як генератора нового знання зумовила появу моделі «закритих інновацій», в якій домінувала лінійність і послідовний перебіг етапів інноваційних процесів, що розгорталися за принципом методологічного індивідуалізму: наукові та технічні знання знаходять уречевлення в наукоємній продукції з набуттям патентного захисту, власне об'єктивізація наукових і технічних знань в ОПВ певною мірою гарантує генераторові цих знань статус тимчасового монополіста на використання нового інтелектуального ресурсу під час виробництва і комерціалізації ним наукоємної продукції. Відтак інститут патентування забезпечує привласнення економічних вигід від реалізації нових знань на індивідуальному та колективному рівнях через ринковий механізм під час дії патентного захисту, а також збалансування приватних і суспільних вигод у довгостроковому періоді, коли дія патентного захисту припиняється. Таким чином, патентування створило механізм балансування економічних інтересів як генераторів нових знань через надання їм монопольного права у визначеному періоді реалізувати як свої економічні інтереси шляхом виробництва і комерціалізації наукоємної продукції, так і всього суспільства, що не втрачає об'єктивізовані в науково-технічній інформації нові знання та стимулює їх прогрес і прискорення господарського використання. Водночас інститут патентування має потужний інтеграційний потенціал, що реалізується через механізм ліцензування.

Метою статті є теоретичне обґрунтування функціонального збагачення інституту патентування з актуалізацією моделі «відкритих інновацій» у частині доповнення функції стимулювання дослідницької активності власника патенту функцією каталізатора технологічної співпраці, а також розкриття особливостей ліцензійної угоди як інституційної форми комерціалізації наукових і технічних знань та технологічного трансферу, що забезпечує втілення принципу методологічного колективізму в їх економічній реалізації у світовому масштабі.

Доведення тези щодо функціонального збагачення інституту патентування базується на застосуванні інструментарію інституційного підходу та маркетингових теорій дифузії інновацій (Е. Роджерс, Дж. Мур). Методологічний інструментарій інституційного підходу дає змогу комплексно охарактеризувати наукоємну продукцію та з'ясувати, що процеси її створення і комерціалізації вирізняються нарощенням трансформаційних і трансакційних витрат. Зокрема, у доринковій фазі життєвого циклу наукоємної продукції це трансформаційні витрати на створення нових наукових і технічних знань та трансакційні витрати на їх об'єктивізацію в патентуванні, трансформаційні витрати налагодження випуску першої партії цієї продукції та забезпечення її ритмічного виробництва. Тоді як ринкову фазу життєвого циклу наукоємної продукції відзначає лавинне нарощення трансакційних витрат, яке об'єктивізує новизну суттєвої якості товарів, де уречевлені ОПВ. Новизна суттєвої якості наукоємної продукції зумовлює особливі витрати для її комерціалізації – йдеться про створення нових ринків, нових систем оцінювання якості, систем підтримки експлуатації такої продукції впродовж її життєвого циклу та систем її утилізації, що розкрито ву публікаціях автора [4, с. 6].

Таблиця 1

Наукові та технічні знання як економічні блага

ФОРМАЛІЗОВАНІ НАУКОВІ ТА ТЕХНІЧНІ ЗНАННЯ	**Об'єктивізація та специфікація і захист прав інтелектуальної власності**	
	Неуречевлені – формалізовані в наукових працях наукові відкриття, пізнавальний інструментарій, науково-технічна інформація. Захист надає об'єктивізація в наукових працях як об'єктах авторського права	***Уречевлені*** – об'єктивізовані в патентах винаходи; корисні моделі; промислові зразки; сорти; породи тварин. Правовий захист надає система патентування
	Форма існування як економічних благ	
	Чисті суспільні блага	Квазісуспільні (змішані суспільні) блага
	Механізм визначення цінності нових знань і врегулювання відносин	
	Експертне оцінювання у формі професійних висновків через залучення до наукової експертизи фахівців з найвищим, суспільно визнаним рівнем кваліфікації. Кількісні методи оцінки – бібліометричний аналіз та наукометрія. Соціальні відносини врегульовує інститут наукової репутації, що забезпечує зниження трансакційних витрат у виявленні альтернатив при оцінці якості генерованих ідеальних благ	Забезпечує ринковий механізм: опосередковано – через комерціалізацію наукоємної продукції, в якій уречевлені ОПВ; прямо – ОПВ постає як самостійний об'єкт комерціалізації. Економічні відносини врегульовує механізм ліцензійних угод, який уможливлює розподіл тягаря трансформаційних і трансакційних витрат на уведення до господарського обігу нових ОПВ між різними суб'єктами господарювання
	Господарське використання	
	Предмет, засоби, умови майбутніх ДіР. Об'єкт трансляції у системі вищої освіти	Трансформація ОПВ у новий інтелектуальний ресурс та уречевлення в наукоємній продукції. Самостійний об'єкт комерціалізації
	Механізм привласнення економічних вигод	
	Домінують суспільні вигоди від використання цих благ. Опосередковане привласнення дослідником економічних вигід від неуречевлених знань досягається при суміщенні ним ДіР та викладання у вищій школі, забезпечує ринковий механізм у сфері освітніх послуг як квазісуспільних благ	Власник патенту за умов самостійного випуску наукоємної продукції отримує квазірентні доходи від її комерціалізації. Комерціалізація ОПВ забезпечує максимізацію квазірентних доходів від спільного використання нового інтелектуального ресурсу, що розподіляють ліцензіар і ліцензіати
	Спеціалізація інституційних секторів ДіР у генеруванні чистих і змішаних суспільних благ	
	Державний сектор ДіР, сектор вищої освіти, сектор неприбуткових організацій	Підприємницький сектор ДіР

Джерело: авторська розробка.

Окрім проблематики вимірювання якості, нарощення трансакційних витрат у ринковій фазі життєвого циклу наукоємної продукції зумовлює висока інформаційна асиметрія. Найвищий її рівень спостерігається на ринках високотехнологічної продукції (хай-тек продукції), на відміну від ринків традиційних товарів, що є гомогенними (стандартизованими) і де кількість продавців і посередників усталена, а рівень диференціації їх цін є відомим. Невизначеність є основною характеристикою будь-якого ринку наукоємної продукції, оскільки така продукція є гетерогенною – це раніше невідома технічна система/продукт/послуга, або ж істотно поліпшені властивості існуючих систем, продуктів чи послуг, що докорінно видозмінює їх споживчі властивості або генерує нові, до цього часу невідомі. Гетерогенність зумовлює індивідуалізацію корисності наукоємної продукції й об'єктивну обмеженість попиту через високий рівень інформаційної асиметрії за відсутності власне ринку, високі трансакційні витрати вимірювання якості та витрати визначення альтернатив. Це актуалізує інформаційні потреби споживачів та розробку різноманітних маркетингових заходів у підприємства-виробника, що відображається у лавинному нарощенні витрат комерціалізації наукоємної продукції в ринковій фазі її життєвого циклу.

Для з'ясування природи інформаційної асиметрії на ринках наукоємної продукції методологічний потенціал сформували теорія дифузії інновацій Е. Роджерса [11] і теорія «прірви» Дж. Мура [8]. Зокрема це положення щодо типізації споживачів наукоємної продукції на основі унікальності їх психографічних портретів та послідовності їх актуалізації за часом прийняття новинки, що розгортається як життєвий цикл інноваційного прийняття наукоємної продукції, який вирізняє наявність інформаційних розривів відповідно до економічних інтересів домінуючої категорії споживачів та індивідуалізації їх сприйняття економічної інформації. Виокремлення двох типів ринків наукоємної продукції – раннього, до якого належить лише 1/6 з кола потенційних споживачів як фізичних осіб, та основного, на який припадає переважна більшість споживачів наукоємної продукції та який утворюють юридичні особи, та наявність найбільшого інформаційного розриву між обома типами ринків дає змогу обґрунтувати таку категорію витрат у комерціалізації наукоємної продукції, як трансакційні витрати вибору для зниження інформаційної асиметрії між виробником і споживачем цієї продукції.

Як було показано у попередніх роботах автора, витрати на створення наукових і технічних знань та їх формалізації як ОПВ – це стартові витрати виробництва, з позицій інституційного підходу – це трансформаційні витрати, які несе економічний суб'єкт до моменту створення наукоємної продукції. Зокрема, у середньому розробка одного зі ста найбільш значущих технічних винаходів у 1990 р. у США становила 2,5 млн дол. [13, с. 612]. Своєю чергою, створення і виведення на ринок наукоємної продукції запускає лавинне нарощення і трансформаційних, і трансакційних витрат. До трансформаційних витрат необхідно віднести витрати налагодження випуску наукоємної продукції й забезпечення ритмічного її виробництва. Тоді як трансакційні витрати охоплюють витрати на підтримку прав інтелектуальної власності, витрати на вимірювання якості наукоємної продукції, витрати на проведення її випробовувань і сертифікації; витрати визначення альтернатив у пошуку партнерів – постачальників ресурсів. Витрати вимірювання якості наукоємної продукції стосуються створення нових стандартів, найвищим досягненням є прийняття як міжнародного національного стандарту, що реалізує Міжнародна організація зі стандартизації ISO [4, с. 7].

Застосування апарату цільової функції максимізації доходу підприємця-новатора дає змогу показати лавинний характер нарощення трансформаційних і трансакційних витрат щодо економічної реалізації нового інтелектуального ресурсу: до стартових трансформаційних витрат на створення ОПВ, трансформаційних витрат налагодження випуску наукоємної продукції та забезпечення ритмічного її виробництва, трансакційних витрат на підтримку інтелектуальної власності додаються трансформаційні та трансакційні витрати створення нового ринку (витрати вибору, витрати на вимірювання якості наукоємної продукції, витрати на проведення її випробовувань і сертифікації; витрати визначення альтернатив у пошуку партнерів – постачальників ресурсів. Найбільш вагомим фактором максимізації доходу підприємця-новатора є фактор часу – монопольний стан обмежує термін патентного захисту, за який необхідно створити і наукоємну продукцію, і новий ринок для її комерціалізації, забезпечивши всі види трансформаційних і трансакційних витрат.

Докорінна відмінність механізму введення до економічного обігу ОПВ у моделі «закритих інновацій» полягає в тому, що увесь тягар трансформаційних і трансакційних витрат у цій моделі несе один економічний агент – корпорація. Отримання нею квазірентних доходів забезпечує глобальний ефект масштабу на світових ринках наукоємної продукції. Корпорація стала тим господарюючим суб'єктом, що поєднав декілька механізмів: механізм створення ОПВ; механізм їх господарського освоєння та опосередкованого введення до економічного обігу через випуск наукоємної продукції; механізм комерціалізації наукоємної продукції на нових ринках;, механізм акумулювання і перерозподілу інвестиційних ресурсів з національних і міжнародних ринків капіталу задля фінансового забезпечення усіх видів трансформаційних і трансакційних витрат на створення і використання нового виду ресурсу – інтелектуального.

Така модель інноваційної діяльності, за пропозицією Г. Чесбро, дістала назву моделі «закритих інновацій», що досить надійно працювала впродовж XX ст. [12, с. 23]. У цій моделі корпорація реалізувала одночасно функції пропозиції та попиту на нові знання, відтак розширення їх виробництва забезпечували внутрішні джерела – доходи від економічної реалізації наявних ОПВ через нарощення обсягів випуску та збуту наукоємної продукції, що уможливили процеси транснаціоналізації. ТНК мають дві беззаперечні переваги як суб'єкти ДіР: доступ до інвестиційних ресурсів і диверсифікація видів економічної діяльності, що зменшує загрозу ризиків банкрутства.

Винахідницьку активність ТНК характеризують такі показники: лідер у сфері патентування компанія «IBM» впродовж 2001 р. щодня отримувала від Патентного бюро США дев'ять-десять патентів. Найвищу винахідницьку активність демонструють японські ТНК, в Японії зосереджені 43% серед усіх резидентів, які подали заявки на патенти у 2000 р., тоді як США володіють лише 19% винахідницького потенціалу світу [19, p. 304]. Завдяки потужному корпоративному секторові ДіР лідерами у створенні ОПВ серед країн світу стали Японія (найбільша частка заявок на патенти у п'яти з восьми агрегованих класів міжнародної патентної класифікації) і США (найбільша частка заявок на патенти у трьох із восьми агрегованих класів міжнародної патентної класифікації). Разом на Японію й США у 2000 рр. припадало від 1/2 до 2/3 заявок на винаходи в підрозділах телекомунікацій, інформаційних технологій, сільського господарства та харчових продуктів, аудіо- та відеотехнологій, приладів [20]. Отже, у моделі «закритих інновацій» інституційне забезпечення створення світових ринків наукоємної продукції здійснили ТНК, які вможливили глобальний ефект масштабу з боку попиту на наукоємну продукцію її кінцевих споживачів через адаптацію продукції до вимог місцевих ринків, що об'єктивізувало закордонне розміщення ДіР-підрозділів ТНК і визначило їх функціональне призначення.

Водночас наявність портфеля ОПВ об'єктивізує особливі трансакційні витрати власника патентів – щорічні витрати на підтримку права інтелектуальної власності, зокрема в їх складі – сплата щорічного мита для підтримання в силі документів на це право, витрати на стеження за непорушенням цього права, витрати в судових спорах. Емпіричні дані свідчать, що трансакційні витрати на отримання прав інтелектуальної власності досить вагомі: крім витрат на патентування, що становлять від 15 до 50 тис. дол. США, існують витрати на реалізацію цих прав, які в американській економіці вже досягли 1/4 витрат на ДіР [12, с. 254]. Так, американська компанія *Apple* у 2008–2012 рр. вела патентні спори з такими виробниками, як *Nokia* (2009 р. патентну війну розпочала і виграла фінська компанія), *Samsung* (у 2012 р. суд США ухвалив рішення про сплату компенсації для *Apple* понад 1 млрд дол. США при позові у 2,5 млрд дол. США), *Motorola* (у 2010–2012 рр. патентні спори розглядали суди Німеччини та США), тайський виробник HTC (у 2010–2012 рр. патентні претензії розглядалися у Великій Британії й США), американська компанія *Kodak*, яка у 2011 р. мала безуспішні патентні спори [14].

Актуалізацію трансакційних витрат у сфері інтелектуальної власності зумовлюють висока інформаційна асиметрія у сфері патентної інформації та ризики патентного тролінгу від особливого типу економічних агентів, які стають власниками патентів і, нічого не виробляючи, претендують на перерозподіл доходів від продажу наукоємної продукції з патентним захистом через судові позови чи позасудове переслідування виробників наукоємної продукції за незаконне використання належних їм об'єктів інтелектуальної власності, що отримали патентний захист раніше. Претензії патентний троль пред'являє на стадії реалізації наукоємної продукції, коли її виробник уже поніс усі трансформаційні та трансакційні витрати щодо створення першого екземпляра і виведення на ринок, відтак виробнику вигідніше укласти угоду з виплати компенсацій і не доводити до судового розгляду та в рази збільшувати трансакційні витрати. Переважання компенсаційних виплат підтверджує статистика патентних справ: судовий розгляд дістає лише 1% подібних справ, інші врегульовують позасудові угоди з виплати компенсацій [14].

Особливість стартових витрат на створення наукоємної продукції полягає в тому, що вони мають індивідуалізований характер, їх несуть суб'єкти, які генерують нові знання під час проведення ДіР. Сучасні ІКТ скоротили терміни виробництва продукції до годин, створення наукоємної продукції супроводжують високі постійні витрати і низькі змінні – найдорожчим є перший екземпляр, оскільки вже понесені трансформаційні витрати на генерування нових знань і трансакційні витрати на їх об'єктивізацію в патентуванні та підтримку захисту прав інтелектуальної власності, відносно дешево його відтворювати, експлуатуючи ефект масштабу. Відтак найважливішою проблемою у створенні й комерціалізації наукоємної продукції є фактор часу – швидкість трансформації ОПВ у новий інтелектуальний ресурс, господарське використання якого забезпечує створення наукоємної продукції, економічну реалізацію – успішна комерціалізація наукоємної продукції на нових ринках та отримання квазірентних доходів для подальшого нарощення її ритмічного випуску і збуту. Монопольний стан власника ОПВ має обмежений часовий період, де виникають проблеми захисту прав інтелектуальної власності, отже, дилема полягає в такому: чи встигне економічний агент створити наукоємну продукцію й новий ринок для її комерціалізації, чи зможе він самостійно забезпечити всі види трансформаційних і трансакційних витрат, що супроводжують створення як нової продукції з використанням інтелектуального ресурсу, так і нового ринку для економічної реалізації цього ресурсу.

За умов лавинного нарощення трансформаційних і трансакційних витрат у створенні та комерціалізації наукоємної продукції реальні можливості отримання доходів від самостійного залучення до економічного обігу нового інтелектуального ресурсу сформували ТНК унаслідок диверсифікації їх економічної діяльності та зміни спеціалізації на користь збільшення видів діяльності з надання послуг, зокрема фінансових. Саме ТНК створили й реалізували модель «закритих інновацій», каналами якої у другій половині XX ст. були створені й виведені на світовий ринок до 2/3 базисних технологічних інновацій і базисних продуктових інновацій. Сучасні ТНК формують майже половину загальносвітового наукового бюджету, що у 2006 р. перевищив 1 трлн дол. США, із 700 компаній з найбільшими витратами на ДіР, 98% належать до ТНК, загалом вони забезпечують освоєння 2/3 витрат на ДіР у бізнес-секторі [10, с. 308]. Корпорації формували свою діяльність з розробки, виробництва і

комерціалізації наукоємної продукції шляхом укріплення у глобальному масштабі внутрішніх вертикальних і горизонтальних зв'язків задля зменшення залежності компанії від зовнішнього середовища. Класичним прикладом вертикальної інтеграції Г. Іцковіц наводить приклад автомобільної імперії Г. Форда, який створив виробничий ланцюг повного циклу – від видобутку і переробки залізної руди до виробництва і продажів автомобілів [6, с. 95]. Водночас найвагоміший внесок ТНК у розвиток науково-технічної діяльності та її трансформації в інноваційну полягає у створенні світових ринків, які уможливили становлення наукоємних галузей. Появу більшості наукоємних товарів і нових видів економічної діяльності забезпечували саме велетенські ТНК: автомобілі – це «*Ford*», нейлон – «*DuPont*», напівпровідники – «*Bell*», комп'ютери – «*IBM*», програмне забезпечення – «*Microsoft*».

Інформаційний тип господарювання актуалізував перехід до нової концепції інноваційного розвитку – моделі «відкритих інновацій», яку охарактеризував Г. Чесбро [12]. Вона базується на множинності суб'єктів, що реалізують різні етапи інноваційного процесу, й активізації їх взаємодії в інноваційних процесах на мережевій основі. За організаційною моделлю «відкритих інновацій» новий інтелектуальний ресурс, в який трансформується ОПВ, може бути введений до економічного обігу іншим суб'єктом – у випадку, коли власник ОПВ через ліцензійну угоду дає дозвіл іншому економічному агенту використовувати цей ресурс на умовах виплати взаємно узгоджених компенсаційних платежів за використання об'єкта інтелектуальної власності та брати участь у перерозподілі квазірентних доходів, власник несе трансакційні витрати підтримання прав інтелектуальної власності.

У ліцензійній угоді між творцем нових наукових і технічних знань та їх користувачами формуються рентні за економічною природою відносини щодо спільного використання відтворюваного, тимчасово обмеженого нового інтелектуального ресурсу, використання якого у виробництві наукоємної продукції забезпечує отримання і розподіл квазірентних доходів – роялті та паушальних платежів. У ліцензійній угоді на квазірентні доходи ліцензіар претендує як власник інтелектуального ресурсу, це певний стартовий капітал, який ініціює капіталізацію витрат на його створення, а ліцензіати – як суб'єкти, що взяли на себе ризики інвестування випуску наукоємної продукції з використанням нового інтелектуального ресурсу. Це характеризує ціна ліцензії, що є монопольною і визначається часткою продавця в надприбутках її покупців. Отже, ціну на ОПВ не визначають затрати минулих періодів на його створення, її гранична межа є інформацією майбутнього, це сума надприбутків, яку можуть отримати за період використання прав на неї всі ліцензіати. Виплати по ліцензійних угодах є специфічним видом винагород, це премія за перетворення наукових і технічних знань на інтелектуальний ресурс, правом розпорядження якого ліцензіар поступається на користь ліцензіатів. Ліцензіар не втрачає своїх прав на використання предмету ліцензійної угоди, після закінчення дії ліцензійної угоди її обидві сторони є носіями формалізованих знань, створених однією з них. Поширення нових знань передбачає прирощення знань і стає передумовою збільшення квазірентних доходів від їх використання.

Застосування апарату цільової функції дає змогу з'ясувати механізм розподілу тягаря трансформаційних і трансакційних витрат між ліцензіаром і ліцензіатами, що уможливлює прискорення отримання ліцензіаром технологічної квазіренти у формі роялті та паушальних платежів, а також дає змогу спільно з квазірентними доходами ліцензіатів трансформувати їх у джерела фінансування наступних ДіР. Відтак цільова функція максимізації доходів від економічної реалізації ОПВ в обмеженому патентним захистом періоді досягається через формування мережі користувачів нового інтелектуального ресурсу, активізація взаємодії між її учасниками є умовою досягнення максимізації доходів як розширеного відтворення і мультиплікації джерел фінансування наступних ДіР. Це докорінно вирізняє поведінку суб'єктів науково-технічної діяльності в межах концепції «відкритих інновацій», що базується на активізації їх взаємодії із суб'єктами інноваційної діяльності на основі ліцензійних угод, де ліцензіар і ліцензіат об'єднують зусилля для науково-технічної й економічної кооперації на відплатній основі, по закінченню основної угоди спільні дії мають безоплатну основу в межах крос-ліцензії. Отже, економічні відносини між економічними агентами під час створення, уречевлення й комерціалізації наукових і технічних знань варто розглядати з позицій принципу методологічного колективізму.

Необхідність кооперації підприємств у науково-технічній сфері зумовлює не лише інформаційна асиметрія, але й особливості технологічної конкуренції щодо прискореної заміни старих технологій і техніки на нові. Підприємства обирають між різними варіантами нових технологій, патентні перегони супроводжує ризик, оскільки треба вибрати технологію, яка є безпечною і здатна швидко адаптуватися до підприємства, врахувавши при цьому певну кореляцію між технологіями як старими й новою, так і між новими. Відтак у агента виникає дилема: понести чи занадто багато, чи занадто мало витрат на ДіР. Витрати на ДіР будуть ефективні за умов отримання квазірентних доходів, що досягається у тривалому часовому періоді через патентування і ліцензійні операції, відтак досить складно постійно акумулювати кошти на власні ДіР.

Ліцензійні угоди з точки зору інституційного підходу є угодами творчої діяльності, що забезпечують особливий тип координації та правил взаємодії між економічними агентами, де всі дії інтерпретуються в контексті їх оригінальності та неповторності. Водночас ліцензійна угода як інститут, що задає «правила гри» у взаємодії ліцензіара і ліцензіатів, ефективна лише за умов зростання кількості економічних агентів, які слідують встановленим правилам, а також активізації їх взаємодії. За умов обмеженої кількості економічних агентів, що слідують цьому інституту, бажаний ефект від їх взаємодії не спостерігається. У науковій літературі це

розглядається як приклад органічної еволюції шляхом формування нових координаційних структур. Факторами ефективності подібних структур є час закріплення нового типу ринкової поведінки економічних агентів у декількох поколіннях індивідів і чисельність індивідів, які обрали таку поведінку [18, p. 39]. За умов закріплення поведінки внаслідок застосування нової технології виникає «технологічна траєкторія», що визначає поведінку економічного агента не *a priori*, а стає «залежною від пройденого шляху» (англ. *path-dependency*).

Організаційну форму втілення ліцензійних угод на рівні ТНК формують технологічні альянси. Дослідники вважають, що етап транснаціоналізації у сфері ДіР майже завершився, розпочався етап глобалізації, який втілюють стратегічні технологічні альянси. У 1968–1998 рр. у світі було створено 10 тисяч стратегічних технологічних альянсів, що об'єднали 3,5 тисяч ТНК. Наприкінці XX – початку XXI ст. удвічі зросла кількість потужних технологічних альянсів (від понад 300 до 600). Як стверджують експерти, із середини 1980-х рр. на формування технологічних альянсів спрямовано понад 3/5 загального обсягу прямих іноземних інвестицій у межах США, ЄС, Японії [7, с. 223]. За даними ООН, саме ТНК демонструють випереджальні темпи зростання доходів від ліцензійної торгівлі порівняно з динамікою експорту товарів і послуг: у 1982–2013 рр. обсяги надходжень від роялті та ліцензійних платежів зросли у 28 разів (від 9 до 259 млрд дол.), тоді як зростання експортних надходжень перевищило десять разів, а частка продажів ТНК у світовому ВВП зросла удвічі – від 23,5% до 46,5% [1, с. 5; 2, с. 10; 3, с. 10–14].

Стратегічні альянси охоплюють усі типи компаній, серед їх учасників є як ТНК, так і представники малого бізнесу практично з усіх видів економічної діяльності. Альянси не покликані створювати єдину структуру на основі єдності цілей усіх учасників, їм притаманна наявність декількох керівних центрів. При цьому угоди про спільні ДіР надають партнерам більшу свободу дій і можливостей задля прискорення створення нових видів технологій, що активізує розвиток нових технологій більше, ніж жорстка конкуренція. Технологічні альянси дають змогу знизити трансакційні витрати відбору з кола потенційних виробників наукоємної продукції у глобальному масштабі тих економічних агентів, які здатні забезпечити високу якість виробництва продукції на основі нового інтелектуального ресурсу й налагодити її ритмічний випуск під час дії патентного захисту. Відносини науково-технічного співробітництва, які формуються в межах ліцензійних угод, стали масовим економічним явищем світового масштабу, закріплюючи новий тип економічної поведінки суб'єктів ДіР через активізацію взаємодії бізнес-сектора з установами державного сектора ДіР і сектора вищої освіти, втілюючи модель «відкритих інновацій».

Відтак у моделі «відкритих інновацій» інститут патентування поруч з функцією стимулювання дослідницької активності власника патенту здобуває функцію каталізатора інноваційної активності суб'єктів ДіР через технологічну співпрацю у межах ліцензійних угод, що забезпечує формування мережі користувачів нового інтелектуального ресурсу та уможливлює спільний розподіл тягаря трансформаційних і трансакційних витрат створення і комерціалізації наукоємної продукції.

Теоретичні узагальнення підтверджують емпіричні дані інституційної структури суб'єктів ДіР і джерел їх фінансування у країнах ОЕСР (*табл. 2*). Так, у підприємницькому секторі ДіР розвинених країн на початок XXI ст. зайняті 2/3 від загальної чисельності фахівців у сфері ДіР, у бізнес-секторі ДіР країн – лідерів за розмірами наукового бюджету (це США, Японія, Китай, які формують майже 70% світового бюджету на ДіР) і більшості розвинених країн досягнуто найвищої концентрації дослідників у розрахунку на 10 тис. зайнятих порівняно з державним сектором чи сектором вищої освіти, у більшості розвинених країн бізнес-сектор забезпечує від 2/3 до 3/4 сукупних витрат на ДіР.

Джерелом інституційних змін щодо концентрації суб'єктів ДіР у підприємницькому секторі та його перетворенням на домінуюче джерело фінансування є прискорення розвитку світового ринку ОПВ. Це засвідчують прискорена динаміка світової торгівлі ліцензіями: уп'ятеро збільшилася кількість країн – суб'єктів світової ліцензійної торгівлі – від 22 країн у 1960 р. до 100 країн світу у 2005 р. [9, с. 28], у 2008–2013 рр. обсяги світового ринку ОПВ зросли від 369 млрд дол. до 519 млрд дол. [19]. Комерціалізація ОПВ має випереджальну динаміку щодо зростання темпів патентування: якщо за даними ВОІВ подвоєння кількості наданих патентів відбулося впродовж 1990–2010 рр. [20], то за даними Світового банку у цей самий період світова ліцензійна торгівля зросла у понад шість разів [19]. А темп динаміки комерційних трансакцій по патентах і ліцензіях американських корпорацій, за даними Г. Чесбро, становить 12% на рік [12, с. 251].

Ефективним результатом технологічних альянсів є спільне патентування, що в першому десятиліттi XXI ст. досягло значних масштабів і динаміки зростання. Дані *табл. 3* показують частку патентів за участі іноземного партнера в загальній кількості економічно активних патентів у країні (у середньому в ОЕСР у 2009–2011 рр. вона становить 7%, в ЄС-28 цей показник перевищив 10%, для Бельгії, Швейцарії й Ірландії він перевищив 20%) і динаміку цього показника у 1999–2011 рр. [17]. Нині кількість патентів, отриманих за участі іноземного партнера, обраховується десятками тисяч, і це економічно активні патенти – вони введені до господарського та економічного обігу через випуск наукоємної продукції або ліцензійні угоди.

Активізацію економічного використання ОПВ засвідчують середньорічні темпи зростання міжнародних потоків роялті та ліцензійних платежів, що у 2000–2011 рр. по країнах ОЕСР становили 10%, в Індії та Китаї – відповідно 21,5% і 28,2%.

Це дає підстави для висновку про активізацію ТНК у розширенні міжнародного співробітництва у винахідницькій діяльності, посилення її спрямованості на комерціалізацію ОПВ і технологічний трансфер, що прискорює глобалізаційні тенденції у сфері ДіР та за-

Таблиця 2

Інституційна структура зайнятості та фінансування ДіР у країнах ОЕСР

Країна / Рік або період	США	Китай	Японія	Німеччина	Південна Корея	Франція	Велика Британія	Канада	Італія	Австралія	Норвегія	Фінляндія	Швеція	Бельгія	Ірландія	Іспанія	Португалія	Ізраїль
Дослідники у державному секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб																		
2007–2008	…	2,8	5,2	12,2	6,6	50,2	2,8	52,0	6,7	7,6	48,6	96,3	3,3	6,4	2,9	12,6	6,7	…
Дослідники у підприємницькому секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб																		
2007–2008	76,2	9,1	77,8	44,6	77,6	26,7	27,2	28,4	15,4	24,7	35,2	50,1	64,9	39,3	40,4	24,1	21,6	…
Частка дослідників підприємницького сектора, % від загальної чисельності національних дослідників																		
2011	…	62,1	74,8	57,8	77,4	58,4	32,8	59,9	38,6	29,9	47,3	57,4	60,4	46,8	49,5	34,5	22,4	…
Дослідники у секторі вищої освіти, на 10 тис. зайнятих осіб																		
2007–2008	…	2,9	19,7	20,5	14,7	10,6	50,9	5,1	17,3	48,9	17,1	18,4	36,4	37,5	33,9	33,0	55,9	…
Частка дослідників сектора вищої освіти, % від загальної чисельності національних дослідників																		
2011	…	18,9	19,2	26,7	14,1	29,3	62,3	33,4	41	57,8	35,8	29,9	34,9	45,1	37,1	47,7	61,4	…
Дослідники у підприємницькому секторі ДіР, на 10 тис. зайнятих осіб у промисловості																		
1999	101,1	…	93,8	52,2	36,6	45,5	41,0	50,1	15,5	22,1	63,6	108,3	81,6	56,0	40,6	12,0	4,9	…
2007–2009	104,8	…	112,0	60,6	90,8	71,6	36,8	66,2	20,6	31,3	75,3	138,0	97,2	56,9	53,3	30,6	26,4	…
Частка дослідників державного сектора ДіР, % від загальної чисельності національних дослідників																		
2003	…	…	5,2	14,4	7,9	12,7	4,4	6,0	19,9	10,4	15,9	11,3	4,7	6,6	5,5	16,7	17,0	…
2011	…	19	4,9	15,5	7,3	11,2	3,4	6,4	16,4	8,9	16,9	11,6	4,3	7,4	3,6	17,6	4,7	…
Наукоємність ВВП, %																		
1999	2,64	0,76	3,02	2,40	2,17	2,16	1,82	1,80	1,02	1,47	1,64	3,17	3,58	1,94	1,18	0,86	0,69	3,52
2009	2,79	1,7	3,33	2,78	3,36	2,21	1,85	1,92	1,27	2,21	1,76	3,96	3,62	1,96	1,79	1,38	1,66	4,28
Державні витрати на ДіР, % ВВП																		
2007	1,02	0,42	0,7	0,76	0,84	0,76	0,73	0,6	0,61	0,85	0,71	0,96	0,8	0,6	0,52	1,06	0,78	…
Витрати підприємницького сектора на ДіР, % ВВП																		
2009	2,02	1,25	2,53	1,88	2,53	1,37	1,12	1,00	0,65	1,35	0,91	2,83	2,55	1,32	1,17	0,72	0,77	3,42
Витрати вищої освіти на ДіР, % ВВП																		
2009	0,36	0,14	0,45	0,49	0,37	0,45	0,52	0,72	0,40	0,54	0,56	0,75	0,91	0,46	0,52	0,39	0,59	0,54
Пряме державне фінансування ДіР у підприємницькому секторі, % від ДіР, які виконує підприємницький сектор																		
2001	8,37	6,84	1,40	6,69	8,06	8,42	7,84	3,56	14,85	4,90	8,23	3,41	5,80	5,92	2,78	9,51	2,09	8,41
2011	13,84	4,38	1,05	4,46	6,06	8,51	8,61	3,93	5,89	1,81	9,74	2,85	5,04	6,58	5,92	16,59	4,33	4,92

Примітка: «…» – дані не доступні.

Джерело: складено за [15–17; 19].

Таблиця 3

Інтернаціоналізація винахідницької діяльності та економічної реалізації об'єктів промислової власності

Бельгія	Швейцарія	Ірландія	Польща	Угорщина	Канада	Сінгапур	Велика Британія	Індія	Австрія	Україна	Данія	РФ	Швеція	ЄС 28	Фінляндія	Франція	Нідерланди	Норвегія	Німеччина	Австралія	Ізраїль	Іспанія	Італія	ОЕСР	США	Китай	КНДР	Японія
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ ПАТЕНТІВ У КРАЇНІ, тис. (2009–2011 рр.)																												
3,2	**6,2**	**1,0**	**0,7**	**0,6**	**7,5**	**1,7**	**15,1**	**4,5**	**3,6**	**0,4**	**3,1**	**2,5**	**7,6**	**129,6**	**4,1**	**19,3**	**8,4**	**1,9**	**47,3**	**4,8**	**4,5**	**4,9**	**8,4**	**396**	**119,1**	**36,4**	**24,8**	**95,0**
Міжнародне співробітництво у винахідницькій активності: частка патентів, отриманих у результаті міжнародного співробітництва, у загальній кількості економічно активних патентів, % (1999–2001 рр.)																												
24,1	21,5	15,5	15,5	12,4	14,7	16,2	11,1	15,5	15,2	…	10,3	14,9	7,9	9,5	7,2	9,8	7,2	9,1	8,2	6,5	8,1	9,9	8,3	7,1	5,4	5,9	2,3	2,3
Міжнародне співробітництво у винахідницькій активності: частка патентів, отриманих у результаті міжнародного співробітництва, у загальній кількості економічно активних патентів, % (2009–2011 рр.)																												
23,8	23,4	20,1	18,4	17,5	17,1	16,3	13,7	13,3	13,1	12,9	12,8	11,8	10,5	10,5	10,2	9,6	9,5	9,5	8,9	8,4	8,0	7,4	7,0	6,8	6,7	4,3	1,7	1,0
Середньорічні темпи зростання міжнародних потоків роялті та ліцензійних платежів, % (2000–2011 рр.)																												
16,8	21,2	17,2	16,5	22,7	9,0	…	4,3	21,5	10,3	…	13,9	36,7	10,5	…	15,3	17,1	19,5	8,4	11,9	10,8	14,2	5,5	5,0	10,1	8,4	28,2	12,3	9,0
Середньорічні темпи зростання ВВП, % (2000–2011 рр.)																												
8,5	7,9	7,7	10,4	10,0	8,7	4,6	5,6	12,7	6,2	…	4,8	22,5	6,9	…	6,5	5,9	5,9	9,7	4,9	11,7	7,1	8,0	7,7	5,0	4,1	17,4	8,2	2,6
Частка високотехнологічного експорту, % у загальних обсягах експорту, 2012 р.																												
11,4	25,8	22,6	7,0	18,1	12,4	45,3	21,7	6,6	12,8	6,3	14,2	8,4	13,4	15,5	8,5	25,4	20,1	18,9	15,8	12,7	15,8	7,0	7,1	16,5	17,8	26,3	26,2	17,4

Примітка: «…» – дані не доступні.

Джерело: складено за [17].

безпечує планетарний масштаб трансформації науково-технічної діяльності в інноваційну. Своєю чергою, глобалізація ДіР зумовлює й певні інституційні проблеми – потребу в уніфікації стандартів освіти і наукових ступенів, нові підходи до міграції фахівців вищої кваліфікації, регулювання конкуренції у сфері науково-технічної діяльності. Коли ТНК створює ДіР-підрозділ за кордоном, встановлюються зв'язки з місцевими університетами, державними лабораторіями через гранти, спільні ДіР і партнерство. Тривала взаємодія призводить до поступового посилення впливу ТНК на систему національних ДіР і освіту, які закладають основи державності. Каналами ДіР-підрозділів ТНК відбувається неминучий відтік науково-технічної інформації та наукових кадрів. Позитивний аспект впливу глобалізації у сфері ДіР полягає в тому, що місцеві університети й дослідницькі колективи отримують доступ до потужних інтелектуальних і фінансових ресурсів ТНК. Можливі й негативні ефекти щодо послаблення національного науково-технічного потенціалу і конкурентоспроможності національної економіки внаслідок технологічного трансферу та звуження національної бази ДіР через наростання дефіциту наукових кадрів унаслідок їх імміграції. Отже, розосередження в інших країнах ДіР каналами ТНК має як позитивні, так і негативні ефекти та характеризується розширенням обсягів і прискоренням науково-технічної кооперації між розвиненими країнами.

Водночас нову якість економічної реалізації ОПВ на основі ліцензійних угод забезпечують провідні дослідницькі організації з бюджетним фінансуванням, що активізує технологічний трансфер у взаємодії з бізнес-сектором. У розвинених країнах (США, Німеччина, Франція, Австралія, Велика Британія) наприкінці 1990-х рр. державні наукові центри й інститути сформували власні портфелі ліцензій у кооперації з промисловими корпораціями, їх доходи від комерціалізації ОПВ забезпечують вагому частку їх річного бюджету (до 4%). Так, Французький інститут здоров'я і медичних досліджень, де зайняті 2,1 тис. дослідників, наприкінці минулого століття налічував у портфелі охоронних документів понад 300 національних патентів і понад 1100 міжнародних патентів, економічну реалізацію через продаж ліцензій дістали 17% із них, а річні доходи від ліцензування досягли майже 9 млн євро. В Італії CNR (Національна дослідницька рада) комерціалізувала понад 17% із 550 патентів, в Іспанії CSIC (Вища рада з наукових досліджень) комерціалізувала 1/3 із 660 патентів. У Великій Британії патентний портфель наукової установи DERA налічував 6 тис. патентів, з них уже 10% комерціалізовано. У Німеччині частка економічно активних патентів у загальному портфелі патентів Товариства Фраунгофера перевищила 20%. У секторі вищої освіти прогресивну практику комерціалізації патентів мають американські дослідницькі університети. Так, у 2007 р. портфель економічно активних винаходів інноваційного лідера – Каліфорнійського університету – склав 8 272 патенти, лише впродовж одного року укладено 440 ліцензійних угод, надходження від роялті досягли 100 млн дол. США. У Колумбійському університеті щорічно отримують до 300 патентів на винаходи та укладають майже 70 ліцензійних угод, у 2006 р. доходи від ліцензування досягли 230 млн дол. США, перевищивши економічні показники університету – лідера винахідницької активності у понад два рази. У Стенфордському університеті статус «активних» у портфелі з 2,5 тис. патентів мають 940 охоронних документи, доходи роялті від яких у 2006 р. склали понад 50 млн дол. США [5, с. 271–272].

У XXI ст. найважливішим партнером у технологічному трансфері бізнес-сектора ДіР стали дослідницькі університети. Це інноваційні центри, які проводять активну політику спільних досліджень з промисловими корпораціями та державними лабораторіями, утворюючи альянси чи беручи участь у державно-приватних партнерствах. Навколо них формується інноваційна інфраструктура, яка уможливлює реалізацію функції ефективного власника об'єктів інтелектуальної власності, що забезпечують спеціально створені відділи технологічного трансферу. На переконання Г. Іцковіца, яке повністю поділяє автор даної статті, економічні ефекти технологічного трансферу університетів полягають у тому, що доходи від комерціалізації ОПВ постають новим джерелом фінансування подальших наукових досліджень [6, с. 152].

Попри те, що, за даними ВОІВ, Україна все іще входить у ТОП-50 країн світу з високою винахідницькою активністю, щорічно кількість отриманих патентів зменшується (від 4,8 тис. патентів у 1995 р. до 2,6 тис. у 2011 р. [21]) і в сукупності відповідає портфелю нових патентів декількох американських університетів. Україну вирізняє насамперед спадна динаміка патентування за міжнародною процедурою на тлі зростання кількості охоронних документів за національною процедурою. У зростанні втричі кількісних показників винахідницької активності у 1995–2014 рр. половину патентів у 1995 р. отримано за міжнародною процедурою, у 2010–2014 рр. кількість патентів від іноземних патентних відомств скоротилася до декількох десятків, а міжнародні патенти (PCT) становили дві-три одиниці. Світові показники винахідницької активності резидентів у 1995–2014 рр. зросли у понад два рази, тоді як кількість заявок на патенти за міжнародною процедурою від вітчизняних резидентів зменшилася вдвічі, а частка України у світових обсягах поданих резидентами заявок на патенти за міжнародною процедурою у цей період знизилася в понад чотири рази: від 0,71% до 0,18%, відтак частка отриманих українськими заявниками міжнародних патентів (PCT) у світових обсягах міжнародних патентів зменшилася від 1,7% у 2000 р. до 0,28% у 2014 р. [21]. Тоді як відносний показник кількості патентних заявок на винаходи в розрахунку на 1 млн дол. витрат на ДіР, за розрахунками автора, зріс від 1,9 до 2,6 заявки.

Аналіз динаміки українського сегмента світового ринку ОПВ у 2005–2015 рр. дає змогу зробити висновок про зміну тенденції активізації партнерської взаємодії у сфері інтелектуальної власності на зворотну. Як свідчать дані Державної служби статистики України, у 2005–2014 рр. надходження від експорту роялті та ліцензійних послуг істотно зросли – майже вдесятеро (від 9,7 млрд

дол. США у 2005 р. до 97,5 млрд дол. США 2014 р.), тоді як у 2015 р. відбувся різкий спад майже удвічі – до 50,9 млрд дол. США. Зростання обсягів імпортних операцій послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, становило майже чотири рази (від 209,9 млрд дол. США у 2005 р. до 839,3 млрд дол. США у 2013 р., у 2015 р. вони знизилися майже утричі – до 301,6 млрд дол. США) [1]. На тлі позитивної тенденції скорочення втричі від'ємного сальдо технологічного балансу України (–250,7 млрд дол. США у 2015 р. попри –756,5 млрд дол. США у 2013 р.), експорт й імпорт операцій послуг, пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, має спадну динаміку.

В Україні комерціалізацію ОПВ науковими установами вирізняє несистемний характер, на відміну від прогресивної практики розвинених країн, де державні дослідницькі центри як головні розпорядники державного бюджету ДіР з 1990-х рр. здійснюють активну політику комерціалізації портфеля ОПВ – частка економічно активних патентів перебуває в діапазоні 10–30%, а квазірентні доходи від їх економічної реалізації сягають майже 1 тис. дол. у розрахунку на одного зайнятого дослідника. У системі НАН України, головного розпорядника держаного наукового бюджету країни, економічно активним є лише один відсоток сукупного портфеля ОПВ, у секторі вищої освіти загальна кількість щорічно укладених ліцензійних угод коливається від 30 до 50.

ВИСНОВКИ

З переходом до інформаційного суспільства відбувається гібридне збагачення економічних функцій патентування, що постає інституційною платформою для технологічної співпраці у моделі «відкритих інновацій» та активізує економічні відносини в межах ліцензійних угод. За економічною природою відносини, які формуються в межах ліцензійної угоди, є рентними і базуються на використанні відтворюваних, тимчасово обмежених інтелектуальних ресурсів задля спільного отримання і розподілу квазірентних доходів. Механізм ліцензійних угод утворює економічну платформу для активізації науково-технічного співробітництва через розподіл тягаря трансформаційних і трансакційних витрат між ліцензіаром і ліцензіатами, уможливлює перерозподіл квазірентних доходів й отримання ліцензіаром технологічної квазіренти у формі роялті та паушальних платежів. Відтак реалізація цільової функції максимізації доходів від уведення до господарського обігу ОПВ в обмеженому часовому періоді об'єктивізує створення мережі користувачів нового інтелектуального ресурсу. У моделі «закритих інновацій» інституційні ефекти ТНК полягали не лише у створенні механізму акумулювання й перерозподілу інвестиційних ресурсів з національних і міжнародних ринків капіталу для генерування ОПВ та їх економічної реалізації через випуск і комерціалізацію наукоємної продукції, але насамперед у створенні нових світових ринків, де уможливлено глобальний масштаб отримання квазірентних доходів від економічної реалізації ОПВ і розширення попиту на наукоємну продукцію завдяки її адаптації до місцевих вимог. В інформаційному суспільстві, в моделі «відкритих інновацій» економічна роль ТНК полягає у формуванні глобальних мереж користувачів нових інтелектуальних ресурсів у межах технологічних альянсів як організаційної форми технологічного трансферу. В Україні поки що інститут патентування частково реалізує функцію стимулювання генераторів нових наукових і технічних знань, насамперед у правовій площині як фіксатора суб'єкта прав інтелектуальної власності, тоді як економічна реалізація цих прав не входить до кола пріоритетних цілей власників патентів, що зумовлене несформованістю інституційного середовища моделі «відкритих інновацій». ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Доклад о мировых инвестициях, 2005 год. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор. М.: Весь мир, 2005. 63 с.

3. Доклад о мировых инвестициях, 2014 год. Инвестиции в достижение ЦУР: план действий. Обзор/пер. с англ./Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк, Женева, 2014. 51 с.

4. Жилінська О., Фірсова С. Витрати комерціалізації наукоємної продукції у контексті маркетингових теорій дифузії інновацій. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Серія: Економіка. 2015. Вип. 7 (172). С. 6–13.

5. Исследовательские университеты США: механизмы интеграции науки и образования/под. ред. проф. В. Б. Супяна. М.: Магистр, 2012. 399 с.

6. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии/пер. с англ. под ред. А. Ф. Уварова. Томск: Изд-во Томск. гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. 238 с.

7. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет/под ред. И. С. Королева. М.: Экономистъ, 2003. 604 с.

8. Мур Дж. А. Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю/пер. Н. Макарова. М.: ИД «Вильямс», 2006. 208 с.

9. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. 512 с.

10. Новая экономика/под ред. проф. Е. Ф. Авдокушкина, проф. В. С. Сизова. М.: Магистр, 2012. 543 с.

11. Роджерс Э. Принятие и диффузия нового продукта // Классика маркетинга. СПб.: ИД «Питер», 2001. С. 243–265.

12. Чесбро Г. Открытые инновации/пер. с англ. В. Н. Егорова. М.: Поколение, 2007. 336 с.

13. Шерер Ф. М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М.: ИНФРА-М, 1997. 698 с.

14. Margiano, R. D. Cost and Duration of Patent Litigation // Managing Intellectual Property. URL: http://www.managingip.com/Article/2089405/Cost-and-duration-of-patent-litigation.html

15. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009. URL: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2009-en

16. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011. URL: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en

17. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. URL: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en

18. Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: University Press, 1981. 177 p.

19. The World Bank. URL: http://www.worldbank.org/

20. World Development Indicators // The World Bank. Washington, 2000. P. 304–307.

21. WIPO Patent Report: Statistics on Worldwide Patent Activity // World Intellectual Property Organization (WIPO). Resources. URL: http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/

REFERENCES

Chesbro, G. *Otkrytyye innovatsii* [Open innovation]. Moscow: Pokoleniye, 2007.

Doklad o mirovykh investitsiyakh, 2005 god. Transnatsionalnyye korporatsii i internatsionalizatsiya NIOKR. Obzor [The world investment report, 2005. Transnational corporations and the internationalization of R & d activities. Overview]. Moscow: Ves mir, 2005.

Doklad o mirovykh investitsiyakh, 2014 god. Investitsii v dostizheniye TsUR: plan deystviy. Obzor [The world investment report, 2014. Investing in the sdgs: an action plan. Overview]. New York, Zheneva: Organizatsiya Obedinennykh Natsiy, 2014.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofitsiinyi veb-sait. http://www.ukrstat.gov.ua

Issledovatelskiye universitety SShA: mekhanizmy integratsii nauki i obrazovaniya [Research universities of the United States: mechanisms of integration of science and education]. Moscow: Magistr, 2012.

Itskovits, G. *Troynaya spiral. Universitety – predpriyatiya – gosudarstvo. Innovatsii v deystvii* [Triple helix. Universities – enterprises – state. Innovation in action]. Tomsk: Izd-vo Tomsk. gos. un-ta sistem upr. i radioelektroniki, 2010.

Mirovaya ekonomika: globalnyye tendentsii za 100 let [The world economy: global trends over 100 years]. Moscow: Ekonomist, 2003.

Mur, Dzh. A. *Preodoleniye propasti. Marketing i prodazha khaytek-tovarov massovomu potrebitelyu* [The overcoming of the abyss. Marketing and selling high-tech products to the mass consumer]. Moscow: Vilyams, 2006.

Mukhopad, V. I. *Kommertsializatsiya intellektualnoy sobstvennosti* [Commercialization of intellectual property]. Moscow: Magistr; INFRA-M, 2010.

Margiano, R. D. "Cost and Duration of Patent Litigation". Managing Intellectual Property. http://www.managingip.com/Article/2089405/Cost-and-duration-of-patent-litigation.html

Novaya ekonomika [The new economy]. Moscow: Magistr, 2012.

"OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009". http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2009-en

"OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011". http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-en

"OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013". http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en

Rodzhers, E. "Prinyatiye i diffuziya novogo produkta" [The adoption and diffusion of a new product]. In *Klassika marketinga*, 243-265. St. Petersburg: Piter, 2001.

Sherer, F. M., and Ross, D. *Struktura otraslevykh rynkov* [The structure of industrial markets]. Moscow: INFRA-M, 1997.

Schotter, A. *The Economic Theory of Social Institutions.* Cambridge: University Press, 1981.

The World Bank. http://www.worldbank.org/

"World Development Indicators". In *The World Bank*, 304-307. Washington, 2000.

"WIPO Patent Report: Statistics on Worldwide Patent Activity". World Intellectual Property Organization (WIPO). Resources. http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/

Zhylinska, O., and Firsova, S. "Vytraty komertsializatsii naukoiemnoi produktsii u konteksti marketynhovykh teorii dyfuzii innovatsii" [The costs of commercialization of high technology products in the context of marketing theories, diffusion of innovations]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. Seriia: Ekonomika, no. 7(172) (2015): 6-13.

УДК 330.1:339.9–047.52

МОНОЦЕНТРИЧНІСТЬ І ПОЛІЦЕНТРИЧНІСТЬ ЯК СУЧАСНІ ВИЯВИ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ОПОСЕРЕДКУВАННЯ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© 2016 **ДЕЙНЕКА Т. А.**

УДК 330.1:339.9–047.52

Дейнека Т. А. Моноцентричність і поліцентричність як сучасні вияви суперечностей інституціонального опосередкування розвитку світової економіки

Метою публікації є дослідження моделей універсуму та поліверсуму в сучасному вияві явищ моноцентричності та поліцентричності інституціоналізації міжнародних економічних відносин. Описано теоретичний підхід до пояснення процесів, які відбуваються нині в інституціональному середовищі міжнародних економічних відносин. З'ясовано, що він полягає у визначенні онтології сучасного світового порядку, моделей його інституціоналізації та способів встановлення. Показано, що сучасний період інституціоналізації міжнародних економічних відносин є суперечливим через відсутність балансу сил, сформованого на основі певного варіанта усталеної світової інституціональної практики. Виявлено, що у відносинах між економічно розвиненими країнами та країнами, економіка яких швидко зростає, чітко простежується боротьба за збереження статусу приналежності до ядра світової економічної системи / отримання статусу центрів нового світового устрою.

Ключові слова: *моноцентризм, поліцентризм, суперечність, інституціоналізація міжнародних економічних відносин.*
Рис.: *2.* ***Бібл.:*** *15.*

Дейнека Тетяна Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Україна)*
E-mail: *me.puet@yandex.ua*

УДК 330.1:339.9–047.52

Дейнека Т. А. Моноцентричность и полицентричность как современные проявления противоречий институционального опосредования развития мировой экономики

Целью публикации является исследование моделей универсума и поливерсума в современном выражении явлений моноцентричности и полицентричности институционализации международных экономических отношений. Описан теоретический подход к объяснению процессов, которые происходят в настоящее время в институциональной среде международных экономических отношений. Выяснено, что он состоит в определении онтологии современного мирового порядка, моделей его институционализации и способов установления. Показано, что современный период институционализации международных экономических отношений является противоречивым вследствие отсутствия баланса сил, сформированного на основе определенного варианта устойчивой мировой институциональной практики. Определено, что в отношениях между экономически развитыми странами и странами с быстро растущей экономикой четко прослеживается борьба за сохранение статуса принадлежности к ядру мировой экономической системы / приобретение статуса центров нового мироустройства.

Ключевые слова: *моноцентризм, полицентризм, противоречие, институционализация международных экономических отношений.*
Рис.: *2.* ***Библ.:*** *15.*

Дейнека Татьяна Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Коваля, 3, Полтава, 36014, Украина)*
E-mail: *me.puet@yandex.ua*

UDC 330.1:339.9–047.52

Deyneka T. A. Monocentricity and Polycentricity as the Contemporary Manifestations of Contradictions of the Institutional Mediation in the Development of Global Economy

The article is aimed at investigating the models of universum and polyversum as the contemporary manifestations of phenomena of monocentricity and polycentricity in terms of institutionalization of the international economic relations. A theoretical approach to explaining the processes that occur in the present in the institutional environment of the international economic relations has been described. Is has been found that it consists of defining the ontology of the contemporary world order, models of its institutionalization, and ways of establishing. It has been shown that the modern period of institutionalization of the international economic relations appears controversial due to the lack of balance of powers, formed on the basis of a certain version of the sustainable world institutional practice. It has been determined that in the relations between the economically developed countries and those with rapidly growing economies one can clearly observe the struggle for preservation of the status of belonging to the core of the world economic system / acquisition of the status of one of the centers of the new world order.

Keywords: *monocentrism, polycentrism, contradiction, institutionalization of the international economic relations.*
Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *15.*

Deyneka Tetyana A. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics, Poltava University of Economics and Trade (3 Kovalia Str., Poltava, 36014, Ukraine)*
E-mail: *me.puet@yandex.ua*

Сучасний період розвитку економіки та світу є надзвичайно нестабільним. Це пов'язано з тим, що після розпаду світової соціалістичної системи, коли перестав існувати двополярний порядок, не сформувалась інша інституціонально стійка система. Нинішній етап розвитку світового суспільства – це період двох різноспрямованих тенденцій: моноцентричної та поліцентричної. Сутність кожної з них суперечлива, а отже, і реалізація кожного з трендів може бути для глобалізованого суспільства як корисною (такою, що забезпечує прогрес розвитку соціуму), так і загрозливою (такою, що спричиняє застій або регрес).

Процеси, які відбуваються в планетарному соціумі та, зокрема, в його економічній системі, сучасна наука досліджує дуже активно. У роботах вітчизняних науковців окреслено широке коло проблем стосовно єдності та суперечності процесів, що виникають у суспільстві, державі та економіці (Геєць В. [1]), тенденцій, асиметрій та регулювання в умовах глобального економічного розвитку (Колот А., Лук'яненко Д., Поручник А., Сіденко В., Столярчук Я., Філіпенко А. [2]), еволюції світ-системи глобалізму (О. Білорус, Гаврилюк О., Чернецька О. [3]), нового світового економічного порядку та глобальних викликів для України (Булатова О., Козак Ю., Козюк В.,

Крисоватий А., Савельєв Є. [4]), принципів становлення, функціонування, регулювання та розвитку глобальної економіки (Куцик П., Ковтун О., Башнянин Г. [5]) та ін.

Разом з цим проблематика інституціонального опосередкування міжнародних економічних відносин ще довго залишатиметься серед найбільш актуальних, зважаючи на відсутність їх регуляторної визначеності, що, своєю чергою, тісно пов'язано із суперечностями розвитку світової системи та викликами суспільству. Інституціональні новації є необхідними та закономірними, оскільки змістовно змінюється система міжнародних відносин, геополітичний і геоекономічний статус окремих держав та інших глобальних акторів. Отже, процеси та явища, які почали виникати під впливом глобалізації, та особливо активно розвиватися, починаючи з 80-х років XX ст., вимагають перегляду підходів до їх інституціонального опосередкування.

Мета статті – дослідити моделі універсуму та поліверсуму в сучасному вияві явищ моноцентричності та поліцентричності інституціоналізації міжнародних економічних відносин.

Інституціоналізація міжнародних економічних відносин передбачає існування світового економічного порядку в його певній формі. У теорії інституціоналізму напрацьовано та узагальнено три основні підходи до пояснення можливості його встановлення: за допомогою сформованих суспільством організацій (структурний підхід), на основі взаємодії раціональних індивідів (економічний підхід) і в результаті соціальних інтеракцій, унаслідок яких порядок виступає як продукт соціального конструювання (соціально-конструктивістський підхід) (*рис. 1*).

Теоретичні моделі, які описують специфіку інституціоналізації порядку в рамках сучасних міжнародних відносин, – полярні. Розбіжність трактування світового порядку за ними здійснюється на основі уявлення про названий порядок або як про єдине ціле («*universum*»), або як про його множинність («*pluriversum*»).

Теорія світової політії (*World Polity Theory*) є однією з теорій глобалізації, яка найбільш наочно демонструє принцип універсуму. Світова політія – це створення універсальної цінності на основі правил, «фреймів» («рамок») і моделей спільного життя планетарного соціуму. Визначальною ідеєю світової політії є ідеологія неолібералізму, яка в глобальному суспільстві втілюється як парадигма організації життя в цілому – економічного, політичного, ідеологічного тощо. Основою світового устрою на базі неоліберальної конструкції є концепт «глобального суспільства». Основним інструментом для досягнення відмови від звичайної «картини світу» [1], яку утворює система взаємодіючих суверенних держав, та організації натомість транснаціонального суспільства, є неурядові організації. Вони за нейтралітету національних держав розробляють глобальні (однакові для всіх) правила та процедури. На завершальному етапі (коли ідеологія «глобального суспільства» стає домінуючою) зникають національні кордони та відбувається перехід до єдиної світової держави [8].

Теорія багатополярності, яка протистоїть теоріям глобалізації та, зокрема, теорії світової політії, нині лише формується. Засновуючись на порівнянні потенціалів США та Європи, з одного боку, та зростаючих центрів нової сили (Китай, Індія, країни Латинської Америки тощо), з іншого, теорія багатополярності обґрунтовує імовірність зміни логіки подальших процесів, які визначають глобальну архітектуру сил у планетарному масштабі – в політиці, економіці, енергетиці, демографії, культурі та ін. Багатополярний світ становить радикальну альтернативу однополярному світу в тому, що наполягає на наявності декількох незалежних і суверенних центрів прийняття глобальних стратегічних рішень на планетарному рівні [7, с. 15; 31].

Моноцентричність, яка заснована на принципі монополії управління, наділена перевагою стійкості

[1] Тут у сенсі: всеохоплююча характеристика глобалізованого світу та колективного уявлення про нього.

Відтворення / трансформація світового порядку	
Способи встановлення інституціолізованого світового порядку	1) як еквілібріум, досягнутий за взаємодії та взаємної згоди сторін; 2) як результат боротьби за владу, встановлений стороною, яка здобула перемогу
Основні моделі інституціоналізації світового порядку	1) світова політія (універсум); 2) побудова багатополярного світу (поліверсум)
Теоретичні основи інституціоналізації світового порядку	1) *social realist ontology:* – порядок є продуктом діяльності суспільства, що реалізується за допомогою створених об'єктивно діючих структур; – порядок є продуктом взаємодії раціональних індивідів; 2) *social constructionist ontology:* – порядок є продуктом практики соціальної взаємодії

Рис. 1. Теоретико-методологічні засади трактування інституціоналізації світового порядку

Джерело: складено за [6; 7].

інститутів за рахунок їх жорсткості. Безперечно, встановлення моноцентричного порядку переслідує передусім можливість отримання правлячою елітою ренти від інституціоналізації відносин у фінансовій, економічній, технологічній сферах діяльності глобалізованого соціуму. При цьому координація соціальних взаємодій – те, чого прагнуть за встановлення інститутів народи, виникає як вторинний ефект реалізації влади. Дуже наочний опис цим процесам надав М. Олсон [9][2], порівнявши моноцентричний порядок із «стаціонарним бандитом», який, здобуваючи вигоду від контролю над певною територією за допомогою встановленого ним порядку (інститутів), одночасно продукує суспільні блага.

Реалізація моноцентричної тенденції як способу встановлення світового порядку є результатом боротьби за владу на противагу еквілібріуму, що досягається за поліцентричної тенденції. Поліцентричність передбачає взаємодію вільних сил у процесі інституціоналізації міжнародних відносин.

У наш час у багатьох документах міжнародних організацій і наукових публікаціях наголошується на особливій місії, яку в процесах інституціоналізації міжнародних економічних відносин здобувають країни, що розвиваються. Основою для цього є швидке економічне зростання в багатьох країнах з ринковою економікою, а також інтенсивні процеси об'єднання таких країн. Дж. Айкенберрі зазначає, що вже нині формується міжнародне співтовариство взаємодопомоги – свого роду клуб держав нових економічних лідерів, який надає своїм членам інструменти економічного та політичного розвитку. Ним створюються сприятливі умови для торгівлі, впроваджуються механізми врегулювання конфліктів, визначаються рамки колективних дій, надаються гарантії безпеки союзників, ресурси в період кризи тощо [10].

Дійсно, роль країн, що розвиваються, у сучасному світі суттєво зростає. Проте емпірика доводить, що поліцентричність не означає рівних можливостей для всіх суверенних держав щодо участі у визначенні світового економічного порядку. У світі майже дві сотні країн, але їх розбіжність за політичним статусом, економічною могутністю, рівнем технологічного розвитку, ідеологічною впливовістю надзвичайно велика. Найбідніші країни (такі як Нігерія, Зімбабве, Конго, Ліберія та інші) навряд чи можуть вважатись ефективними агентами процесу інституціоналізації міжнародних економічних відносин відповідно до нової ідеї побудови світового порядку. Реальними претендентами на це можуть бути лише великі країни, що розвиваються: Китай, вплив якого у світі постійно зростає, а також Бразилія, Індія та деякі інші. Уже нині їх бачення світового економічного порядку утворює суттєву альтернативну моделі, яку прагнуть зберігати США та розвинені країни Заходу.

Поліцентричний порядок об'єктивується як багатополярна модель розвитку світового суспільства. Він виявляє себе як формування провідних світогосподарських центрів (якщо говорити про економіку) та центрів сили, або полюсів світоустрою (якщо узагальнювати всі аспекти функціонування глобального соціуму). Передумову побудови багатополярного світу створює наявність конкуренції між країнами у варіантах інституціоналізації світового порядку.

Внаслідок суперництва за право встановлення порядку розвиток суспільства за моделлю поліверсуму є менш стійким і менш передбачуваним. Науковці зазначають, що в умовах сучасного етапу еволюції міжнародних відносин ці властивості системи можуть істотно зростати разом із формуванням багатополярної поліцентричної системи глобального світу [11, с. 26]. Багатополярність сама по собі не гарантує стабільності. Викликом суспільству є те, що підтримувати баланс сил і стратегічну стабільність у XXI столітті буде ще важче. В умовах, коли ООН та інші міжнародні інститути малоефективні, істотною є перспектива виникнення багатополярного хаосу [12, с. 204].

Взаємодія країн, а також їх груп, для встановлення світового порядку є одним з визначальних процесів. Однак форми, в яких відбуваються ці причинно обумовлені дії міжнародних акторів, можуть кардинально відрізнятися. Взаємодія країн може бути забезпечена як на основі взаємної згоди сторін, так і «за правом сильного», коли порядок та інститути, які його підтримують, встановлює одна із взаємодіючих сторін – та, що здобула успіх у протистоянні. Це важливо для розуміння особливості сучасного періоду розвитку міжнародних відносин. Його зміст, як зазначалося вище, визначають зміни балансу сил у світі, що відбувається в результаті посилення економічних, політичних і багатьох інших позицій ряду країн, що розвиваються. Зважаючи на це, сучасний період можна вважати перехідним до встановлення іншого порядку, який (як і період будь-якої системної трансформації) несуперечливим та безконфліктним бути не може.

За прогнозом *PwC* («*Pricewaterhouse Coopers*»), частка Китаю у світовому ВВП до 2050 р. стабільно буде утримуватися на рівні 20,0%, частка Індії може подвоїтися – з 7,0% до 14,0% (2014–2050 рр.). Водночас частка США зменшиться з 17,0% до 14,0%, а сукупна частка країн ЄС – з 17,5% до 12,0% (*рис. 2*). Отже, за прогнозними розрахунками, ВВП США та Китаю стануть рівними ще до 2030 р., а Індія майже наздожене США до 2050 р.

Зміна економічного балансу сил у світі, яка потенційно може створити підґрунтя для інституціоналізації іншого світового порядку, була спричинена деіндустріалізацією розвинутих країн Заходу. В умовах глобалізації для розвитку найновіших технологій у країнах-лідерах необхідним було здешевлення технологій попереднього покоління. Перенесення виробництва на периферію та передача технологій підвищили загальний економічний рівень приймаючих країн, розвинувши такі сфери, як: інфраструктура, фінансовий сектор, підготовка кадрів та ін. Усе це привело до дії потужний механізм еконо-

[2] За М. Олсоном, існують «мандровані бандити» (roving bandit) і «стаціонарні» (stationary bandits). Для народу переваги від встановлення моноцентричної влади полягають у такому: а) мандрованих бандитів багато, а стаціонарний – один, який, узаконюючи свою грабіжницьку поведінку, одночасно захищає населення від інших бандитів; б) стаціонарному бандиту невигідно забирати весь статок людей. Він, навпаки, зацікавлений у добробуті підданих.

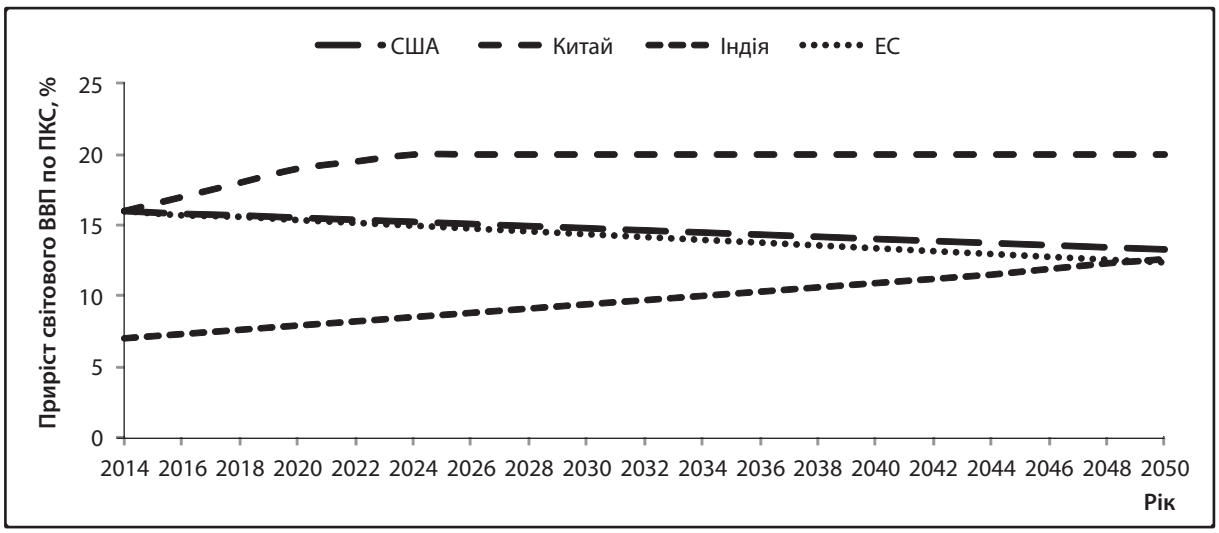


Рис. 2. Зміни розстановки сил у світовій економіці (2014–2050 рр.): частки країн у світовому ВВП за паритетом купівельної спроможності [13, с. 11]

мічного зростання в країнах, що розвиваються. Зрештою чинники модернізації виробництва в цих країнах у поєднанні з чинником дешевої робочої сили та з урахуванням того, що названі країни прийняли на себе тягар екологічних витрат, забезпечили масове виробництво дешевих товарів. Розвинуті країни опинилися в тенетах низьких темпів зростання – виникло явище, описане в сучасній науковій літературі як «парадокс розвитку» [14, с. 68–70].

Отже, для країн, економіка яких швидко зростає, з'являється потенційна можливість посісти чільне місце в планетарній господарській системі та стати впливовими агентами трансформації існуючого світового порядку. Проте вартий урахування також інший тренд. Дослідження, проведені в США (2013 р.), показали, що більше половини великих компаній або вже розпочали повернення в Америку виробничих ліній, або планують це зробити в найближчому майбутньому, або вже принаймні прийняли таке рішення [15, с. 56]. Науковці передбачають новий етап технологічного підйому найбільш розвинутих країн світу, який пов'язаний з відкриттями в медицині та біології. Він очікується у 2030–2040 рр., а широкий вплив на структуру економіки ці технології виявлять на півтора-два десятиліття пізніше. Тоді у західних країн і США, якщо вони до цього часу не втратять технологічного лідерства, з'явиться шанс знову збільшити відрив від країн периферії.

Крім того, важливо також враховувати, що *PwC*, *Venturatis* та інші організації, які роблять довгострокові прогнози, будують свої моделі, елімінуючи політичний чинник: ризик виникнення великих військово-політичних конфліктів, можливість утворення та реконфігурації впливових союзів і блоків тощо. Виключається також чинник ідеології, що істотно послаблює достовірність прогнозу, зважаючи на особливості досліджуваного об'єкта, яким є створена суспільством світова господарська система. Тобто більшість прогнозів, які передрікають швидку втрату країнами тріади (США – країни ЄС – Японія) світового панування, є здебільшого екстраполяцією з урахуванням тільки економічних чинників.

Китай навряд чи може повністю замінити США та відігравати таку саму роль у сучасних міжнародних відносинах. США у наш час зосереджують у собі політичне, військове, фінансове, валютне, економічне, технологічне, ідеологічне та навіть культурне лідерство. Нині немає, та й бути не може однієї країни або навіть групи країн, які б змогли поєднати в собі декілька аспектів лідерства [14, с. 73]. Тобто, те, що нині позиції Заходу слабнуть і будуть слабшати ще певний час, не означає, що розвинуті країні зовсім нічого не можуть зробити для утримання своїх світових позицій. Зокрема, крім зусиль з розвитку технологій, вони мають великий позитивний ефект від інституціоналізації влади, оскільки є і залишатимуться учасниками всіх впливових формальних і неформальних міжнародних організацій, а також впевнено використовують ресурс лідерства, який надає консолідація їх спільних дій.

Провідні в економічному та політичному відношенні країни дотепер продовжують домінувати в геоекономічному управлінні; участь нових індустріальних країн не є регулярною; більшість інших країн взагалі не беруть участь безпосередньо в цьому процесі та, здебільшого, виступають його об'єктами; глобальні економічні структури (СОТ, МВФ, ОЕСР) знаходяться виключно під впливом великих і економічно розвинутих країн [2, с. 393–394].

ВИСНОВКИ

Теоретичний підхід до пояснення процесів, що відбуваються нині в інституціональному середовищі світових економічних відносин, полягає у визначенні онтології сучасного світового порядку, моделей його інституціоналізації та способів встановлення. Він дозволяє показати, що за наявності багатьох варіантів і форм, в яких може бути встановлено світовий економічний порядок, в основі цього знаходиться або об'єктивістське бачення процесу, або конструктивістське. Визначальними теоретичними моделями інституціоналізації міжна-

родних економічних відносин є універсум і поліверсум, які в умовах сучасного розвитку світової економіки та суспільства реалізуються у вигляді моноцентричного або поліцентричного світового порядку.

Сучасний період інституціоналізації міжнародних економічних відносин є надзвичайно суперечливим через те, що до теперішнього часу не сформувався баланс сил на основі певного варіанта усталеної світової інституціональної практики. Незважаючи на те, що поліцентризм, як сучасне явище, досить виразно постає на поверхні міжнародних економічних відносин, ситуація може змінитися докорінно. Основна причина полягає в тому, що державам, які виступають найбільш активними творцями майбутнього світового економічного порядку, властивий інтерес до гегемонії. У відносинах між економічно розвиненими країнами та країнами, економіка яких швидко зростає, чітко простежується боротьба за збереження статусу приналежності до ядра світової економічної системи / отримання статусу центрів нового світового устрою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Геец В. М. Общество, государство и экономика: единство и противоречия. М.: Институт экономики РАН, 2012. 66 с.

2. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование/Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А. и др. Киев: КНЕУ имени Вадима Гетьмана, 2013. 466 с.

3. Еволюція світ-системи глобалізму (Стратегічні імперативи співрозвитку): кол. монографія/Білорус О. Г., Гаврилюк О. В., Чернецька О. В. та ін. Київ: КНЕУ, 2014. 429 с.

4. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія/В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 504 с.

5. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.

6. Панов П. В. Институты, идентичности, практики: теоретическая модель политического порядка. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011. 230 с.

7. Дугин А. Г. Теория многополярного мира. М.: Евразийское движение, 2013. 532 с.

8. Дугин А. Г. Мировая полития // KATEHON. 2016. URL: http://katehon.com/ru/article/mirovaya-politiya

9. Olson M. Dictatorship, Democracy, and Development. The American Political Science Review. 1993. Vol. 87. No. 3. P. 567–576. URL: http://www.svt.ntnu.no/iss/Indra.de.Soysa /POL3503H05/olson.pdf

10. Айкенберри Дж. Будущее либерального мирового порядка // РСМД: Многополярный мир; Аналитика, 2016. URL: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8007#top-content

11. Ильин И. В., Леонова О. Г. Тенденции развития глобализационных политических процессов. *Век глобализации*. 2015. № 1. С. 21–35.

12. Шляпников В. В. Новая полицентричность и стабильность мировой системы // Материалы II Международного научного конгресса «Глобалистика – 2011: пути к стратегической стабильности и проблема глобального управления»/под ред. И. И. Абылгазиева, И. В. Ильина: в 2 т. М.: МАКС Пресс, 2011. Т. 1. С. 203–204.

13. The World in 2050. Will the shift in global economic power continue? // Pricewaterhouse Coopers LLP, 2015. 44 p. URL: http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf

14. Гринин Л. Е. Глобализация тасует мировую колоду (Куда сдвигается глобальный экономико-политический баланс. *Век глобализации*. 2013. № 2. С. 63–78.

15. Павленко В. Б. Глобальная олигархия. Кланы в мировой политике: история и современность. М.: ОГИ, 2015. 720 с.

REFERENCES

Aykenberri, Dzh. "Budushcheye liberalnogo mirovogo poryadka" [The future of liberal world order]. RSMD: Mnogopoliarnyy mir; Analitika. http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8007#top-content

Bilorus, O. H. et al. *Evoliutsiia svit-systemy hlobalizmu (Stratehichni imperatyvy spivrozvytku)* [The evolution of the world-system of globalism (Strategic imperatives for co-development)]. Kyiv: KNEU, 2014.

Dugin, A. G. *Teoriya mnogopolyarnogo mira* [The theory of a multipolar world]. Moscow: Evraziyskoye dvizheniye, 2013.

Dugin, A. G. "Mirovaya politiya" [World polity]. KATEHON. http://katehon.com/ru/article/mirovaya-politiya

Geyets, V. M. *Obshchestvo, gosudarstvo i ekonomika: yedinstvo i protivorechiya* [Society, state and economy: the unity and contradiction]. Moscow: Institut ekonomiki RAN, 2012.

Grinin, L. E. "Globalizatsiya tasuyet mirovuyu kolodu (Kuda sdvigayetsya globalnyy ekonomiko-politicheskiy balans" [Globalization of the world shuffles the deck (Which is shifting the global economic and political balance]. *Vek globalizatsii*, no. 2 (2013): 63-78.

Ilin, I. V., and Leonova, O. G. "Tendentsii razvitiya globalizatsionnykh politicheskikh protsessov" [Development trends of globalization of political processes]. *Vek globalizatsii*, no. 1 (2015): 21-35.

Koziuk, V. et al. *Novyi svitovyi ekonomichnyi poriadok ta hlobalni vyklyky dlia Ukrainy* [The new world economic order and global challenges for Ukraine]. Ternopil: TNEU, 2014.

Kutsyk, P. O., Kovtun, O. I., and Bashnianyn, H. I. *Hlobalna ekonomika: pryntsypy stanovlennia, funktsionuvannia, rehuliuvannia ta rozvytku* [The global economy: principles of formation, operation, management and development]. Lviv: Vyd-vo LKA, 2015.

Lukyanenko, D. et al. *Globalnoye ekonomicheskoye razvitiye: tendentsii, asimmetrii, regulirovaniye* [Global economic development: trends, asymmetries, regulation]. Kyiv: KNEU imeni Vadima Getmana, 2013.

Olson, M. "Dictatorship, Democracy, and Development". The American Political Science Review. http://www.svt.ntnu.no/iss/Indra.de.Soysa/POL3503H05/olson.pdf

Panov, P. V. *Instituty, identichnosti, praktiki: teoreticheskaya model politicheskogo poryadka* [Institutions, identities, practices: theoretical model of political order]. Moscow: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN), 2011.

Pavlenko, V. B. *Globalnaya oligarkhiya. Klany v mirovoy politike: istoriya i sovremennost* [Global oligarchy. Clans in world politics: history and modernity]. Moscow: OGI, 2015.

Shlyapnikov, V. V. "Novaya politsentrichnost i stabilnost mirovoy sistemy" [A new polycentric and stability of the world system]. *Globalistika – 2011: puti k strategicheskoy stabilnosti i problema globalnogo upravleniya*. Vol. 1. Moscow: MAKS Press, 2011. 203-204.

"The World in 2050. Will the shift in global economic power continue?" Pricewaterhouse Coopers LLP. http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf

УДК 331.556.4:33(477)

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

© 2016 МЕЛЬНИК Т. М., ЛОШЕНЮК О. В.

УДК 331.556.4:33(477)

Мельник Т. М., Лошенюк О. В. Вплив міжнародної трудової міграції на економіку України

У статті розкрито вплив міжнародної трудової міграції на формування міграційних потоків в Україні. Систематизовано основні показники міжнародної міграції населення та представлено динаміку міграційних процесів в Україні. Визначено структуру трудових мігрантів, їх гендерні та галузеві ознаки, вікові групи та рівень освіти. Встановлено країни-лідери, яким надають переваги українські мігранти, та країни, з яких мігранти приїжджають до України. Досліджено позитивні та негативні наслідки міжнародної трудової міграції для України. Проаналізовано динаміку грошових переказів до України, їх цілі та структуру надходження. Проведено порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів і прямих іноземних інвестицій в Україну. Охарактеризовано фактори спрямування грошових переказів мігрантів, що дозволило констатувати їх використання на відкриття власної справи, інвестування в цінні папери чи акції, придбання товарів, вирішення житлових питань, фінансування освіти тощо. Обґрунтовано позитивний вплив приватних грошових переказів на зростання добробуту сімей мігрантів та економіки України в цілому.

Ключові слова: *міжнародна трудова міграція, міграційні процеси, міграційний рух населення, міграційний приріст населення, приватні грошові перекази, прямі іноземні інвестиції, робоча сила.*
Рис.: *5.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *13.*

Мельник Тетяна Миколаївна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри міжнародних економічних відносин, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*

Лошенюк Оксана Вікторівна *– аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*
E-mail: *losheniuk@gmail.com*

УДК 331.556.4:33(477)

Мельник Т. Н., Лошенюк О. В. Влияние международной трудовой миграции на экономику Украины

В статье раскрыто влияние международной трудовой миграции на формирование миграционных потоков в Украине. Систематизированы основные показатели международной миграции населения и представлена динамика миграционных процессов в Украине. Определена структура трудовых мигрантов, их гендерные и отраслевые признаки, возрастные группы и уровень образования. Установлены страны-лидеры, которые предпочитают украинские мигранты, и страны, из которых мигранты приезжают в Украину. Исследованы положительные и отрицательные последствия международной трудовой миграции для Украины. Проанализированы динамика денежных переводов в Украину, их цели и структура поступления. Проведен сравнительный анализ объемов частных денежных переводов и прямых иностранных инвестиций в Украину. Охарактеризованы факторы направления денежных переводов мигрантов, что позволило констатировать их использование на открытие собственного дела, инвестирование в ценные бумаги или акции, приобретение товаров, решение жилищных вопросов, финансирование образования и т. д. Обосновано положительное влияние частных денежных переводов на рост благосостояния семей мигрантов и экономики Украины в целом.

Ключевые слова: *международная трудовая миграция, миграционные процессы, миграционное движение населения, миграционный прирост населения, частные денежные переводы, прямые иностранные инвестиции, рабочая сила.*
Рис.: *5.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *13.*

Мельник Татьяна Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*

Лошенюк Оксана Викторовна *– аспирантка кафедры международных экономических отношений, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*
E-mail: *losheniuk@gmail.com*

UDC 331.556.4:33(477)

Melnyk T. M., Losheniuk O. V. The Impact of the International Labor Migration on the Economy of Ukraine

The article discloses the impact of the international labor migration on formation of the migration flows in Ukraine. The main indicators of the international movements of population have been systematized, dynamics of the migration processes in Ukraine have been provided. Structure of labor migrants, their gender and sectoral attributes, age groups and levels of education have been defined. Leaders among the countries, which are preferably chosen by Ukrainian migrants, and the countries, from which migrants arrive to Ukraine, have been determined. Both the positive and the negative consequences of the international labor migration for Ukraine have been examined. Dynamics of money transfers in Ukraine, their objectives as well as structure of income have been analyzed. A comparative analysis of volumes of private remittances along with foreign direct investment in Ukraine has been carried out. The article characterizes the factors of directing the migrant remittances, which provides to confirm their use in opening own business, investing in securities or shares, purchasing goods, solving housing issues, financing education, etc. The positive impact of private remittances on welfare growth of migrant families and the Ukrainian economy in general has been substantiated.

Keywords: *international labor migration, migration processes, migration movement of population, migration-based growth of population, private remittances, foreign direct investment, labor force.*
Fig.: *5.* ***Tbl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *13.*

Melnyk Tetiana M. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of International Economic Relations, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*

Losheniuk Oksana V. *– Postgraduate Student of the Department of International Economic Relations, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*
E-mail: *losheniuk@gmail.com*

Міжнародна трудова міграція, яка значно посилилася в умовах глобалізації світової економіки, відбилася на ринках праці практично кожної країни. Особливо ці проблеми зачепили Україну, де військові події на сході країни, стрімка девальвація гривні, низький рівень заробітної плати, підвищення вартості кредитування, зниження реальних доходів та інші політичні та соціально-економічні умови змушують українців шукати роботу за кордоном. Це, своєю чергою, впливає на рівень зайнятості та безробіття, сприяє формуванню міграційних потоків в Україні та зумовлює актуальність дослідження.

Проблематиці міжнародної трудової міграції присвячені роботи багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних економістів: Т. Андерсена, О. Власюк, А. Вільямса, Г. Вітковської, А. Гайдуцького, С. Злупко, В. Іонцева, І. Лапшиної, Е. Лібанової, О. Малиновської, Т. Мельник, В. Орєшкіна, Ю. Римаренко, Т. Юдіної, І. Цапенка, А. Філіпенко та інших. Проте, незважаючи на те, що важливі аспекти міжнародної трудової міграції відображені у працях зазначених учених, окремі питання, зокрема вплив міграційних процесів на економіку України, ще достатньою мірою не дістали теоретичного та практичного вирішення.

Метою статті є аналіз стану та динаміки міграційних процесів в Україні та визначення впливу міжнародної трудової міграції на її економіку.

Останніми роками в Україні значно активізувалася трудова еміграція. За даними ООН, станом на 2015 р. чисельність мігрантів становила 4834,9 тис. осіб, що складає 11% від загальної чисельності населення [1]. Коефіцієнт чистої міграції за період 2010–2015 рр. склав 0,2 мігранта на 1000 населення [2]. Розглянемо динаміку основних показників міжнародної міграції населення України (*табл. 1*).

Як бачимо з даних табл. 1, динаміка міжнародних мігрантів населення України є нестабільною. Так, якщо у 2000 р. їх кількість сягала 5,53 млн осіб, то у 2005 р. вона зросла на 23,5%, але до 2010 р. зменшилася майже на 22,9%. Протягом 2013–2015 рр. відбувся характерний спад кількості міжнародних мігрантів, і у 2015 р. їх кількість,як зазначалося вище,уже становила 4,83 млн осіб. Частка українських мігрантів є досить стабільною, за досліджуваний період вона коливалася в межах від 15% у 2005 р. до 11% у 2015 р.

Важливим аспектом дослідження є аналіз показників руху міграційного населення України. Згідно з даними Держкомстату України, у 2005–2015 рр. міграційний приріст був позитивним (*табл. 2*).

Зауважимо, що розбіжність статистичних даних зумовлена відмінностями методик урахування міжнародних мігрантів та розвитком нелегальної міграції. Водночас проведені науковцями та практиками дослідження констатують, що реальна кількість працівників-мігрантів значно перевищує офіційну. Це спричинено проблемою нелегальних мігрантів. Так, тільки за 2015 р. Державна міграційна служба України виявила 5111 нелегальних мігрантів [7].

Країнами-лідерами, з яких мігранти приїжджають до України, у 2014 р. стали Росія (14818 осіб), Молдова (2677 осіб), Туркменістан (2570 осіб), Азербайджан (2276 осіб), Узбекистан (1437 осіб) [3]. У зв'язку зі складними політичними стосунками між Росією та Україною та позбавленням Росією митних пільг для українців кількість мігрантів у цьому коридорі дедалі меншає, хоча і залишається на лідируючих позиціях.

Дані Державної міграційної служби України свідчать, що за 2013 р., 2014 р. і 10 місяців 2015 р. українці віддають перевагу США, сусідам полякам та Німеччині, значно менші позиції в топ-рейтингу займає Австралія. Українці також мігрують у Канаду, але останніми роками туди переїжджають порівняно менше українців [8].

За даними ООН, у 2015 р. серед українських трудових мігрантів переважали жінки – вони складали 57% від загальної кількості іммігрантів України [1]. Дана перевага простежується вже впродовж значного періоду: у 2013 р. частка жінок-мігрантів в Україні складала 54%, а у 2010 р. – теж 57% [5; 6].

Таблиця 1

Динаміка абсолютних і відносних показників кількості міжнародних мігрантів населення України

Показник	Рік				
	2000	2005	2010	2013	2015
Кількість міжнародних мігрантів, млн осіб	5,53	6,83	5,26	5,15	4,83
Темп приросту, %	–	23,5	–22,99	–2,09	6,21
Частка міжнародних мігрантів у загальній кількості населення, %	11,0	14,7	11,6	11,4	11,0

Джерело: складено за [1; 4–6].

Таблиця 2

Зовнішня міграція населення України за даними Держкомстату, осіб

Показник міграційного руху населення	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014[1]	2015[2]
Кількість прибулих	39580	44227	46507	37323	32917	30810	31684	76361	54100	42698	30659
Кількість вибулих	34997	29982	29669	22402	19470	14677	14588	14517	22187	21599	21409
Абсолютний приріст	4583	4245	6838	4921	3447	16133	17096	61844	31913	21099	9250

Примітки: [1] – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя; [2] – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Інформація сформована на основі наявних адміністративних даних щодо зміни реєстрації постійного місця проживання. Дані попередні.
Джерело: складено за [3].

Працюють українські трудові мігранти переважно на будівництві (майже 50%), у сільському господарстві (11%), на виробництві (12%), на транспорті та у сфері комунікацій (5%), у торгівлі (5%), у готельному, ресторанному або туристичному бізнесі (5%), у галузі охорони здоров'я (2%), надають побутові послуги (8%) [9].

Загалом міжнародна трудова міграція має багато як позитивних, так і негативних наслідків. До позитивних, перш за все, потрібно віднести можливість відчутного покращення матеріального становища заробітчан та їхніх рідних. За даними дослідження МОМ, відчутно помітно, що сім'ї з довгостроковими та короткостроковими мігрантами мають кращий фінансовий стан, ніж сім'ї без трудових мігрантів (*рис. 1*).

Проте до вищезазначеного необхідно додати й те, що домогосподарства з короткостроковими та довгостроковими трудовими мігрантами не вважають свій фінансовий стан кращим, ніж у домогосподарств країн, що межують з Україною (*рис. 2*).

Наступним позитивним наслідком трудової міграції є грошові перекази заробітчан, які є вагомим внеском заробітчан в економіку України. Адже вони відіграють важливу роль у фінансовій системі держави, що дозволяє значно стабілізувати платіжний баланс України. Це приводить до мінімізації ризиків з валютним курсом, що, своєю чергою, дозволяє зменшити залежність від міжнародних організацій.

За даними МОМ, опитування трудових мігрантів показало, що грошові перекази мігрантів переважно спрямовуються на заощадження (*рис. 3*). Вагомим доповненням до цього є те, що приватні грошові надходження мігрантів усе частіше стають депозитними сертифікатами та облігаційними позиками. Це приводить до створення ними накопичувальних рахунків та спрямування коштів на підприємства країни, які надалі можуть бути використані на відкриття власної справи, інвестування в цінні папери чи акції, на придбання товарів тривалого користування або повсякденного попиту, вирішення житлового питання, фінансування освіти ді-

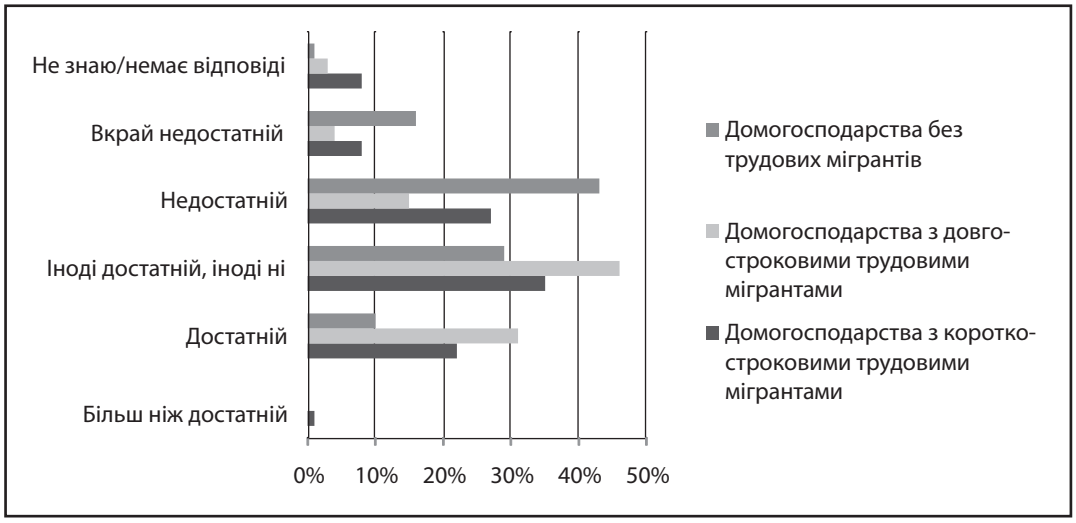


Рис. 1. Фінансовий стан домогосподарств України, % [9]

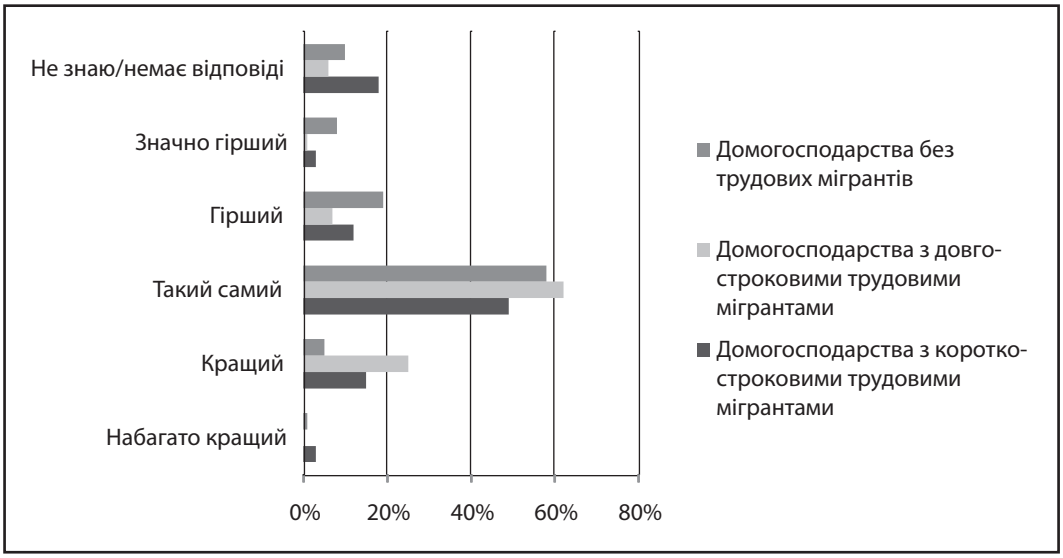


Рис. 2. Оцінка економічного стану домогосподарств України порівняно з іншими мешканцями, що проживають поруч, % [9]

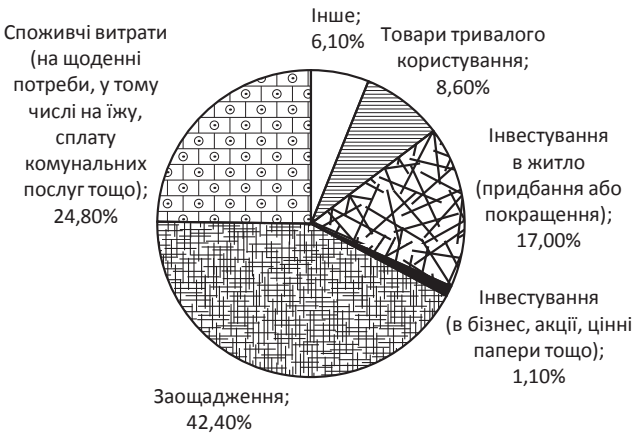


Рис. 3. Цілі грошових переказів в Україну (середнє значення) [9]

тей тощо. Відповідно це не тільки покращить добробут заробітчан, але й збільшить кількість податкових відрахувань до державного бюджету, покращить ситуацію на місцевому ринку праці. Водночас необхідно зазначити, що вагома частка коштів, зароблених працівниками-мігрантами, йде на споживання, що говорить про проблеми матеріального стимулювання праці в Україні та безробіття частки населення, особливо молоді.

Сьогодні приватні грошові перекази займають свою значну частку у ВВП України. Так, наприклад, за 2015 р. обсяги приватних грошових переказів в Україну становили 5,7% від ВВП [10]. При цьому найбільша їх частка у 2008–2015 рр. надходила з Росії. Проте, починаючи з 2014 р., динаміка суттєво пішла на спад, що свідчить про певне скорочення трудової міграції в цю країну, яке пов'язане з військово-політичною ситуацією.

Наступною країною за величиною обсягів приватних грошових переказів в Україну є США. За 2015 р. до України зі Сполучених Штатів Америки надійшло 515 млн дол. США, що на 16,9% менше порівняно з 2008 р. Лідируючі позиції також займають Німеччина, Сполучене Королівство, Кіпр, Італія, Греція та Ізраїль [10]. Водночас структура надходжень обсягів приватних грошових переказів в Україну (табл. 3) демонструє, що в період 2008–2015 рр. вони в основному здійснювалися через кореспондентські рахунки банків, міжнародні платіжні системи та неформальні канали.

Принагідно зауважимо, що приватні грошові перекази мігрантів мають позитивний вплив і на мультиплікативний ефект. Так, у Таджикистані за 1999–2008 рр. тільки офіційні обсяги грошових переказів (через фінансово-банківську систему) становили 120% ВВП країни у 2008 р. Якщо у Вірменії, Камбоджі та Узбекистані до офіційних переказів додати неофіційні (надходять за «тіньовими» каналами), то їх обсяги також досягнуть розміру ВВП цих країн [12].

Грошові трансферти мігрантів є одним із найстабільніших джерел надходження іноземного капіталу в країни, значно випереджаючи прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції та міжнародну технічну допомогу, які досить циклічно зростали і спадали [13]. Проведений аналіз надходження прямих іноземних інвестицій та приватних грошових переказів в Україну (*рис. 4*) показує, що якщо у 2008 р. їх обсяги більше, ніж у 1,5 разу

Таблиця 3

Структура надходжень обсягів приватних грошових переказів в Україну за період 2008–2015рр., млн дол. США

Показник	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Надходження, усього	6177	5370	5862	7019	7526	8537	6489	5154
з них:								
через коррахунки банків	3275	2832	2959	3252	3278	3293	2410	2006
у % до загальної суми надходжень	53,02	52,74	50,48	46,33	43,56	38,57	37,14	38,92
через міжнародні платіжні системи	2097	1825	2126	2804	3213	4084	3190	2135
у % до загальної суми надходжень	33,95	35,29	36,27	39,95	42,69	47,84	49,16	41,42
неформальними каналами	805	713	777	963	1035	1160	889	1013
у % до загальної суми надходжень	13,03	13,28	13,25	13,72	13,75	13,59	13,7	19,65
Довідково: обсяги грошових переказів у % до ВВП	3,4	4,6	4,3	4,3	4,3	4,7	4,9	5,7

Джерело: складено за [10].

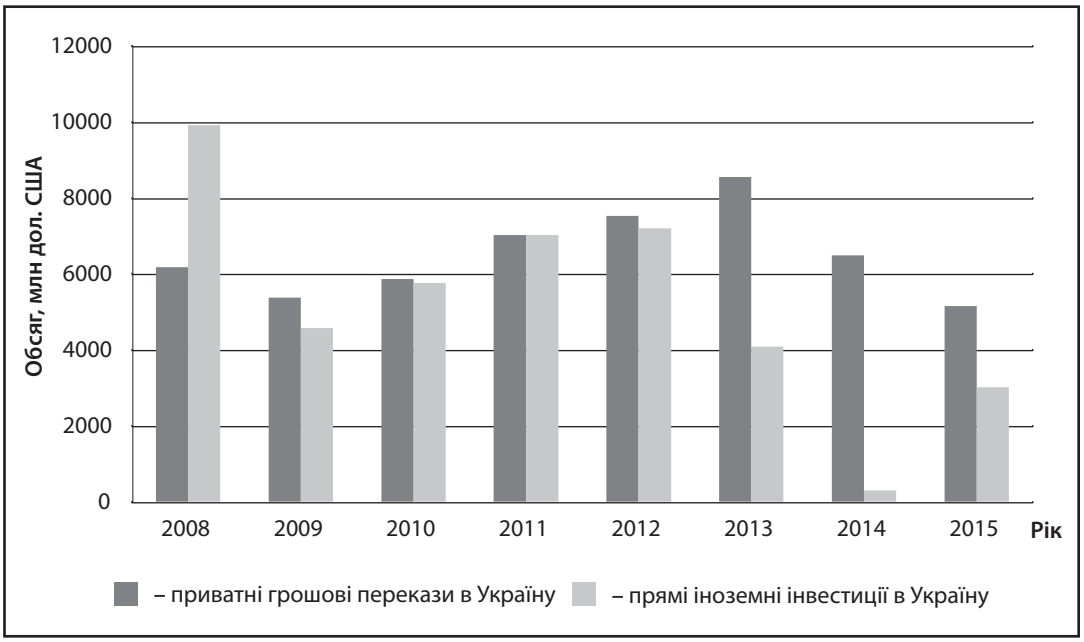


Рис. 4. Порівняльний аналіз обсягів приватних грошових переказів і прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США

Джерело: складено за [10].

перевищували обсяги приватних грошових переказів мігрантів, то у 2013 р. вони зменшились у 2 рази, а у 2014 р. впали аж на 92,7% у порівнянні з попереднім роком. Так, якщо обсяги надходжень приватних грошових переказів в Україні у 2014 р. складали 6489 млн дол. США, то прямих іноземних інвестицій надійшло лише 299 млн дол. США. Отже, приватних грошових трансфертів у 2014 р. надійшло майже у 22 рази більше за прямі іноземні інвестиції. Однак у 2015 р. обсяг прямих іноземних інвестицій склав 3012 млн дол. США, що майже в 2 рази менше за обсяг приватних грошових переказів.

Прямі іноземні інвестиції дуже відчутно піддаються впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, на відміну від приватних грошових переказів, які є більш стабільними, менше реагують на політичну та економічну ситуацію у країні. Вочевидь, обсяги приватних грошових переказів за останні роки лише зростають, що дає змогу краще передбачити їх гарантовану суму надходження до України.

Водночас, грошові перекази мігрантів знецінюють значимість власної праці особистості, провокують зниження економічної активності та орієнтацію на виїзд за кордон, що може призвести до дефіциту робочої сили, загальмувати майбутній економічний розвиток України [11].

Ще одним позитивним наслідком трудової міграції є зменшення напруги на ринку праці. Еміграція робочої сили приводить до зменшення рівня безробіття в Україні. За останніми даними Держкомстату України, у країні у 2014 р. налічувалося 1847,1 тис. безробітних осіб працездатного віку, що становить 9,7% від економічно активного населення даної вікової групи [3]. За даними на лютий 2016 р. кількість зареєстрованих безробітних склала 508,2 тис. осіб, а потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) на даний період склала 38,9 тис. осіб, тобто навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) складає 131 особу [3]. Така ситуація на ринку праці просто змушує мешканців України емігрувати.

За певних умов позитивним може виявитися вплив трудової міграції й на освітній рівень населення України. Перебуваючи в іншій країні, робоча сила може підвищувати свою кваліфікацію, професійні навички та загальноосвітній рівень, долучатись до передового управлінського та виробничого досвіду іноземних суб'єктів господарювання. Таким чином, відбувається підвищення конкурентоздатності трудових ресурсів, які після повернення на батьківщину зможуть використати набуті ними знання на користь своєї держави. Проте подібна ситуація ймовірна лише за умови вдалого працевлаштування в іншій країні за спеціальністю.

З огляду на це, сьогодні можна з упевненістю говорити про те, що трудова міграція підвищує попит на вищу освіту в Україні, адже гроші, зароблені за кордоном, досить часто використовуються для навчання дітей мігрантів або їх самих у вищих навчальних закладах.

Негативний вплив на освітній рівень населення України спричиняє проблема «відпливу умів». Унаслідок відтоку за кордон висококваліфікованих кадрів в Україні гальмується розвиток науково-технічного прогресу. Еміграція спеціалістів з технічних спеціальностей призводить до зниження ефективності виробничого процесу, у який перестають запроваджуватися результати науково-технічних розробок.

У 2014 р. більша частина трудових мігрантів України мали базову або повну вищу освіту, майже чверть – професійно-технічну (*рис. 5*).

Багато людей мігрують через неможливість знайти роботу в Україні, оскільки певний час до прийняття рі-

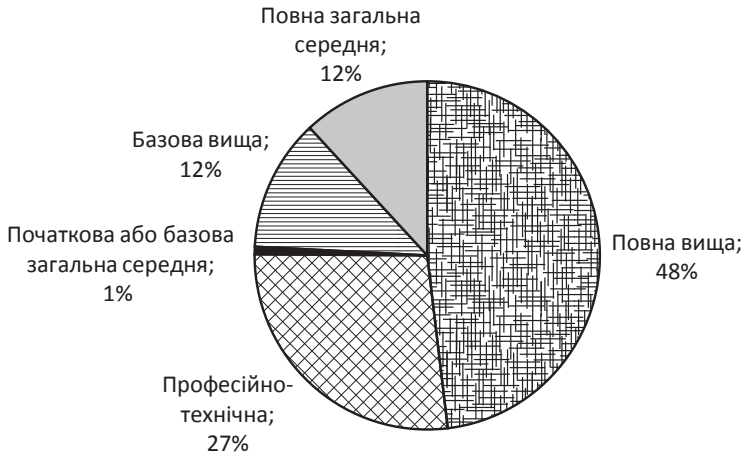


Рис. 5. Структура громадян України, які тимчасово працювали за кордоном (за рівнем освіти), %

Джерело: складено за [10].

шення про міграцію вони були лише частково працевлаштовані або безробітні. Це означає, що «відплив умів» і втрата кваліфікації є тими чинниками, які виштовхують з України молодь, в основному через невідповідність результатів системи освіти потребам ринку праці.

Унаслідок виїзду робочої сили з України відбувається відчутне послаблення національної економіки, оскільки за кордон мігрує конкурентоспроможна частина населення. Це, своєю чергою, радикально знижує трудовий потенціал, який є головним фактором соціально-економічного розвитку суспільства. Уже сьогодні окремі види діяльності національної економіки відчувають гостру нестачу працівників різного профілю, що з часом може загрожувати національній безпеці України.

До безпосередньо негативних проявів трудової міграції українців слід віднести й те, що переїзд в іншу країну може становити неабияку загрозу для безпосередніх заробітчан. На іноземних ринках праці більшість із них стикається зі сваволею роботодавців. Оскільки мігранти позбавлені адекватного соціального захисту, то існує небезпека опинитися в нелюдських умовах проживання чи праці.

Значним є перелік ризиків, пов'язаних із переміщенням української робочої сили за кордон, і в соціальній сфері. Активізація міграційних процесів веде до руйнування родин заробітчан, якщо термін перебування за кордоном одного з її членів сягає декількох років. Ще одним ганебним явищем, до якого призводить трудова міграція, є так зване «соціальне» сирітство дітей, коли останні приречені на самотнє зростання при живих батьках.

ВИСНОВКИ

Отже, вплив міжнародної трудової міграції на економіку України є досить неоднозначним. На нашу думку, від дієвості державної міграційної політики, здатності належним чином управляти зовнішніми потоками населення й забезпечувати передумови задля попередження негативних проявів міжнародного переміщення робочої сили залежить, наскільки позитивним може бути соціально-економічний зиск від трудової міграції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. International Migration Report 2015. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf

2. Міграція в Україні. Факти і цифри // Міжнародна організація з міграції. 2013. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.org.ua

4. International Migration Levels, Trends and Policies. Part one. 2006. URL: http://www.un.org/esa/population/publications/2006_MigrationRep/part_one.pdf

5. International Migration. 2009. URL: http://www.un.org/esa/population/publications/2009Migration_Chart/ittmig_wallchart09.pdf

6. International Migration. 2013. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/wallchart/docs/wallchart2013.pdf

7. Показники діяльності ДМС за 2015 р. // Державна міграційна служба. 2015. URL: http://dmsu.gov.ua/images/files/statistic/Statistic15.pdf

8. Міграція українців: 5 країн, куди найчастіше їдуть. 2016. URL: http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1567115

9. Міграція як чинник розвитку в Україні // Міжнародна організація з міграції. 2016. URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf

10. Офіційні статистичні матеріали Національного банку України. URL: bank.gov.ua

11. Трудова міграція і соціальний капітал Західного регіону України: проблеми і підходи до їх розв'язання: матеріали засідання «круглого столу»/за ред. Писаренко С. М., Чекан І. А. Львів: ЛФ НІСД, 2005. 60 с.

12. Гайдуцький А. Як Україні подвоїти ВВП? І яким шляхом йти країні. URL: http://gazeta.zn.ua/finances/kak-ukraine-udvoit-vvp-i-kakim-putem-idti-strane-_.html

13. Гайдуцький А. П. Роль міграційного капіталу у забезпеченні макроекономічної стабільності країни. Фінанси України, 2007. № 7. С. 20–34.

REFERENCES

Haidutskyi, A. "Yak Ukraini podvoity VVP? I yakym shliakhom ity kraini" [As Ukraine GDP to double? And way to go country]. http://gazeta.zn.ua/finances/kak-ukraine-udvoit-vvp-i-kakim-putem-idti-strane-_.html

Haidutskyi, A. P. "Rol mihratsiinoho kapitalu u zabezpechenni makroekonomichnoi stabilnosti krainy" [The role of migration capital in the macroeconomic stability of the country]. *Finansy Ukrainy*, no. 7 (2007): 20-34.

"International Migration Levels, Trends and Policies. Part one. 2006". http://www.un.org/esa/population/publications/2006_MigrationRep/part_one.pdf

"International Migration. 2009". http://www.un.org/esa/population/publications/2009Migration_Chart/ittmig_wallchart09.pdf

"International Migration. 2013". http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/wallchart/docs/wallchart2013.pdf

"International Migration Report 2015". http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf

"Mihratsiia ukraintsiv: 5 krain, kudy naichastishe idut. 2016" [Migration of Ukrainians: the 5 countries where most go. 2016]. http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1567115

"Mihratsiia yak chynnyk rozvytku v Ukraini" [Migration as a development factor in Ukraine]. Mizhnarodna orhanizatsiia z mihratsii. 2016. http://iom.org.ua/sites/default/files/mom_migraciya_yak_chynnyk_rozvytku_v_ukrayini.pdf

"Mihratsiia v Ukraini. Fakty i tsyfry" [Migration in Ukraine. Facts and figures]. Mizhnarodna orhanizatsiia z mihratsii. http://iom.org.ua/sites/default/files/ukr_ff_f.pdf

"Ofitsiini statystychni materialy Natsionalnoho banku Ukrainy" [Official statistics of the National Bank of Ukraine]. bank.gov.ua

Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.org.ua

"Pokaznyky diialnosti DMS za 2015 r." [Performance indicators of GTS for 2015.]. Derzhavna mihratsiina sluzhba. http://dmsu.gov.ua/images/files/statistic/Statistic15.pdf

Trudova mihratsiia i sotsialnyi kapital Zakhidnoho rehionu Ukrainy: problemy i pidkhody do yikh rozviazannia: materialy zasidannia «kruhloho stolu» [Labour migration and social capital of the Western region of Ukraine: problems and approaches to their solution: materials of the meeting "round table"]. Lviv: LF NISD, 2005.

UDC 658.8

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AND FINANCIAL RESULTS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE *

© 2016 VLASOVA N. A., CHEKMASOVA I. A.

UDC 658.8

Vlasova N. A., Chekmasova I. A. Foreign Economic Activity and Financial Results of Machine-Building Enterprises of Ukraine

The aim of the article is to study the interrelationships between indicators of foreign economic activity and financial results of machine-building enterprises at the current stage of development. The analysis of statistical reports related to series of two groups of indicators for 2005–2015 is carried out. The first group describing financial results includes the following indicators: volumes of sales, financial results before taxes, net income, return on operating activities. The second group characterizing the foreign economic activity includes the indicators of foreign direct investments, exports and imports, trade balance, share of exports in the total sales and the official average annual exchange rate of the national currency. Particular stages of interrelated trends of changes in the indicators in dynamics are determined. The degree of closeness of interrelationships between factor and result indicators is assessed by correlation analysis. Current interdependent problems associated with the development of foreign economic activity and financial soundness of the machine-building enterprises of Ukraine are revealed.

Keywords: *financial results, net income, exports, imports, foreign investment, exchange rate, engineering industry.*
Tbl.: *4.* ***Bibl.:*** *13.*

Vlasova Natalia O. *– PhD (Economics), Professor, Professor of the Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine).*
E-mail: *nvlasova.vlasova@yandex.ua*

Chekmasova Irina A. *– PhD (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Management and Finance, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine).*
E-mail: *chekmasova@ukr.net*

УДК 658.8

Власова Н. О., Чекмасова І. А. Зовнішньоекономічна діяльність та фінансові результати машинобудівних підприємств України

Метою статті є дослідження взаємозв'язку між показниками зовнішньоекономічної діяльності та фінансовими результатами машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку. Проведено аналіз статистичної звітності за 2005–2015 рр. динамічних рядів двох груп показників. Перша група, що характеризує фінансові результати, включає: обсяг реалізованої продукції, фінансові результати до оподаткування, чистий прибуток, рентабельність операційної діяльності. Друга, що характеризує зовнішньоекономічну діяльність, включає: прямі іноземні інвестиції, розміри експорту та імпорту, сальдо експорту та імпорту, питому вагу експорту в загальному обсязі реалізованої продукції та офіціальний середньорічний курс гривні. Виокремлено етапи взаємопов'язаних тенденцій змінення даних груп показників у динаміці. Виконано кореляційний аналіз, що дозволив оцінити щільність зв'язку між факторними та результативними параметрами. Виявлені сучасні взаємозалежні проблеми забезпечення фінансового благополуччя та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування.

Ключові слова: *фінансові результати, чистий прибуток, експорт, імпорт, іноземні інвестиції, курс валют, машинобудування.*
Табл.: *4.* ***Бібл.:*** *13.*

Власова Наталія Олексіївна *– кандидат економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *nvlasova.vlasova@yandex.ua*

Чекмасова Ірина Анатоліївна *– кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *chekmasova@ukr.net*

УДК 658.8

Власова Н. А., Чекмасова И. А. Внешнеэкономическая деятельность и финансовые результаты машиностроительных предприятий Украины

Целью статьи является исследование взаимосвязи между показателями внешнеэкономической деятельности и финансовыми результатами машиностроительных предприятий на современном этапе развития. Проведен анализ статистической отчетности за 2005–2015 гг. динамических рядов двух групп показателей. Первая группа, характеризующая финансовые результаты, включает: объем реализованной продукции, финансовые результаты до налогообложения, чистую прибыль, рентабельность операционной деятельности. Вторая, характеризующая внешнеэкономическую деятельность, включает: прямые иностранные инвестиции, размеры экспорта и импорта, сальдо экспорта и импорта, удельный вес экспорта в общем объеме реализованной продукции и официальный среднегодовой курс гривны. Выделены отдельные этапы взаимосвязанных тенденций изменения данных групп показателей в динамике. Выполнен корреляционный анализ, позволивший оценить тесноту связи между факторными и результативными параметрами. Выявлены современные взаимозависимые проблемы обеспечения финансового благополучия и развития внешнеэкономической деятельности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: *финансовые результаты, чистая прибыль, экспорт, импорт, иностранные инвестиции, курс валют, машиностроение.*
Табл.: *4.* ***Библ.:*** *13.*

Власова Наталья Алексеевна *– кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *nvlasova.vlasova@yandex.ua*

Чекмасова Ирина Анатольевна *– кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности и финансов, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *chekmasova@ukr.net*

The state and development level of engineering in any country determines not only its technical potential but is essential for implementation of strategic objectives in all major sectors of the national economy playing

* The article is written as a part of the research work "Proactive management of the financial results for engineering enterprises", Department of International Management and Finance, National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute".

a key role in ensuring the competitiveness of domestic producers both in the domestic and foreign markets. Machine building, as a complex of nearly 20 specialized industries, produces capital goods. Its production includes a wide range of various types of machinery and equipment, vehicles, electrical equipment, electronic products, computers, etc.

At the end of the last century Ukraine was a country with a high level of industrialization. In 1990 the specific weight of the machine-building industry amounted to 30% of the total volume of industrial production. Due to various objective and subjective factors during the following years its share in the industrial output of the national economy was declining steadily. Today this figure does not reach 10% even with consideration to the general decline in industrial production whereas in countries with developed economy this indicator ranges from 30% to 55% [1] providing a sound basis for steady technical modernization of the industry every 8–10 years.

The critical state of the Ukrainian engineering is caused by the consequences of breaking the connections of a single machine-building complex of the former USSR. The global consequences of the world financial and economic crises both in 1998 and 2008 had a significant negative influence on the sector. There also should be noted miscalculations in the government economic policy and the internal crisis in the industry: lack of technical re-equipment and modern restructuring; a high level of deterioration of the material and technical base; low funding and, accordingly, low investment activity in the industry and some others. The main indicators of financial and economic activity of machine-building enterprises in Ukraine during the last decade show that the industry as a whole has been stagnating with a significant drop in physical volumes of production and sales as well as with a sizable decline in the financial results. The greatest concern is caused by financial losses of machine-building enterprises in Ukraine in 2014 and 2015, which accounted for 22.0 bln. UAH and 16.0 bln. UAH, respectively [2; 3].

Financial results of any enterprise are formed by a multiple factor system that includes indicators characterizing the functional area of the business activity and environment. Traditionally the foreign economic activity related to export-import transactions and foreign direct investments plays a key role in the total activity of the enterprises in the machine-building industry, which undoubtedly has a significant effect on the level of their financial results and profitability.

Theoretical and methodological issues of development of foreign economic activity and evaluation of its effectiveness are the subject of research for domestic and foreign academic economists: T. P. Gytis, I. N. Mayer, D. V. Malashchuk, Y. U. Makogon, B. M. Danylyshyn, V. P. Babich and others [1; 4–9]. However, despite a fairly large number of studies in the field of export-import transactions, the issues of interrelationships between indicators of foreign economic activity and financial results of enterprises are not highlighted enough. Therefore, the study and analysis of the impact of foreign economic activity indicators on financial results of enterprises are urgent nowadays.

The aim of the article is to study the interrelationships between indicators of foreign economic activity and financial results of machine-building enterprises at the current stage of development.

The research of interrelationships between financial results of enterprises and indicators of their foreign economic activity was carried out on the basis of general statistical information on the machine-building industry in whole for the period of 2005–2015 [2; 3; 10–12]. To characterize financial results of economic activity of enterprises, the following indicators were selected: total sales revenue, financial results before taxes, net income (loss) and profitability of operating activities (return on operating activities, operating margin). As indicators of foreign economic activity, foreign direct investments, exports and imports, trade balance were considered. This assessment system was introduced in two estimates: the national currency (UAH) and US dollars (USD). Besides, some relative indicators, such as share of exports in the total volume of sales and the official average annual exchange rate of Hrivna to US dollar also were taken into account in the study. The denotations of parameters of the system are given in *Table 1*, their numerical data – in *Table 2* and *Table 3*.

Table 1

Main indicators of economic and foreign economic activity

Name of Indicator	Denotation	
	Billions USD	Billions UAH
Indicators of economic activity		
1. Total sales revenue	Y1	Y11
2. Financial results before taxes	Y2	Y12
3. Net income (loss)	Y3	Y13
4. Profitability of operating activities, %	Y4	Y14
Indicators of foreign economic activity		
1. Foreign direct investments	X1	X11
2. Exports	X2	X12
3. Imports	X3	X13
4. Trade balance (export-import)	X4	X14
5. Share of exports in the total volume of sales, %	X5	
6. Official average annual exchange rate of UAH to USD, monetary units	X6	

The analysis of the groups of the parameters allows to make the following conclusions.

Firstly, there are three clear-cut periods describing dynamic changes of result indicators of economic activity:

I. 2005–2008, when in relatively favorable business environment the volumes of sales were growing both in the national currency (UAH) and in US dollars. The crisis of 2008 had a negative impact on all indicators of economic activity for enterprises in the machine-building industry. Final financial results both in the national currency and US dollars were most sensitive to the crisis showing the decline in their values starting from 2008.

Table 2

Main indicators of economic and foreign trade activity of Ukrainian engineering enterprises, 2005–2015, billions USD

Year	Indicators of economic activity				Indicators of foreign trade activity			
	Y1	Y2	Y3	Y4	X1	X2	X3	X4
2005	13,34	0,44	0,25	3,4	0,66	4,50	9,56	–5,06
2006	15,07	0,38	0,16	2,6	0,76	5,41	13,02	–7,61
2007	20,97	1,02	0,69	4,3	0,97	8,28	18,79	–10,51
2008	24,74	0,13	–0,21	2,9	1,01	10,66	25,47	–14,81
2009	11,78	0,25	0,01	4,7	1,02	6,61	8,42	–1,81
2010	13,59	0,86	0,53	7	1,08	8,93	11,83	–2,90
2011	18,83	1,84	1,34	9,3	1,00	11,61	19,00	–7,39
2012	20,55	1,67	1,16	9,9	1,06	12,99	21,25	–8,26
2013	16,36	0,69	0,35	6,6	0,98	10,10	17,70	–7,60
2014	9,51	–1,72	–1,88	–2,4	1,22	7,13	11,37	–4,24
2015	5,21	–0,60	–0,72	3,1	0,89	4,62	8,02	–3,40

Table 3

Main indicators of economic and foreign trade activity of Ukrainian engineering enterprises, 2005–2015, billions UAH

Year	Indicators of economic activity				Indicators of foreign trade activity				X5, %	X6, UAH/USD
	Y11	Y12	Y13	Y14	X11	X12	X13	X14		
2005	68,3	2,24	1,26	3,40	3,4	23	49	–26	33,7	5,12
2006	76,1	1,92	0,83	2,60	3,8	27,3	65,8	–38,5	35,9	5,05
2007	105,9	5,13	3,49	4,30	4,9	41,8	94,9	–53,1	39,5	5,05
2008	130,4	0,71	–1,09	2,90	5,3	56,2	134,2	–78	43,1	5,27
2009	91,8	1,92	0,04	4,70	7,9	51,5	65,6	–14,1	56,1	7,79
2010	107,9	6,86	4,21	7,00	8,6	70,9	93,9	–23	65,7	7,94
2011	150,1	14,64	10,64	9,30	8	92,5	151,4	–58,9	61,6	7,97
2012	164,2	13,32	9,27	9,90	8,5	103,8	169,8	–66	63,2	7,99
2013	130,7	5,53	2,77	6,60	7,9	80,7	141,5	–60,8	61,7	7,99
2014	113,1	–20,50	–22,38	–2,40	14,5	84,7	135,1	–50,4	74,9	11,89
2015	118,7	–12,7	–15,80	3,10	19,5	100,9	175,1	–74,2	85,7	21,84

II. 2009–2012 – the industry recommenced its activities progressively increasing volumes of production almost by 2 times. In this case the work of the mechanism of operating leverage is observed, when the figures indicating financial results outrun the growth of the volume of production and sales.

III. 2013–2015 – general negative external factors and accumulated intra-industry factors significantly affected the results of economic activity of the industry causing a decline in all indicators not only in the US dollar equivalent but also in the national currency (UAH) despite significant growth of the exchange rate.

Secondly, the dynamics of foreign economic indicators reflects to a certain extent the identified stages of changing the result indicators. First of all, this relates to export and import volumes. At the same time the export growth rate in the period of the rising of the output volumes always outruns the growth rate of the latter. And in times of its falling, on the contrary, the rate of decline of the export volume in the industry is lower than that of sales, which provided for the increase in the share of exports in the total volume of sales from 33.7% to 85.7% during 2005-2015 (with the exception of 2011 and 2013).

Thirdly, a clear trend of dependence of dynamics of economic activity result indicators from the stability of the national currency exchange rate is observed.

In general, the statistical data confirm the identity of the trend in the dynamics of the total volume of sales and the export volume of machine-building enterprises, which is the evidence of a significant influence of their business activities in foreign markets on the financial results. Growth of exports share in sales, certainly, should play a positive role providing opportunities for increasing income of enterprises especially under conditions of the national currency devaluation. But, unfortunately, deprivation of a significant part of some foreign markets in recent years has become the factor that contributed to a decrease in the total volume of exports and, consequently, to an even greater decrease in the total sales volume and the deterioration of financial

results of the industry as a whole. One more negative aspect in formation of financial results is a poor orientation of the Ukrainian enterprises towards the changes in the structure of exports in favor of modern high-tech products with a high level of added value.

The considered period is characterized by a stable excess of import volumes over those of exports [10; 12]. At the same time, in periods of a sharp increase in the exchange rate the deficit of trade balance in the US dollar equivalent has a tendency to decreasing, but provides no positive effect on the dynamics of financial results. The sharp reduction in imports took place due to devaluation of the national currency (UAH) in 2009 and then in 2013–2015, with simultaneous deterioration of financial results.

Thus, the established export-import balance has a multidimensional and often negative impact on financial results of enterprises in the machine-building industry. On the one hand, the outflow of foreign currency to purchase imported technologies and products restricts the financing of own scientific and technological research, which results in a subsequent drop in production, decline in exports and increases the resource and financial dependence of the Ukrainian machine-building on supplier countries. On the other hand, the import dependence from high-tech products and services constricts the opportunities for Ukrainian producers in the domestic market. In general, integration of the national economy of Ukraine into the world economic system does not correspond to the global trend. The inadequate and unequal process of goods exchange is one of the reasons why Ukraine is becoming technologically dependent on developed countries of the world [4].

The next stage of the research was studying foreign direct investments in the industry as a substantial factor influencing financial results of machine-building enterprises. Financial results of the enterprises do not just depend on the efficiency of their foreign economic activity but, at the same time, have a significant influence on possibilities of its development as an internal source of financing. However, without substantial external financial inflows today it is hardly possible to overcome the problems of the Ukrainian machine-building. Attracting foreign investments followed by technical innovations and new management techniques can provide a powerful impetus for the development by domestic manufacturers of their own competitive production. But, on the other hand, the conditions of international competition, technological backwardness, low level of return in the industry, instability of the government economic policy and other factors are hindering foreign investments. All this is proved by indicators in Table 2: the size of foreign investments does not take a significant place in the development of machine building; their volume is fluctuating around 1.0 billion USD and in recent years has a tendency to decline. Moreover, during the reported period the share of direct foreign investments in the machine-building industry of Ukraine in the total volume of direct foreign investments in the national economy due to continuous decline fell down almost by 4 times (from 7.26% in 2005 to 1.95% 2015). It indicates that foreign investors are reluctant to finance Ukrainian machine-building enterprises as potential competitors in the world markets. Thus, the insignificant investments in the industry slow down the processes of its modernization, and, as a consequence, reduce the possibilities of making profit as a source of innovative development, and vice versa – low profitability of domestic enterprises is one of the main reasons of poor investment attractiveness for potential foreign partners.

The generalized research results indicate that the considered factors reflecting foreign economic activity effect financial results of the machine-building enterprises in different ways. Their interrelationships have mainly a stochastic (probabilistic) nature and are the subject of correlation analysis. The correlation analysis allows to determine and assess the interdependences between the selected factor and result indicators at the same time abstracting from their complex interactions with all other factors involved. It is applied to estimate the dependence and the closeness of the relationships between two random variables. The degree of closeness is distinguished by quantitative influence of the considered factors and those that do not fall within the scope of the study. The most precise indicators of the degree of interrelationship closeness are the correlation coefficient and correlation ratio. In case of a linear dependence the correlation coefficient ranging from 0 to 1 is used.

To estimate the interrelation of two random variables most analysts indicate the ranges and interpretations of the correlation coefficient as follows: below 0.3 – weak; from 0.3 to 0.5 – moderate; 0.5-0.7 – noticeable; 0.7-0.9 – high; 0.9 – very high. Negative value of the correlation coefficient tells about inverse relationship between the variables considered [13].

The matrix of coefficient of correlation between financial results and factor indicators characterizing the interrelationships between indicators of economic and foreign economic activities for domestic machine-building enterprises within 2005–2015 is given in *Table 4*.

The economic interpretation of the obtained correlation coefficients suggests the following conclusions. The values of correlation coefficients (R) determining the interrelationship closeness between foreign investment volumes and financial result indicators confirm the previously described trend: the dynamics of foreign investment volumes has no positive effect either on the sales revenue or on other indicators reflecting the financial results estimated in the US dollar equivalent.

Moreover, moderate inverse relationships take place at estimating the indicators in the national currency. The sign "minus" in this case denotes that the growth of investment flows is closely related to the devaluation of the national currency (R = 0.963), with no stable growth of all result indicators throughout the study period and even with their decrease during the last 3 years. However, sales revenue in the national currency (UAH) is directly dependent on foreign investment dynamics estimated in US dollars (R = 0.600), which certainly indicates their positive, although insufficient, role in the formation of financial results of domestic machine-building enterprises.

Table 4

Correlation coefficient matrix (R) for interrelationship closeness between economic and foreign trade activities indicators in engineering industry of Ukraine, 2005–2015, units

		USD				UAH			
		Y1	Y2	Y3	Y4	Y11	Y12	Y13	Y14
USD	X1	0,069	–0,177	–0,240	0,001	0,600	–0,167	–0,222	0,001
	X2	0,725	0,601	0,539	0,658	0,886	0,613	0,562	0,658
	X3	0,925	0,487	0,437	0,382	0,675	0,501	0,485	0,382
	X4	–0,865	–0,288	–0,259	–0,085	–0,359	–0,301	–0,315	–0,084
UAH	X11	–0,689	–0,542	–0,556	–0,240	0,261	–0,640	–0,704	–0,240
	X12	–0,154	0,024	–0,025	0,338	0,820	–0,059	–0,152	0,338
	X13	0,055	0,012	–0,039	0,248	0,860	–0,082	–0,166	0,248
	X14	–0,321	0,007	0,047	–0,060	–0,679	0,092	0,140	–0,060
	X5	–0,578	–0,331	–0,358	0,019	0,453	–0,411	–0,490	0,019
	X6	–0,725	–0,486	–0,484	–0,202	0,154	–0,598	–0,654	–0,202

The volume of exports, being a part of sales revenue and estimated in US dollars, has a significant positive impact on it both in the US dollar and hrivna equivalent ($R > 0.7$). This indicator also influences positively other result indicators ($R > 0.5$) of the system described. But being estimated in the national currency, revenues from export are closely related, which is obvious, to the corresponding indicator of total sales volume ($R = 0.820$). Positive moderate impact of export transactions on the profitability (R=0.338) is, to a certain extent, an evidence of the profitability of the foreign economic activity of Ukrainian machine-building enterprises.

The dependence of the result indicators on the relative indicator characterizing the share of exports in the total sales volume is as follows: sales revenue in US dollars is in noticeable but inverse relationship to the export share (R=-0.578) due to a more rapid decrease in sales volume and losses in the domestic market compared with those in foreign markets. Accordingly, a relative reduction of exports had a negative, although less considerable, effect on the financial results and net income of the enterprises. Considering result indicators in the national currency, the dependence obtained is as follows: the share of exports has a noticeable negative impact on the final results, the correlation coefficients are respectively 0.411 and —0.490. At the same time, the sales revenue positively reacts to the relative growth of exports (R=0.453) due to the high degree of dependence of the latter from the national currency exchange rate, with the correlation coefficient being equal to 0.868.

The controversial dependence of results of economic activity from import volume and export-import trade balance is revealed by correlation coefficients. If estimated in US dollars, a high positive dependence (R=0.925) of sales revenue on the import volume is observed due to the same cyclical stages of the industry development and availability of the demanded products and technologies in foreign markets. Obviously, the interrelationships between results of economic activity and trade balance is negative if the import volume exceeds that of the export (R=-0.865). Indicators of imports and trade balance correlate with financial results and net income of the enterprises in the same way but with less closeness, which is caused by a wide range of other factors influencing the formation of the latter.

But at estimating financial results in hrivnia, the factor indicators in foreign currency have a significant influence due to the factor of hrivnia devaluation, respectively R = 0.501 and R = 0.485. At calculation of indicators of import volume and export-import trade balance their interrelationship with the result indicators is not traced. Only their correlation with the volume of sales revenue is observed, which is stipulated by general processes characterizing the intensity of the foreign economic activities in whole.

Considering correlation coefficients, instability of the national currency has the most negative impact on the financial results of machine-building enterprises. Especially noticeable interrelationship closeness is observed for indicators estimated in hrivna, respectively $R = –0.598$ and $R = –0.654$. The national currency dynamics, which depends on the state of the national economy, is considerably determined and closely correlates with both the situation on foreign markets and the structure of foreign trade turnover. Reduction in the share of products of mechanical engineering and high proportion of commodities in the total volume of export at a certain cyclical decline of prices for the latter in foreign markets are essential factors of hrivna devaluation, which has a negative impact on the financial opportunities encouraging development of the machine-building industry.

CONCLUSIONS

The conducted studies demonstrate that the financial soundness of the enterprises in the machine-building industry is significantly correlated with the state and level of development of their foreign economic activities. The suspension of export and its low-efficient structure as well as contraction of the internal market caused by the current production patterns and technical potential of the industry leads to the decline of profitability and, as a result, to a loss-making performance of the enterprises. As a consequence, investment attractiveness of the industry and financial opportunities for the development of high-tech production is decreasing. ■

LITERATURE

1. Гитис Т. П., Литвинова С. И. Анализ и перспективы развития машиностроения в Украине. URL: http://www.rusnauka.com/32_NII_2014/Economics/9_178731.doc.htm

2. Діяльність суб'єктів господарювання, 2015 р.: статистичний збірник/за ред. М. С. Кузнєцової. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2016. 484 с.

3. Сайт Держкомстату України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

4. Майер И. Н. Проблемы развития внешнеэкономической деятельности машиностроительной отрасли Украины. *Управление экономикой: теория и практика*. 2013. № 5. С. 179–188.

5. Малащук Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції. *Зовнішня торгівля*. 2007. № 1 (30). С. 27–32.

6. Макогон Ю. В., Яценко А. Б. Поддержка украинских производителей на внешних рынках в условиях развития интеграции с ЕС // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. Донецк: ДонНУ, 2010. С. 4–7.

7. Makogon Y., Yankovskiy M., Ryabchyn O. Innovative and classical theories of catastrophes and crises: monograph. Donetsk: International Economics Department, Donetsk National University, 2010. 304 p.

8. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи/під заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. Ніжин: ТОВ «Аспект-Поліграф», 2007. 308 с.

9. Бабич В. П., Панова К. І. Особливості планування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівної галузі України. *Збірник наукових праць ВНАУ*. Серія: Економічні науки. 2013. № 4 (81). С. 3–10.

10. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник. Київ, 2016. URL: www.ukrstat.gov.ua/

11. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України: статистичний збірник. Київ, 2016. URL: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

12. Національний банк України, Департамент статистики та звітності, Управління статистики зовнішнього сектора. URL: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314

13. Гинзбург А. И. Экономический анализ. СПб.: Питер, 2004. 480 с.

REFERENCES

Babych, V. P., and Panova, K. I. "Osoblyvosti planuvannia zovnishnyoekonomichnoi diialnosti mashynobudivnoi haluzi Ukrainy" [Planning of foreign economic activity of machine-building industry of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*. Seriia: Ekonomichni nauky, no. 4(81) (2013): 3-10.

Diialnist subiektiv hospodariuvannia, 2015 r. [The activities of business entities, 2015]. Kyiv: Konsultant, 2016.

Gitis, T. P., and Litvinova, S. I. "Analiz i perspektivy razvitiya mashinostroyeniya v Ukraine" [Analysis and prospects of development of engineering in Ukraine]. http://www.rusnauka.com/32_NII_2014/Economics/9_178731.doc.htm

Ginzburg, A. I. *Ekonomicheskiy analiz* [Economic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2004.

"Investytsii zovnishnyoekonomichnoi diialnosti Ukrainy" [Investments of foreign economic activity of Ukraine]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

Makogon, Yu. V., and Yatsenko, A. B. "Podderzhka ukrainskikh proizvoditeley na vneshnikh rynkakh v usloviyakh razvitiya integratsii s ES" [Support of Ukrainian producers in the external markets in the conditions of development of integration with the EU]. In *Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privlecheniya inostrannykh investitsiy: regionalnyy aspekt*, 4-7. Donetsk: DonNU, 2010.

Makogon, Y., Yankovskiy, M., and Ryabchyn, O. *Innovative and classical theories of catastrophes and crises*. Donetsk: International Economics Department, Donetsk National University, 2010.

Mashynobuduvannia v Ukraini: tendentsii, problemy, perspektyvy [Mechanical engineering in Ukraine: tendencies, problems, prospects]. Nizhyn: Aspekt-Polihraf, 2007.

Malashchuk, D. V. "Ukraina na svitovomu rynku mashynobudivnoi produktsii" [Ukraine on the world market of engineering products]. *Zovnishnia torhivlia*, no. 1(30) (2007): 27-32.

Mayer, I. N. "Problemy razvitiya vneshneekonomicheskoy deyatelnosti mashinostroitelnoy otrasli Ukrainy" [Problems of development of foreign economic activity of machine-building industry of Ukraine]. *Upravleniye ekonomikoy: teoriya i praktika*, no. 5 (2013): 179-188.

"Natsionalnyi bank Ukrainy, Departament statystyky ta zvitnosti, Upravlinnia statystyky zovnishnyoho sektora" [The national Bank of Ukraine Department of statistics and reporting, Management of external sector statistics]. https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1920831

Sait Derzhkomstatu Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/

"Zovnishnia torhivlia Ukrainy" [External trade of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua/

УДК 338.242.4:620.9

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

© 2016 КОЛЄСНІЧЕНКО А. С.

УДК 338.242.4:620.9

Колєсніченко А. С. Інституціональний підхід у системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку

У статті проаналізовано поняття інститутів з позиції еволюції підходів до цієї економічної категорії. Спираючись на тезис, що зв'язки між учасниками ринку електричної енергії мають нелінійний характер (що обумовлено використанням численних транзакцій та інфраструктурних елементів як інструментів взаємодії суб'єктів), висвітлено роль, яку виконують інститути, виступаючи основоположними факторами функціонування ринку електричної енергії як інтегрованої економічної системи в довгостроковій перспективі. Визначено залежність ефективності формування взаємовідносин суб'єктів від упорядкованості та урегульованості інституціональної структури енергоринку. Обґрунтовано доцільність використання інституціональної теорії в галузі державного регулювання, що дозволяє комплексно розглядати весь спектр можливостей побудови механізму взаємодії суб'єктів ринку електричної енергії. Доведено, що представлення системи взаємовідносин учасників енергоринку в контексті інституціонального підходу не лише відтворює наукову сутність, але й має практичне значення для організації його ефективного регулювання.

Ключові слова: *інституціональний підхід, державне регулювання, електроенергетичний ринок, суб'єкти електроенергетичного ринку, взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *14.*

Колєсніченко Анастасія Сергіївна *– асистент, кафедра економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *anastasihpi@gmail.com*

УДК 338.242.4:620.9

Колесниченко А. С. Институциональный подход в системе государственного регулирования взаимоотношений субъектов электроэнергетического рынка

В статье проанализировано понятие институтов с позиции эволюции подходов к этой экономической категории. Опираясь на тезис о том, что связи между участниками рынка электрической энергии имеют нелинейной характер (что обусловлено использованием многочисленных транзакций и инфраструктурных элементов в качестве инструментов взаимодействия субъектов), обозначена роль, которую выполняют институты, выступая основными факторами функционирования рынка электрической энергии как интегрированной экономической системы в долгосрочной перспективе. Определена зависимость эффективности формирования взаимоотношений субъектов от упорядоченности и урегулированности институциональной структуры электроэнергетического рынка. Обоснована целесообразность использования институциональной теории в области государственного регулирования, что позволяет комплексно рассматривать весь спектр возможностей построения механизма взаимодействия субъектов рынка электрической энергии. Доказано, что представление системы взаимоотношений участников электроэнергетического рынка в контексте институционального подхода не только отражает научную сущность, но и имеет практическое значение для организации его эффективного регулирования.

Ключевые слова: *институционный подход, государственное регулирование, электроэнергетический рынок, субъекты электроэнергетического рынка, взаимоотношения субъектов рынка электрической энергии.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *14.*

Колесниченко Анастасия Сергеевна *– ассистент, кафедра экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 21, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *anastasihpi@gmail.com*

UDC 338.242.4:620.9

Koliesnichenko A. S. The Institutional Approach in the System of the State Regulation of the Relations of Actors of the Electricity Market

The article analyzes the notion of institutions from the standpoint of evolution of approaches to this economic category. By relying on the thesis that relations between participants of the electricity market have the non-linear nature (due to the use of multiple transactions and infrastructural elements as tools of interaction of actors), the role of institutions has been outlined, providing the main factors of functioning of the electricity market as an integrated economic system in the long term perspective. The dependence of efficiency of the formation of relations of actors from the orderliness and regulatedness of the institutional structure of the electricity market has been determined. Expedience of use of the institutional theory in the field of the State regulation has been substantiated that allows to comprehensively examine the full range of options for building the mechanism for interaction of actors of the electricity market. It has been proved that setting the system of relations of participants of electricity market in the context of the institutional approach not only reflects the scientific essence, but also has practical value for its efficient regulating.

Keywords: *institutional approach, the State regulation, electricity market, actors of the electricity market, relations of the actors of the electricity market.*
Fig.: *3.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *14.*

Koliesnichenko Anastasiia S. *– Assistant, Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *anastasihpi@gmail.com*

Сучасна картина перебігу подій, які обумовлюють підготовчий етап впровадження нової моделі ринку електричної енергії в Україні, демонструє недостатній рівень розвиненості організаційно-методичного підґрунтя, непрозорість економіко-правових рішень апарату регулювання, низьку дієвість залучених інструментів і механізмів для цілей адаптованості інституціональної парадигми державного впливу у практичну площину функціонування енергоринку. Сукупно це свідчить про актуальність подальшого дослідження синергетичного ефекту для системи державного регулювання від комплексної дії інституціональних трансформацій.

План реформування національної електроенергетики, зокрема, як і багатьох сусідніх країн, серед яких Росія [12, с. 111–112], орієнтований на становлення у га-

лузі конкурентних відносин, спрямованих на лібералізацію ринку і в результаті на побудову сприятливих умов для залучення інвестицій, необхідних для формування стійкої та надійної системи енергозабезпечення, здатної відповідати сучасним викликам гарантування енергетичної безпеки.

Фактичні інвестиції в магістральні (міждержавні) мережі у 2015 р. згідно з інвестиційними програмами ДП «НЕК «Укренерго» склали 3 893 млн грн, що складає менше 50% від запланованої величини. У розрізі інвестицій в розподільчі мережі відхилення фактичних даних за цим показником від плану дорівнює 58% [1, с. 164]. Зростаючий тренд щодо зміни обсягів недофінансування як магістральних і розподільних мереж, так і недовиконання інвестиційних програм ДП «НАЕК «Енергоатом», ТЕЦ (*рис. 1 а), б*) сигналізують про погіршення ситуації в інвестиційному полі й необхідність залучення відповідних важелів для вирішення накопичених проблем.

сучасних умовах розвитку соціально-економічних відносин. Однак, значна кількість питань, пов'язаних з дослідженням теоретичних і практичних аспектів використання інституціоналізму в контексті державного регулювання процесів енергоринку, залишається нерозкритими у повній мірі та недоведеними у науковому середовищі.

Метою статті виступає аналіз деяких аспектів теоретико-методичного інструментарію інституціональної теорії та обґрунтування ефективності застосування інституціонального підходу у системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії в умовах реформування.

Історія відіграє визначальну роль в контексті застосування інституціонального підходу до розуміння соціально-економічних процесів розвитку держави. Це обумовлено нероздільністю взаємозв'язків минулих,

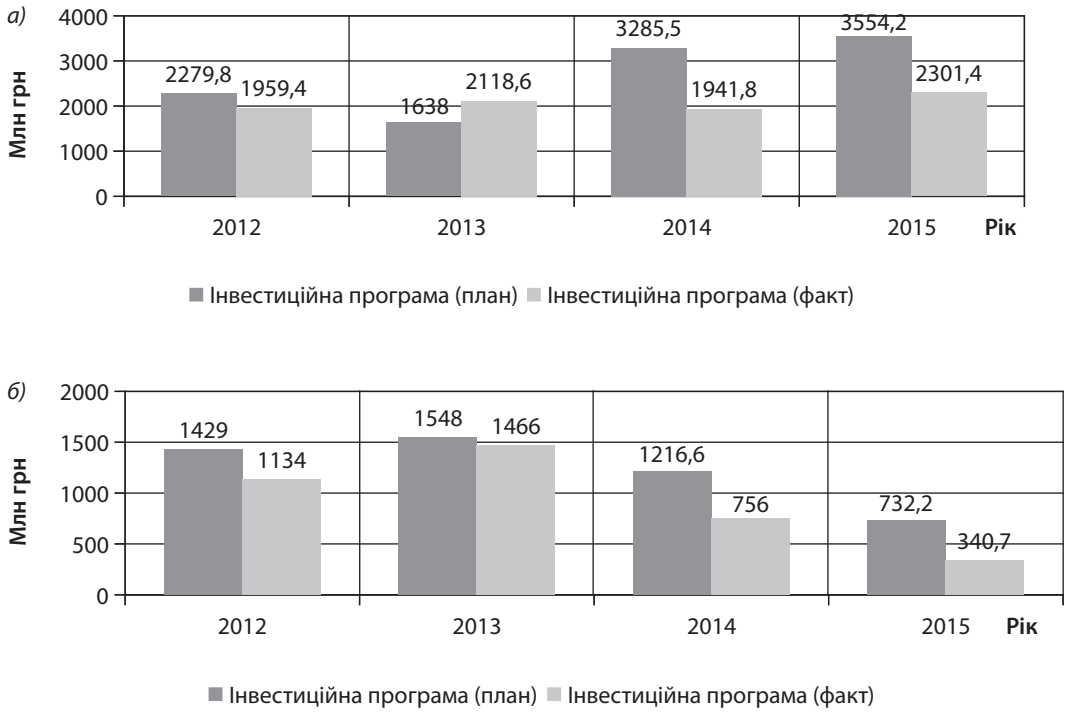


Рис. 1а), б). Планові та фактичні обсяги фінансування інвестиційних програм ДП «НАЕК «Енергоатом» та ТЕЦ, відповідно [1, с. 185]

Побудова конкурентного ринку та організація інвестиційної привабливості пов'язана зі зміною принципів взаємодії інститутів, які обумовлюють соціально-економічні та організаційно-правові зв'язки між учасниками.

Протягом останніх десятиліть у зарубіжних і вітчизняних дослідників підвищується інтерес до інституціонального аналізу. Одними з найвідоміших представників в галузі вивчення теорії, інституціоналізму стали: У. Артур [2], О. Аузан [3], В. Дементьєв [7], Я. Кузьмінов [9], В. Полтерович [10], Р. Ріхтер [14], В. Тамбовцев [13], Е. Фуруботн [14] та ін. Окремі аспекти дослідження інституціонального забезпечення ринку електроенергії висвітлено в роботах: Ю. Гарячої [5], В. Дерзського [6], Т. Зеленюк [8], С. Пономарьова [11] та ін. Автори підкреслюють особливу роль інституціональної теорії в діючих і майбутніх інститутів суспільного життя. Вибір, зроблений в конкретний поточний момент часу, формується та ґрунтується на базі сплетіння минулих явищ, процесів і подій. Проте, існує й зворотній взаємозв'язок, який виражається у сприйнятті й осмисленні минулого скрізь призму процесу інституціонального розвиту.

Взаємозв'язки між учасниками сучасного енергоринку є множинними, й такими, що постійно відчувають вплив змін різної природи. З одного боку, це виражається в адаптації учасників ринку до регуляторних заходів, з іншого боку, обумовлено появою нових технологій і продуктів. Структура цільової моделі енергоринку, яка планується до впровадження, представляється багатокомпонентною, складною, наділеною реверсними та сторонніми взаємозв'язками, які мають зворотну дію.

Крім цього, зв'язки між учасниками ринку електричної енергії мають нелінійний характер, що обумовлено використанням численних транзакцій та інфраструктурних елементів як інструментів взаємодії суб'єктів. Частина таких взаємозв'язків має зворотну або сторонню дію та впливає на багатьох учасників як пов'язаних елементів органічного механізму. В результаті кожне нововведення призводить до значних наслідків відносно тих учасників, які були об'єктом змін, а також здійснює опосередкований вплив на різні компоненти системи. Це обумовлює ускладнення у передбаченні всього масшабу ефектів від регуляторних нововведень чи виборі найкращого варіанту регуляторної дії. Вплив на одну компоненту системи взаємовідносин спричиняє зміну багатьох інших. Уведення нових регуляторних заходів змушує ринок реагувати, адаптуватися та іноді навіть шукати шляхи обходу таких рішень несумлінними учасниками ринку.

У сучасний період реформування необхідно констатувати динамічний характер розвитку взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії, притаманні цьому процесу ознаки змінності та адаптивності. Завдання існуючої системи державного регулювання взаємовідносин учасників ринку електроенергії – синхронізувати описану змінність із власною динамікою. При цьому, введення нових регуляторних заходів не завжди оцінює ефект від попередніх впроваджень, при прийнятті рішень регулятор значною мірою не оперує інтересами учасників енергоринку, що комплексно обумовлює деструктивний підхід. За таких умов доцільно розглядати систему регулювання енергоринку крізь призму інституціональної теорії.

Модель формування кожного енергоринку передбачає, окрім наявності безпосередніх учасників, існування численних систем, які сукупно відтворюють його інфраструктуру. Функціональна роль інфраструктури ринку визначається в забезпеченні суб'єктів спроможністю здійснювати операції та регулюванні процесів у роботі енергоринку, інформаційно-аналітичній підтримці, нормативно-правовому супроводі тощо (*рис. 2*).

Формування інституціональної моделі ринку електричної енергії, яка стає підґрунтям для моделювання системи державного регулювання, потребує чіткого визначення ключових параметрів, представлених учасниками енергоринку та його інфраструктурою. Опираючись на методологічний та нормативно-правовий аспект у цих дефініціях, можна констатувати, що проблема підвищення ефективності функціонування енергоринку в сучасних умовах розвитку знаходиться у площині дослідження концептуальних засад державного регулювання й теорії інститутів.

Інститути виступають ключем до розуміння взаємовідносин, які виникають між учасниками ринку та у їх взаємодії із зовнішніми економічними агентами, й оцінки впливу таких взаємозв'язків на динаміку стагнації або занепаду. Це обґрунтовує гіпотезу, що саме інститути виступають основоположними факторами функціонування ринку електричної енергії як інтегрованої економічної системи в довгостроковій перспективі.

Автор наголошує на особливій ролі світового досвіду, необхідності однозначного трактування ключових понять та аналізу вихідних показників у забезпеченні компетентності й об'єктивності оцінки економічної значущості запланованих реформ і визначенні домінантних обмежувальних факторів розбудови інституціонального середовища ринку електричної енергії (*табл. 1*).

Цінність класичної та неокласичної теорії для процесу державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії полягає в комбінованому інституціональному підході до ключових передумов формування методологічної та оранізаційно-методичної основи цього процесу.

З позиції інституціональної теорії розуміння основ функціонування електроенергетичного ринку потребує врахування та аналізу численних факторів і складних взаємозв'язків між учасниками ринку й аналізу впливу ринкових і неринкових механізмів господарських систем на розвиток останніх. Ринок сприймається як формально та/або неформально організоване суспільне благо, гарантом виконання правил і законів в якому виступає інституціональний регулятор [8, с. 73].

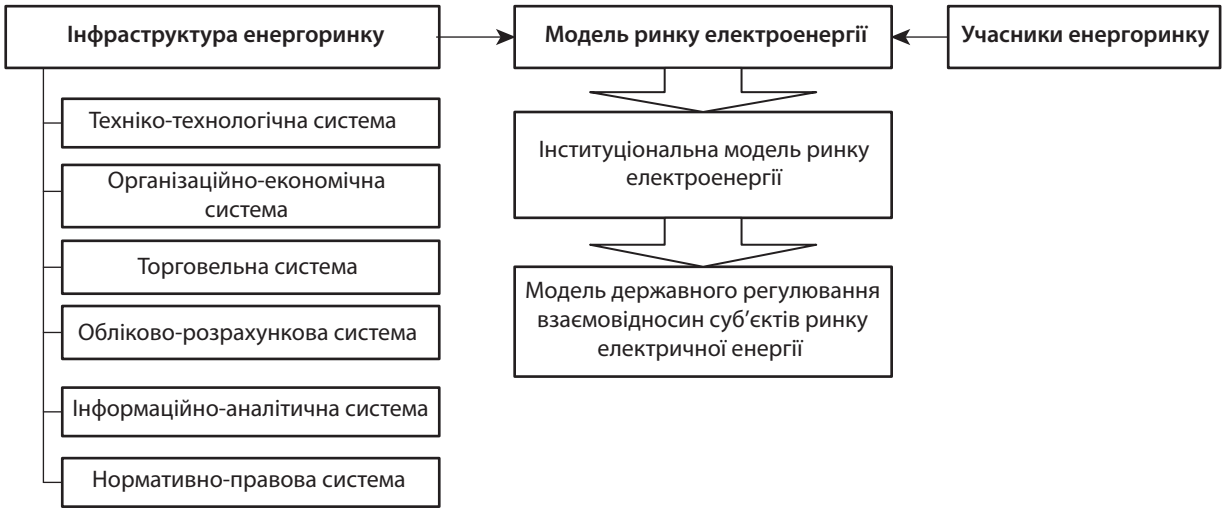


Рис. 2. Формування моделі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії

Таблиця 1

Ключові постулати класичного і неокласичного інституціоналізму як підґрунтя формування принципів і факторів інституціонального середовища ринку електричної енергії

Критерій аналізу	Класики	Неокласики	Фактори і принципи
Основний об'єкт аналізу	Інститути	Індивідуум	На макрорівні об'єктом дослідження виступає інститут як технологічна система. На мікрорівні – індивідуум як поведінкова система
Роль соціуму при формуванні індивідууму	Підкреслюється значення громадських установок, культури, взагалі соціуму у формуванні індивідуума, його інтересів, схильностей, способів ведення господарської діяльності	Акцент сфокусований на окремому, ізольованому індивідуумі	Урахування індивідуального підходу та соціо-культурної природи формування взаємовідносин
Трактування економічного типу поведінки індивіда	Економічна поведінка індивіда розглядається як результат головним чином стійких стереотипів діяльності, звичаїв і звичок	Ототожнення «економічної людини» як свого роду калькулятора, який постійно розраховує прибутки та збитки, корисності та втрати	Раціональність, послідовність у прийнятті рішень на основі тривалого досвіду та використання уніфікованих моделей поведінки, адаптованих до сучасних реалій
Ключовий постулат теорії	Розглядає економіку як відкриту систему, що постійно розвивається під впливом ефекту «кумулятивної причинності», тобто взаємопов'язаних і взаємопідсилюючих факторів	Економіка тяжіє до стану рівноваги	Досягнення збалансованості (організаційно-технологічної, інтересів учасників ринку тощо) крізь призму динамічності й непрогнозованості економічного середовища
Прогресивно-консервативний підхід	Індивід формується під впливом еволюційних змін соціального та культурного середовища, що обґрунтовує творчу й новаторську діяльність суб'єкта або групи суб'єктів господарювання	Акцент на підпорядкованості поведінки та рішень індивіда або суб'єкта господарювання комплексу сформованих стійких переваг	Комбінування застосування прогресивних прийомів і підходів до управління процесами на енергоринку з класичними методами регулювання
Урахування дії законів ринкового середовища та механізму регулювання	Приділення значної уваги взаємодії та конфліктам між окремим суб'єктом і владою	Зведення сутності поведінки економічного агента до підприємницької, комерційної діяльності	Суб'єкт господарювання розглядається з позиції учасника ринку та об'єкта регулювання
Трактування технології	Технологія сприймається як первинна ендогенна сила соціально-економічного розвитку, яка слідує визначеним законам еволюції	Технологія розглядається як фіксований у кожному періоді часу екзогенний фактор	Технологія побудови механізму державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії враховує ендогенну природу трансформації, спричинену неминучістю еволюційних законів, та вплив зовнішніх чинників

Джерело: складено за [4].

На основі аналізу підходів до еволюційного розвитку інституціоналізму, які висвітлено в науковій літературі, доцільно виділити три етапи, які можна визначити як: *старий інституціоналізм, нова інституціональна економіка* і *новітній інституціональний підхід*. Кожен з них має визначені часові відрізки, представлений найвідомішими ідеологами і декларує характерні погляди відповідної групи вчених щодо трактування поняття «інститут».

У межах теорії старого і нового інституціоналізму інститути розглядаються головним чином як соціально-психологічні феномени, породжені звичками, звичаями та інстинктами. Ця ідея ґрунтується на концепції звичаю, що виступає провідною лінією, прийнятою в контексті даної школи концепції людської діяльності. При цьому звичай було ідентифіковано як «більш або менш довільна схильність чи тенденція до участі у раніш визнаному або благопридбаному виді діяльності». Сутність звичаю розкривається у формі нерефлексивної поведінки, яка виникає в ситуаціях, що повторюються; вони формуються під впливом попередньої діяльності та мають здібність до самозбереження [4].

Аналіз етапів інституціоналізму дозволив трансформувати ключові підходи до розуміння інститутів у

площину державного регулювання учасників ринку електроенергії, а також на основі сформульованих положень інституціональної теорії обґрунтувати її роль у впровадженні системи регулювання на енергоринку (*рис. 3*).

Закономірності сучасного етапу інституціоналізації національної економіки, які виражаються у випереджальному формуванні неформальних інститутів та порівняно більш високій ефективності координації за умов їх використання; існуванні неефективних норм і частин інституціонального простору, в яких відсутні належні правила, норми, закони, установи для узгодження професійної, комерційної або конкурентної поведінки, повною мірою є характерними і для енергоринку [11, с. 33–34].

Нова інституціональна парадигма трактує інститути як правила поведінки, регулятивні принципи, які прописують або забороняють конкретні способи дії. Впровадження норм і правил у поєднанні із застосуванням системи санкцій забезпечує необхідний рівень суспільного порядку, сприяє забезпеченню стабільності та прогнозованості економічного життя [8, с. 73].

Так, взаємовідносини суб'єктів ринку електричної енергії визначаються набором інституціональних директив та обмежень, які відображають модель функціонування енергоринку як економічної системи. Ці правила одночасно обмежують і стимулюють економічних агентів, дозволяють їм здійснювати усвідомлений вибір та передбачати зворотну реакцію оточуючого середовища на прийняті рішення.

У науковій літературі про інституціональну економіку існує підхід, відповідно до якого інститут визначається як «сукупність, яка складається з правил або декількох правил і зовнішнього механізму примусу індивіда до виконання цього правила» [9, с. 23]. У контексті питань функціонування ринку електричної енергії роль такого механізму виконує держава. Тобто, важливо не обмежувати основне призначення системи інститутів виключно правилами гри, доцільно розглядати їх з позиції інструменту забезпечення організаційно-функціональної моделі взаємодії окремих людей і суб'єктів господарювання.

Інституціональний підхід передбачає існування індивідуальної інституціональної матриці побудови енергосистеми кожної окремої країни, яка являє собою конгломерат взаємопов'язаних формальних правил і неформальних обмежень, які формують інфраструктурні елементи енергоринку, обумовлюючи його архітектурну модель функціонування та власну траєкторію стратегічного розвитку.

Ідентичність залучених правил гри та моделей поведінки учасників ринку електроенергії з диференційованими інституціональними системами обумовлює сутнісні розбіжності в наслідках їх застосування. Практично це виражається у слідуванні ідентичним правилам при використанні різних регулюючих механізмів і методів контролю за виконанням таких норм поведінки і з інтегрованими моделями поведінки інших гравців. Як результат, відбувається трансформація реальної системи стимулів і суб'єктивної оцінки учасниками рішень, що ними приймаються.

У межах інституціонального підходу енергоринок розглядається як визначена інституціональна система, яка має власну структуру та охоплює специфічні закони, правила гри та особливий тип поведінки, порядок формування взаємовідносин і зв'язків. Усе, що не входить до такого механізму, носить імітаційний характер ринкової діяльності та інерційного розвитку, що виключає фактичне сприйняття даних явищ і процесів як об'єкта регулювання. Тобто, друга гіпотеза в контексті даної теорії формалізується як залежність ефективності формування взаємовідносин суб'єктів від упорядкованості та урегульованості інституціональної структури енергоринку.

Таким чином, інституціональна парадигма ґрунтується на фундаментальних наукових дослідженнях категорії інститутів, має власний теоретико-методичний апарат, що сприяє використанню системного підходу до розкриття сутності відносин на електроенергетичному ринку, відкриває нові можливості для їх вивчення та вдосконалення процесу державного регулювання.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок про те, що ототожнювати інституціональну організацію ринку електричної енергії із сукупністю учасників-інститутів, регуляторів та інфраструктурних елементів методологічно некоректно. Цей факт, обумовлений ідеєю щодо представлення системи взаємовідносин суб'єктів ринку електроенергії з точки зору інституціонального підходу, не лише відтворює наукову сутність, але й має практичне значення для організації ефективного регулювання енергоринку.

Інституціональний підхід дозволяє комплексно розглядати весь спектр можливостей формування механізму взаємодії суб'єктів ринку електричної енергії. Система державного рулювання, побудована на базі положень цього методу в поєднанні з розкриттям і застосуванням законів і закономірностей його функціонування, дозволяє трансформувати уявлення про господарювання учасників взаємовідносин і розширити межі їх можливостей.

Подальші дослідження будуть спрямовані на більш детальне розкриття методологічного підґрунтя та теоретико-методичних засад інституціоналізму для цілей удосконалення процесу державного регулювання взаємовідносин суб'єктів електроенергетичного ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Звіт про результати діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг, у 2015 році: Постанова НКРЕКП 31.03.2016 № 515. URL: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf

2. Arthur W. B. Self-Reinforcing Mechanisms in Economic/ Anderson P. W., Arrow K. J., Pines d. (eds) // The Economy as an Evolving Complex System. Reading. MA: Addison-Wesley, 1988. P. 9–31.

3. Институциональные ограничения экономической динамики/А. Аузан, А. Блохин, Л. Валитова, А. Золотов и др. М.: ТЕИС, 2009. 524 с.

4. Бессонова О. Э. Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции. М.: Политическая энциклопедия, 2015. 151 с.

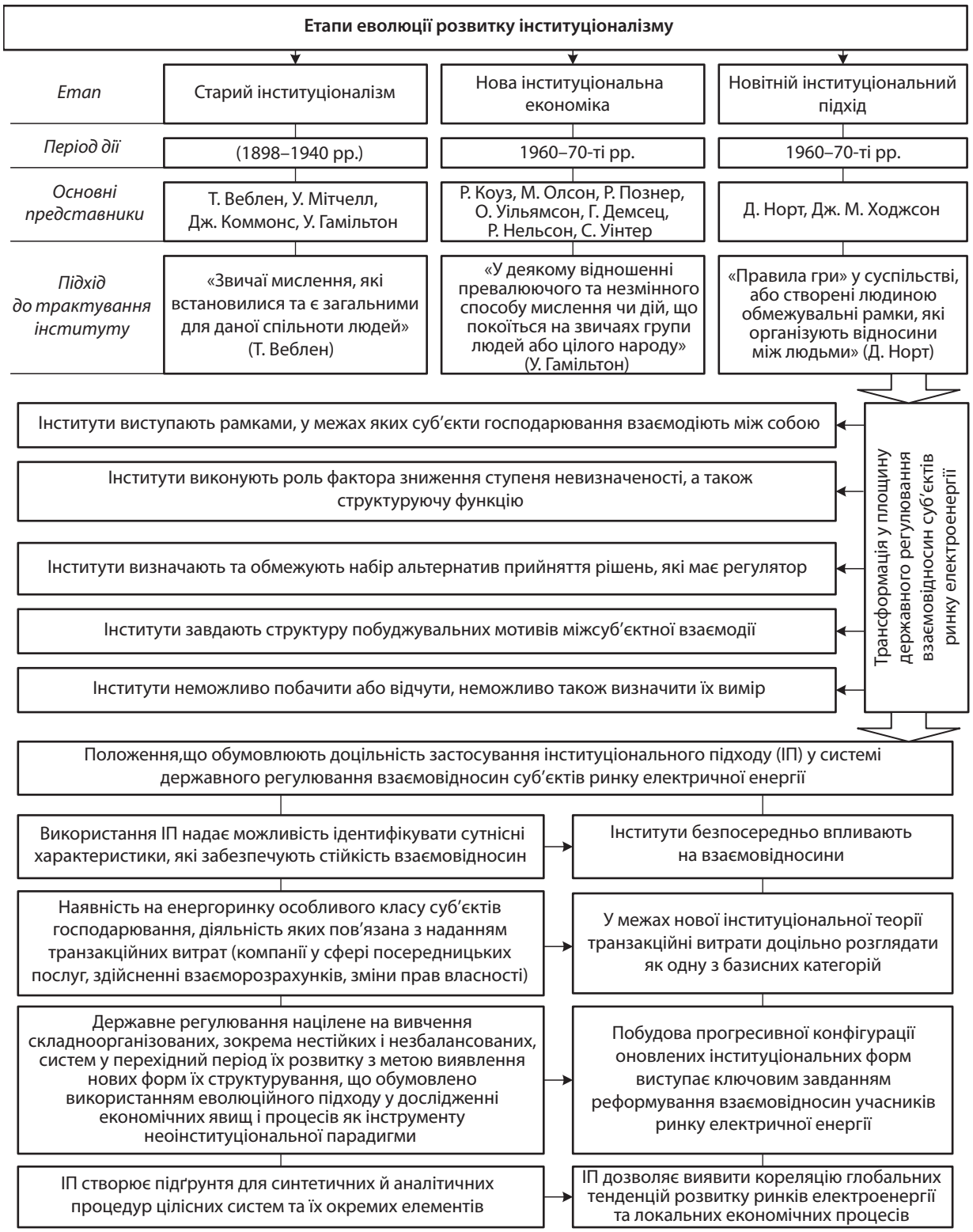


Рис. 3. Обґрунтування доцільності використання інституціонального підходу в системі державного регулювання взаємовідносин суб'єктів ринку електричної енергії

Джерело: складено за [4].

5. Гаряча Ю. П. Нові ініціативи ЄС у сфері правового регулювання енергетичних відносин: актуальні питання для України. *Стратегічні пріоритети*. 2010. № 1. С. 147–152.

6. Дерзкий В. Г., Мозенков О. В. Анализ эффективности функционирования оптового рынка электроэнергии. URL: www.ueex.com.ua/files/analiz_effectivn.doc

7. Дементьев В. В. Экономическая власть и институциональная теория. *Вопросы экономики*. 2004. № 4. С. 50–64.

8. Зеленюк Т. А. Інституціональне забезпечення ефективного функціонування ринку електроенергії. *Вісник ОНУ ім. Мечникова*. Серія: Економіка. 2014. Т.19. № 2/2. С. 72–77.

9. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию. *Вопросы экономики*. 2005. № 5. С. 5–27.

10. Полтерович В. М. Принципы формирования национальной инновационной системы. *Проблемы теории и практики управления*. 2008. № 11. С. 8–9.

11. Пономарьов С. В. Особливості інституціоналізації українського енергоринку та їх вплив на цінову політику у паливно-енергетичному комплексі. *Енергозбереження – Енергетика – Енергоаудит*. 2013. № 1. С. 33–39.

12. Романовский Д. С. Основные тенденции развития рынка электроэнергетики России. *Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина*. 2013. № 1. Т. 6. С. 111–119.

13. Тамбовцев В. Л. Предметное поле новой институциональной экономической теории. *Экономический вестник Российского государственного университета*. 2007. Т. 5. 2005. № 3. С. 9–17.

14. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории/пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. СПб.: Из-во СпбГУ, 2005. 702 с.

Науковий керівник – Юр'єва І. А., кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

REFERENCES

Arthur, W. B. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economic". In *The Economy as an Evolving Complex System*, 9-31. Reading, MA: Addison-Wesley, 1988.

Auzan, A. et al. *Institutsionalnyye ogranicheniya ekonomicheskoy dinamiki* [Institutional constraints of economic dynamics]. Moscow: TEIS, 2009.

Bessonova, O. E. *Rynok i razdatok v rossiyskoy matritse: ot konfrontatsii k integratsii* [The market and transfer case in the Russian matrix: from confrontation to integration]. Moscow: Politicheskaya entsiklopediya, 2015.

Derzkiy, V. G., and Mozenkov, O. V. "Analiz effektivnosti funktsionirovaniya optovogo rynka elektroenergii" [Analysis of efficiency of functioning of the wholesale electricity market]. www.ueex.com.ua/files/analiz_effectivn.doc

Dementev, V. V. "Ekonomicheskaya vlast i institutsionalnaya teoriya" [Economic power and institutional theory]. *Voprosy ekonomiki*, no. 4 (2004): 50-64.

Furubotn, E. G., and Rikhter, R. *Instituty i ekonomicheskaya teoriya: dostizheniya novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii* [Institutions and economic theory: achievements of new institutional economic theory]. St. Petersburg: Iz-vo SpbGU, 2005.

Hariacha, Yu. P. "Novi initsiatyvy YeS u sferi pravovoho rehuliuvannia enerhetychnykh vidnosyn: aktualni pytannia dlia Ukrainy" [New EU initiatives in the sphere of legal regulation of energy relations: current issues for Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2010): 147-152.

Kuzminov, Ya. et al. "Instituty: ot zaimstvovaniia k vyrashchivaniiu" [Institutions: from borrowing to growing]. *Voprosy ekonomiki*, no. 5 (2005): 5-27.

[Legal Act of Ukraine] (2016). http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Catalog3/Richnyi_zvit_2015.pdf

Polterovich, V. M. "Printsipy formirovaniya natsionalnoy innovatsionnoy sistemy" [Principles of formation of national innovative system]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no. 11 (2008): 8-9.

Ponomaryov, S. V. "Osoblyvosti instytutsionalizatsii ukrainskoho enerhorynku ta yikh vplyv na tsinovu polityku u palyvno-enerhetychnomu kompleksi" [Features of institutionalization of the Ukrainian energy market and their impact on pricing in fuel and energy complex]. *Enerhozberezhennia – Enerhetyka – Enerhoaudyt*, no. 1 (2013): 33-39.

Romanovskiy, D. S. "Osnovnyye tendentsii razvitiya rynka elektroenergetiki Rossii" [The main trends of development of electric power market of Russia]. *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina*. Vol. 6, no. 1 (2013): 111-119.

Tambovtsev, V. L. "Predmetnoye pole novoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii" [The subject field of the new institutional Economics]. *Ekonomicheskiy vestnik Rossiyskogo gosudarstvennogo universiteta*. Vol. 3; 5 (2005; 2007): 9-17.

Zeleniuk, T. A. "Instytutsionalne zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia rynku elektroenerhii" [Institutional effective functioning of the electricity market]. *Visnyk ONU im. Mechnykova*. Seriia: Ekonomika. Vol. 19, no. 2/2 (2014): 72-77.

УДК 338.24

АНАЛІЗ ДІЄВОСТІ ВАЖЕЛІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ

© 2016 **КОЛУПАЄВА І. В.**

УДК 338.24

Колупаєва І. В. Аналіз дієвості важелів регуляторної політики

Метою статті є визначення ступеня взаємодії й активності важелів та їх вплив на цілі регуляторної політики. На основі когнітивного моделювання встановлено зв'язок між чинниками впливу та важелями регуляторної політики. Проаналізовано дієвість важелів у розрізі визначення їх імплементації відносно впливу середовища та забезпечення досягнення цілей регулювання. Представлено матриці чинників впливу: глобалізаційних та інтеграційних, політико-правових, економічних, соціальних, системних і морально-професійних. Визначено взаємовплив показників сукупності, їх дієвість. За результатами аналізу представлено матриці розміщення важелів регуляторної політики, які дозволили визначити рівень активності важелів та їх інтегрованість до системи. У контексті вирішення поставленої задачі виявлено, що важелі регуляторної політики виявилися недостатньо взаємодіючими, незважаючи на їх високий рівень активності, що вимагає перебудови архітектоніки системи регуляторної політики в Україні в цілому.

Ключові слова: *важелі, чинники впливу, регуляторна політика, дієвість важелів, матриця розміщення важелів.*
Рис.: *5.* ***Бібл.:*** *12.*

Колупаєва Ірина Володимирівна *– кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри фінансів, обліку і аудиту, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно- економічного університету (пров. Отакара Яроша, 8, Харків, 61045, Україна)*
E-mail: *volirinawork@gmail.com*

УДК 338.24

Колупаева И. В. Анализ действенности рычагов регуляторной политики

Целью статьи является определение степени взаимодействия и активности рычагов и их влияние на цели регуляторной политики. На основе когнитивного моделирования установлена связь между факторами влияния и рычагами регуляторной политики. Проанализирована действенность рычагов в разрезе определения их имплементации относительно влияния среды и обеспечения достижения целей регулирования. Представлены матрицы факторов воздействия: глобализационных и интеграционных, политико-правовых, экономических, социальных, системных и морально-профессиональных. Определено взаимовлияние показателей совокупности, их действенность. По результатам анализа представлены матрицы размещения рычагов регуляторной политики, которые позволили определить уровень активности рычагов и их интегрированности в систему. В контексте решения поставленной задачи обнаружено, что рычаги регуляторной политики оказались недостаточно взаимодействующими, несмотря на их высокий уровень активности, что требует перестройки архитектоники системы регуляторной политики в Украине в целом.

Ключевые слова: *рычаги, факторы влияния, регуляторная политика, действенность рычагов, матрица размещения рычагов.*
Рис.: *5.* ***Библ.:*** *12.*

Колупаева Ирина Владимировна *– кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов, учета и аудита, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета (пер. Отакара Яроша, 8, Харьков, 61045, Украина)*
E-mail: *volirinawork@gmail.com*

UDC 338.24

Kolupaieva I. V. Analyzing the Effectiveness of Leverages of the Regulatory Policy

The article is aimed at determining the degree of interaction and activity of leverages and their impact on objectives of the regulatory policy. On the basis of cognitive modeling, factors of influence have been related to leverages of the regulatory policy. Effectiveness of leverages has been analyzed in terms of defining their implementation as to environmental impact and ensuring the regulation objectives. Matrices of the following influence factors have been provided: globalization and integration, political and legal, economic, social, system, moral and professional. Interaction of indicators of the aggregate and their effectiveness have been determined. Proceeding from the results of the analysis, the matrices of arrangement of leverages of the regulatory policy have been presented, which provided to determine the activity level of leverages and their integratedness into system. In the context of solving the task set, it has been found that leverages of the regulatory policy turned out to be insufficiently coordinated, despite their high level of activity that requires restructuring of architectonics of the system of regulatory policy in Ukraine in general.

Keywords: *leverages, influence factors, regulatory policy, effectiveness of leverages, matrix of arrangement of leverages.*
Fig.: *5.* ***Bibl.:*** *12.*

Kolupaieva Irina V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Finance, Accounting and Auditing, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Kiyv National University of Trade and Economics (8 Otakara Yarosha Lane, Kharkiv, 61045, Ukraine)*
E-mail: *volirinawork@gmail.com*

Наразі економіка країни характеризується значним податковим тиском, неоптимальною структурою видатків, зниженням рентабельності підприємств, недостатнім соціальним забезпеченням, нестабільністю курсу національної грошової одиниці тощо. За таких умов регулююча функція держави є беззаперечною. Важливою складовою реалізації державного регулювання є впровадження на різних стадіях економічного циклу сукупності бюджетних, податкових, монетарних, адміністративних та інших важелів. Від правильно обраного важеля (важелів) залежить ефективність регуляторної політики, яка проявляється як у досягненні цілей, так і у вимірі відносної результативності їх досягнення. Тому оцінка дієвості важелів регуляторної політики держави є актуальною.

Питанням визначення сутності важелів, їх класифікації присвячені доробки багатьох вчених, серед яких: Іванов Ю. Б. і Майбуров І. А. [1], Калита Т. А. [2], Ільєнко Р. В. [3], Білоус І. В. [4], Шарікова О. В. [5], Дубовик О. Ю. [6], що обґрунтовують сутність та класифікацію податкових важелів регуляторної політики; Тищенко О. М., Голякова К. В. [7], Рубан Н. І., Чуницька І. І. [8], Мамонтова І. В. [9], які аналізують бюджетно-податкові важелі; Полюга В. О. [10], який аналізує економічні та організаційні важелі у туристичний сфері, Лобунець Т. В. [11], який аналізує важелі інвестиційного процесу, та інші.

Незважаючи на численні дослідження, питання щодо визначення дієвості важелів регуляторної політики залишається недостатньо висвітленим, особливо в розрізі визначення їх імплементації відносно впливу середовища та забезпечення досягнення цілей регулювання.

Метою статті є визначення ступеня взаємодії та активності важелів та їх вплив на цілі регуляторної політики.

Реалізація механізму регуляторної політики держави має забезпечувати її цілі, а головним інструментом є саме важелі, на вибір яких впливають ряд чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Тому для ступеня взаємодії складових регуляторної політики було включено чинники впливу, важелі та цілі регуляторної політики.

Для визначення характеру чинників впливу, важелів та цілей надамо характеристику секторів матриці, яка представлена на *рис. 1*.

Ступінь активності чинників (глобалізаційних та інтеграційних, політико-правових, економічних, соціальних, системних і морально-професійних) представлено матрицею розміщення чинників (*рис. 2*, *рис. 3*).

За даними рис. 2 видно, що найбільш впливовими є чинники: рівень відповідальності та вмотивованість державних службовців, наявне господарське законодавство, політична стабільність, участь держави у процесах міжнародної економічної інтеграції.

Щодо економічних, соціальних і системних, то ці групи чинників виявилися менш активними, ніж інші. Високою взаємодією та середнім рівнем активності відзначилися такі чинники: економічна криза, рівень бюрократизації державної системи та рівень корупції.

Детально класифікацію важелів регуляторної політики було розглянуто у дослідженні [12]. На *рис. 4* і *рис. 5* надано матриці розміщення важелів регуляторної політики, які дозволили визначити рівень активності важелів та їх інтегрованість до системи. Результати свідчать про недостатній рівень взаємодії важелів.

Чотири важелі (регулювання облікової ставки, регулювання операцій (валютних з цінними паперами тощо), легалізація неоподаткованих доходів і охорона ресурсів) при прискоренні увійшли до «мертвої зони», а при гальмуванні перейшли з пасивних в «гранично» активні – це є результатом значення ступеня активності трохи більше «1», що не дозволяє одностайно відносити їх до активних.

Дані результати є цілком очікуваними внаслідок некоректності вітчизняної соціально-економічної системи в цілому, але їх низька інтегрованість також свідчить про некоректність архітектоніки системи регуляторної політики.

Деякі важелі повністю увійшли до «мертвої зони» – квотування, ліцензування, санкції з боку регуляторних органів, міжнародні угоди щодо уникнення подвійного оподаткування. Дані результати свідчать не лише про брак ефективних зв'язків між цими важелями та системою, але й про недостатність уваги до їх реалізації, незважаючи на те, що перші два широко застосовуються в країні.

Усі інші важелі (більшість податкових важелів), надані на рис. 5, виявилися активними, але з низькою інтегрованістю, що свідчить про їх спроможність впливати на систему, забезпечуючи таким чином досягнення цілей регуляторної політики. Для реалізації даного потенціалу також необхідно перестроювати загальну архітектоніку, що можливо за умови вдосконалення інститутів ринку та його державного регулювання.

Друга група важелів та цілі регуляторної політики представлені на рис. 5. На жаль, більшість важелів знову ж таки потрапили до «мертвої зони». Активним і взаємодіючим виявися важіль «створення сприятливого нормативно-правового поля». Економічне зростання та конкурентоспроможність національної економіки виступають головними орієнтирами всієї політики державного регулювання.

Серед важелів, які мають забезпечувати економічне зростання, варто виділити: державне фінансування, інвестування та грошову емісію. Державне фінансування дозволяє створювати нові підприємства та розвивати існуючі галузі, забезпечуючи як зростання обсягів виробництва, так і розвиток структури національного господарства. Грошова емісія та державні інвестиції в цьому сенсі виступають як допоміжний важіль щодо фінансування, адже це одне із джерел його здійснення. Впливовою є група податкових важелів, серед яких: оптимізація ставок оподаткування, податкові пільги, податкові канікули, податковий кредит і альтернативні режими оподаткування. Ці важелі особливо важливі, тому що дозволять активізувати як середній та малий бізнес (оптимізація ставок оподаткування, податкові пільги, альтернативні режими оподаткування), так і великий бізнес (податкові канікули, податковий кредит), адже великі підприємства є головними платниками податків, ініціаторами впровадження інвестицій, виробниками національного продукту, а малі та середні дозволяють швидко й ефективно створювати нові робочі місця.

Особливим важелем є прискорена амортизація, адже вона, крім безпосередньо податкового, має суттєвий економічний вплив, бо дозволяє швидше повертати авансований капітал, забезпечуючи оновлення основних фондів. Цей питання є актуальним для України, адже саме в нашій державі більшість великих підприємств були створені за радянських часів і мають у своєму розпорядженні значні основні фонди, на які припадає левова частка всього авансованого капіталу, що не дозволяє швидко оновлювати ці активи та впроваджувати інновації, де допоміжним важелем витупає лізинг.

Фінансово-кредитні та монетарні важелі представлені запровадженням системи мікрокредитування та регулюванням облікової ставки, які мають створити доступ до «недорогих» грошей, стимулюючи таким чином підвищення ділової активності. На відміну від податкових ці важелі реалізовувати складніше через те, що комерційні банкі України не є державною власністю (крім окремих). Тобто для активізації цих важелів необхідно залучати інститути фінансового ринку, особливо – банківської системи.

Активний	**АН** Дуже активні показники при низькій інтегрованості не дають можливості впливати на них при відсутності значного впливу на систему. Середній рівень активності при низькій інтегрованості відображають показники, що знаходяться під впливом системи Помірний моніторинг для чинників впливу при кардинальному перегляді важелів для підвищення їх інтегрованості	**АС** Помірна взаємодія при високій активності відображає значне превалювання впливу показника на систему над впливом, який отримує показник від системи при середній взаємодії. Середній рівень активності та взаємодії свідчить про помірну інтегрованість до системи та виваженість між рівнем впливу та відчуттям впливу від системи Необхідність постійного моніторингу чинників впливу при підвищенні кількості зв'язків для важелів і цілей	**АВ** Високий рівень активності та взаємодії свідчить про внесення суттєвих змін до системи навіть при незначних збільшеннях впливу. Високий рівень взаємодії поряд із середньою активністю відображає можливість значно впливати на систему при змінах показника Для несприятливих чинників зовнішнього середовища це найвищій рівень небезпеки, для важелів і цілей – найвищій рівень ефективності
Пасивний	**ПН** Пасивність та низька інтегрованість повністю виключає загрозу з боку чинників пливу, але не дозволяє отримувати необхідні результати від важелів Низька взаємодія темою не дозволяє отримувати необхідний результат від важелів. Необхідний перегляд функціонування важелів. «Мертва зона»	**ПС** Середній рівень взаємодії та пасивність відображають відчуття з боку показника помірного впливу від системи Можливість впливу на чинники та середній рівень ефективності відносно важелів. Підзвітність системі та неефективність. Для цілей можливість ефективної взаємодії з важелями, але недостатня інтегрованість не дозволяє отримати зворотний зв'язок	**ПВ** Пасивність при високій інтегрованості до системи свідчить про сильний влив, який відчуває чинник від змін у системі Для чинників впливу – необхідність моніторингу та відсутність загрози, для важелів – підвищення рівня активності для досягнення ефективності. Для цілей – бажаний стан
	Слабо взаємодіє	**Середній рівень взаємодії**	**Сильно взаємодіє**

Рис. 1. Характеристика матриці розміщення показників моделі регуляторної політики (РП)

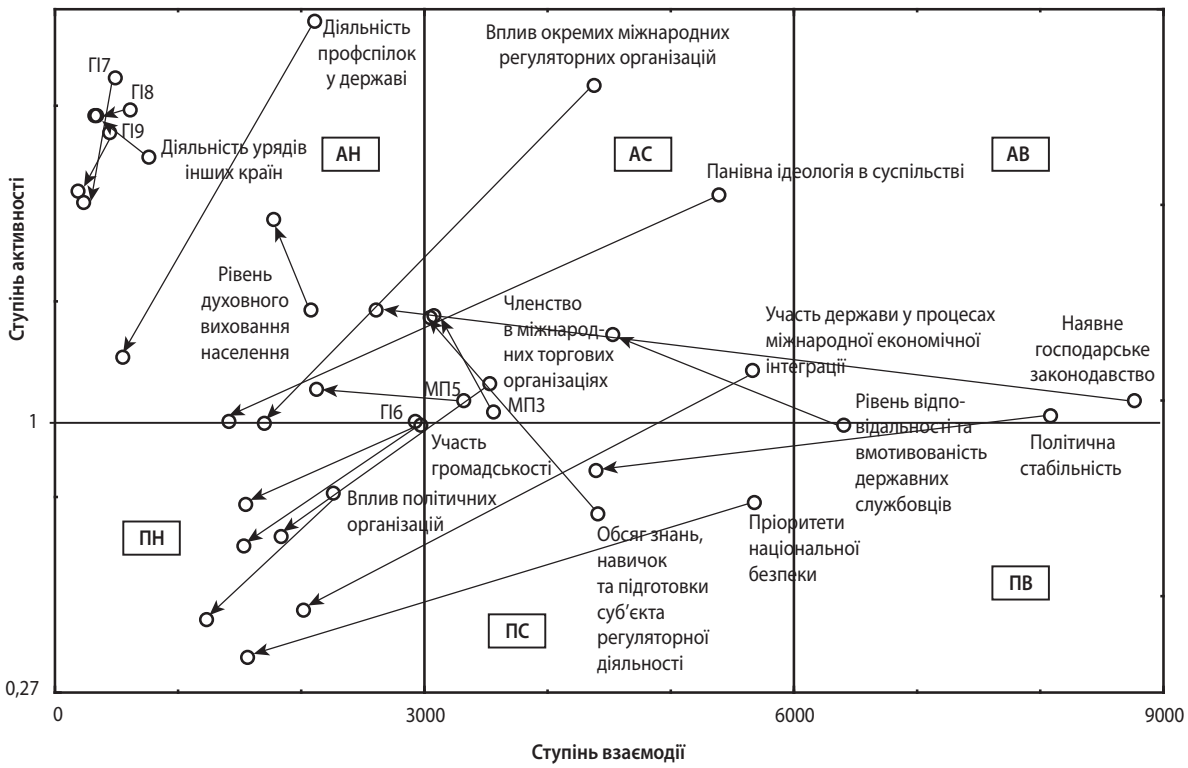


Рис. 2. Матриця розміщення глобалізаційних та інтеграційних, політико-правових і морально-професійних чинників

Умовні позначення: ГІ6 – гармонізація норм податкового законодавства України з положеннями міжнародного законодавства, ГІ7 – вплив глобалізації в розрізі забезпечення виходу на нові ринки продукції, пошук нових технологій та техніки, ГІ8 – зміни товарної структури світового ринку на користь високотехнологічної продукції, ГІ9 – прискорене зростання торгівлі послугами, МП3 – моральність державних службовців, МП5 – рівень культури населення.

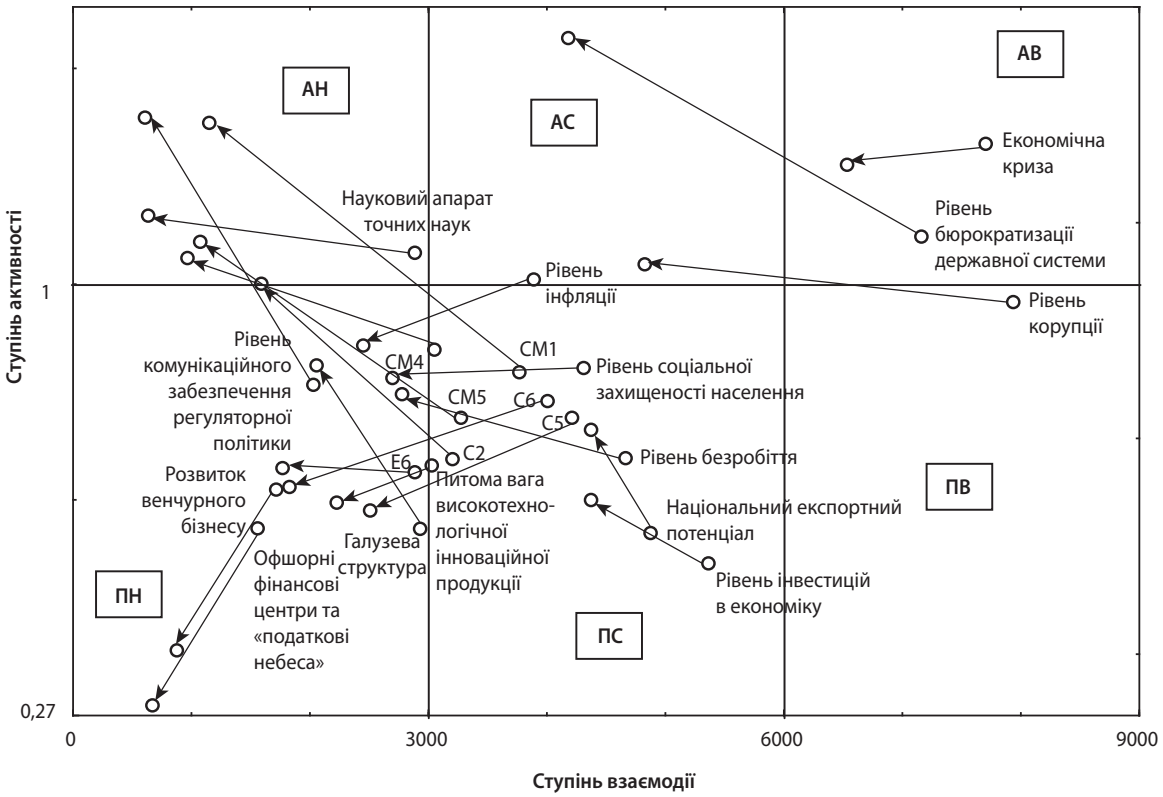


Рис. 3. Матриця розміщення економічних, соціальних та системних чинників

Умовні позначення: СМ1 – ступінь регламентації порядку розроблення і прийняття проектів правових актів у сфері господарювання, СМ4 – інформатизації та автоматизації системи прийняття регуляторних актів, СМ5 – відстеження результативності регуляторних актів, С2 – асиметрія на ринку праці, С5 – соціальна напруга у суспільстві, С6 – міждержавна та міжрегіональна міграція, Е6 – рівень техніко-технологічної бази.

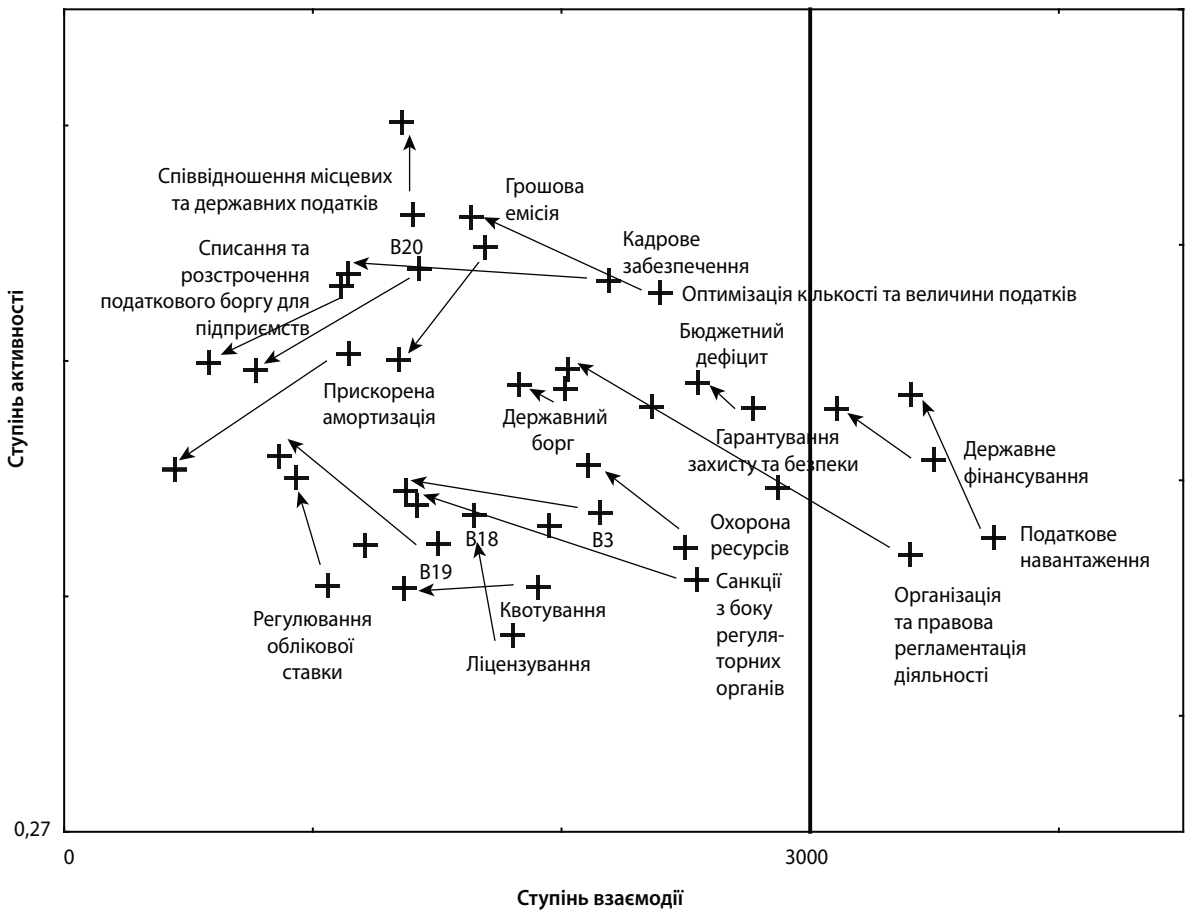


Рис. 4. Матриця розміщення важелів регуляторної політики (1 частина)

Умовні позначення: B3 – регулювання операцій (валютних з цінними паперами тощо), B18 – міжнародні угоди щодо уникнення подвійного оподаткування, B19 – легалізація неоподаткованих доходів, B20 – податкові канікули / зміна строків сплати податків (відстрочення / розстрочення) / податкові пільги.

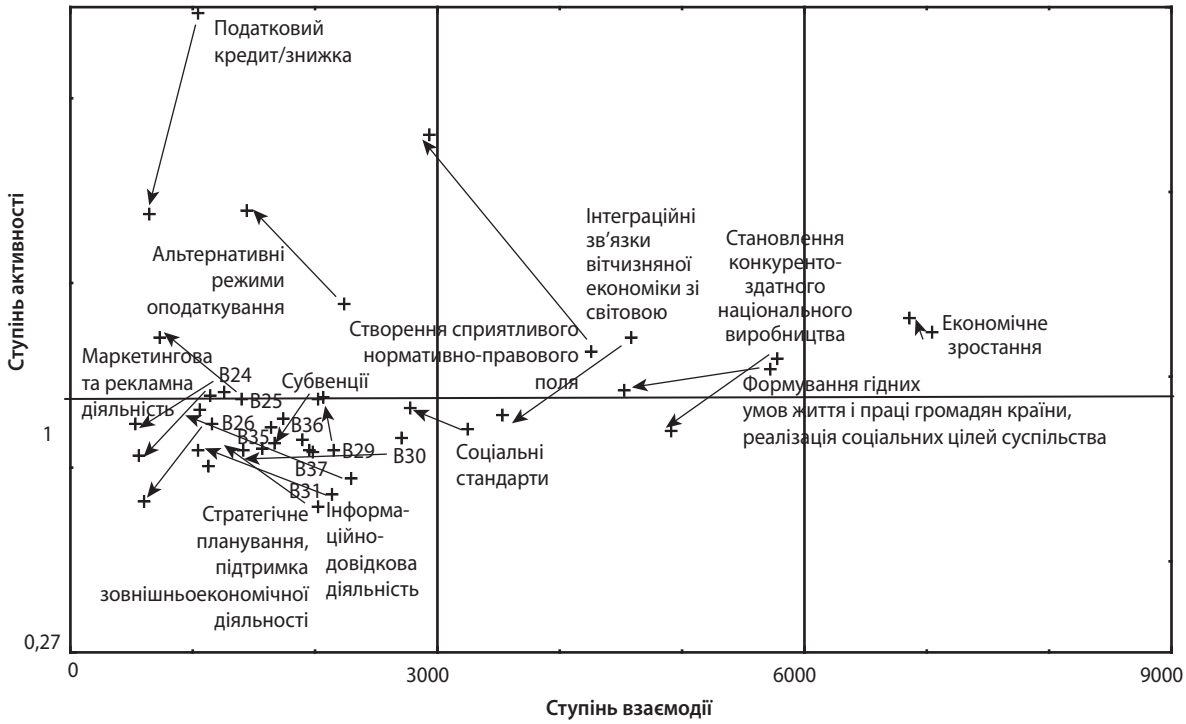


Рис. 5. Матриця розміщення важелів регуляторної політики (2 частина) та цілей

Умовні позначення: B24 – запровадження системи мікрокредитування, B25 – пільгове кредитування, B26 – лізинг, B29 – регулювання цін і тарифів, B30 – відкритість інформації, B31 – моніторинг сфери / політики / програми, B35 – розробка іміджевої стратегії, B36 – дотації, B37 – субсидії.

На відміну від економічного зростання конкурентоспроможність вітчизняного виробництва є більш вузьким поняттям, і регуляторна політика може відігравати лише непряму роль, адже ці питання залежать від діяльності підприємства, в основі якого – конкурентоспроможність продукції (вищезазначена пасивність, таким чином, цілком відображає економічну природу даної цілі). Незважаючи на це, такі важелі, як: стандарти та норми, контроль за якістю та гарантування захисту та безпеки в умовах європейської інтеграції мають забезпечувати високу якість продукції, яка, як відомо, є базою конкурентоспроможності. Крім зазначених державно-адміністративних важелів, варто включити в модель стратегічне планування, підтримку зовнішньоекономічної діяльності та регулювання цін та тарифів, адже експортний потенціал країни є запорукою її успішного розвитку, що фактично неможливо без високого рівня конкурентоспроможності продукції.

У цілому можна зазначити, що для досягнення цілей регуляторної політики та зниження негативного впливу чинників та посилення позитивного впливу необхідно підвищувати рівень інтегрованості важелів у загальну систему, що значно підвищить їх рівень взаємодії і, як наслідок, – ефективність їх застосування.

ВИСНОВКИ

На основі когнітивного моделювання виявлено зв'язок між чинниками впливу та важелями регуляторної політики. У статті представлено матриці чинників впливу: глобалізаційних та інтеграційних, політико-правових, економічних, соціальних, системних і морально-професійних. У результаті визначено взаємовплив показників сукупності, їх дієвість. У контексті вирішення поставленого завдання виявлено, що важелі регуляторної політики виявилися недостатньо взаємодіючими, незважаючи на їх високий рівень активності, що вимагає перебудови архітектоніки системи регуляторної політики в Україні в цілому.

У подальших наукових дослідженнях автором буде представлено власне бачення механізму регуляторної політики держави через взаємодію важелів та цілей регуляторної політики з урахуванням чинників впливу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: навчальний посібник/під ред. Іванова Ю. Б., Майбурова І. А. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 492 с.

2. Калита Т. А. Фіскальні важелі реформування пенсійної системи України. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2015. № 1. С. 88–95.

3. Ільєнко Р. В. Важелі податкового стимулювання розвитку виробничої сфери: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2010. 20 с.

4. Білоус І. В. Значення податкових важелів в системі заходів активізації розвитку вітчизняної економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2012. № 1. С. 127–130.

5. Шарікова О. В. Податкова політика в умовах детінізації економіки України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Київ, 2011. 16 с.

6. Дубовик О. Ю. Пільги як інструмент державного податкового регулювання. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2011. № 3 (43). С. 61–66.

7. Тищенко О. М., Голякова К. В. Теоретико-методологічний аналіз аспектів регулювання міжбюджетних відносин. *Проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 24–29.

8. Рубан Н. І., Чуницька І. І. Джерела ефективності бюджетно-податкових важелів в умовах кризи фінансових відносин. *Науковий вісник НУДПСУ*. Сер.: Економіка, Право. 2010. № 1. С. 42–48.

9. Мамонтова І. В. Бюджетно-податкові важелі: класифікаційна ознака // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 18–27 грудня 2012 р. URL: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-412/financial-cash-flow-and-credit-412/15954-412-1212

10. Полюга В. О. Економічні і організаційні важелі регуляторної політики розвитку туризму: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03. Ужгород, 2005. 22 с.

11. Лобунець Т. В. Регулятори і важелі інвестиційного процесу в корпоративному секторі економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03. Ірпінь, 2013. 20 с.

12. Колупаєва І. В. Підхід до тлумачення важелів регуляторної політики. *Бізнес Інформ*. 2014. № 10. С. 48–55.

REFERENCES

Bilous, I. V. "Znachennia podatkovykh vazheliv v systemi zakhodiv aktyvizatsii rozvytku vitchyznianoi ekonomiky" [The value of tax levers in the system of measures to revitalize the domestic economy]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 1 (2012): 127-130.

Dubovyk, O. Yu. "Pilhy yak instrument derzhavnoho podatkovoho rehuliuvannia" [Benefits as an instrument of state tax regulation]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 3(43) (2011): 61-66.

Ilienko, R. V. "Vazheli podatkovoho stymuliuvannia rozvytku vyrobnychoi sfery" [Leverage tax incentives for development of industrial sector]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2010.

Kalyta, T. A. "Fiskalni vazheli reformuvannia pensiinoi systemy Ukrainy" [Fiscal measures to reform the pension system of Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, no. 1 (2015): 88-95.

Kolupaieva, I. V. "Pidkhid do tlumachennia vazheliv rehuliatornoi polityky" [Approach to the interpretation of the regulatory policy instruments]. *Biznes Inform*, no. 10 (2014): 48-55.

Lobunets, T. V. "Rehuliatory i vazheli investytsiinoho protsesu v korporatyvnomu sektori ekonomiky" [The knobs and levers of the investment process in the corporate sector of the economy]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2013.

Mamontova, I. V. "Biudzhetno-podatkovi vazheli: klasyfikatsiina oznaka" [Fiscal levers: classification sign]. http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-412/financial-cash-flow-and-credit-412/15954-412-1212

Poliuha, V. O. "Ekonomichni i orhanizatsiini vazheli rehuliatornoi polityky rozvytku turyzmu" [Economic and organizational levers of regulatory policy the development of tourism]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.03*, 2005.

Podatkova polityka: teoriia, metodolohiia, instrumentarii [Tax policy: theory, methodology, tools]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Ruban, N. I., and Chunytska, I. I. "Dzherela efektyvnosti biudzhetno-podatkovykh vazheliv v umovakh kryzy finansovykh vidnosyn" [The sources of the effectiveness of fiscal leverage in a crisis financial relations]. *Naukovyi visnyk NUDPSU*. Seriia: Ekonomika, Pravo, no. 1 (2010): 42-48.

Sharikova, O. V. "Podatkova polityka v umovakh detinizatsii ekonomiky Ukrainy" [Tax policy in the conditions of unshadowing of economy of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08*, 2011.

Tyshchenko, O. M., and Holiakova, K. V. "Teoretyko-metodolohichnyi analiz aspektiv rehuliuvannia mizhbiudzhetnykh vidnosyn" [Theoretical-methodological analysis of the aspects of regulation of interbudgetary relations]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 24-29.

УДК 334.012:351.746.1

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗМІСТУ ЗАГРОЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ У ЗДІЙСНЕННІ ППП

© 2016 СОЛОДОВНІК О. О.

УДК 334.012:351.746.1

Солодовнік О. О. Ідентифікація змісту загроз реалізації інтересів держави у здійсненні ППП

Мета статті полягає в дослідженні сучасного змісту загроз інтересам держави як сторони публічно-приватного партнерства (ППП) та окресленні можливих наслідків негативного впливу задля розробки адекватних захисних механізмів. Особливо це актуально для України, яка активізувала свою діяльність у сфері ППП в умовах посилення внутрішніх і зовнішніх загроз. Для розробки адекватних захисних механізмів виняткове значення мають ідентифікація змісту загроз реалізації таких інтересів та розробка системи їх моніторингу. Розгляд загроз фінансовій та економічній безпеці держави крізь призму типології ризиків ППП та її інтересів у партнерській взаємодії з приватним сектором дозволив встановити загрози реалізації інтересів державного партнера, що відповідають сучасному етапу розвитку ППП, та конкретизувати їх можливі негативні наслідки при реалізації відповідних проектів в Україні. Подальші дослідження у цьому напрямі будуть спрямовані на розробку методології оцінювання загроз інтересам сторін ППП.

Ключові слова: *безпека, загроза, захист, публічно-приватне партнерство, інтереси.*
Бібл.: *17.*

Солодовнік Олеся Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *solodovnikoa@gmail.com*

УДК 334.012:351.746.1

Солодовник О. А. Идентификация содержания угроз реализации интересов государства в осуществлении ПЧП

Цель статьи заключается в исследовании современных угроз интересам государства как стороны публично-частного партнерства (ПЧП) и определении возможных последствий их негативного влияния для разработки адекватных защитных механизмов. Особенно это актуально для Украины, которая активизировала свою деятельность в сфере ППП в условиях усиления внутренних и внешних угроз. Для разработки адекватных защитных механизмов особое значение имеют идентификация содержания угроз реализации таких интересов и разработка системы их мониторинга. Рассмотрение угроз финансовой и экономической безопасности государства сквозь призму типологии рисков ПЧП и ее интересов в партнерском взаимодействии с частным сектором позволил установить угрозы реализации интересов государственного партнера, которые отвечают современному этапу развития ППП, и конкретизировать их возможные негативные последствия при реализации соответствующих проектов в Украине. Последующие исследования в этом направлении будут направлены на разработку методологии оценивания угроз интересам сторон ПЧП.

Ключевые слова: *безопасность, защита, публично-частное партнерство, угроза, интересы.*
Библ.: *17.*

Солодовник Олеся Александровна *– кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *solodovnikoa@gmail.com*

UDC 334.012:351.746.1

Solodovnik O. O. Identification of the Content of Threats to Interests of the State in the Course of Implementing the PPP

The article is aimed at studying the contemporary threats to interests of the State as a party of public-private partnership (PPP) and determining possible consequences of their negative influence in order to develop the adequate protection mechanisms. This is especially topical for Ukraine, which has stepped up its activities in the sphere of PPP in the face of the increased internal and external threats. To develop the adequate protection mechanisms, of particular importance are identification of the content of threats to such interests and developing a system for monitoring them. Consideration of threats to the financial and economic security of the State through the prism of typology of PPP risks and its interests in partnership with the private sector provided to identify threats to interests of the State party that correspond to the current stage of development of PPP, and to concretize their possible negative effects in the course of implementing the relevant projects in Ukraine. Further studies in this direction will be aimed at developing a methodology of evaluating threats to interests of the parties to PPP.

Keywords: *security, protection, public-private partnership, threat, interests.*
Bibl.: *17.*

Solodovnik Olesia O. *– PhD (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (40 Sumska Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *solodovnikoa@gmail.com*

Нестабільність світового й національного фінансово-економічного простору негативно впливає на реалізацію інтересів держави як сторони публічно-приватного партнерства (ППП), наражаючи її на різноманітні небезпеки. Побудова відповідної системи фінансово-економічної безпеки ППП дозволяє істотно зменшити деструктивну дію чинників. Особливо це актуально для України, яка активізувала свою діяльність у сфері ППП в умовах посилення внутрішніх і зовнішніх загроз. Задля побудови ефективної системи безпеки та обрання адекватної методології запобігання та нейтралізації загроз інтересам держави, як сторони ППП, виняткове значення має процедура ідентифікації (розпізнавання) загроз, характеру їх прояву і джерел.

Загрози фінансовій та економічній безпеці держави описані в значній кількості наукових праць. Серед них дослідження О. В. Баженової, О. І. Барановського, Д. Ю. Венцковського, О. С. Власюка, В. М. Гейця, І. О. Губарєвої, К. С. Горячевої, А. І. Даниленко, М. М. Єрмошенко, В. В. Зимовець, М. О. Кизима, Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко, В. І. Мунтіяна, В. П. Пономарьова, В. А. Предборського, О. І. Черняк, Л. Г. Шемаєвої та ін. Актуальні загрози безпеці України у фінансовій та економічних сферах визначено в Законі України «Про основи національної безпеки України», Стратегії національної безпеки України та Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері. Незважаючи на значний ступінь дослідженості проблематики забезпечення фі-

нансової та економічної безпеки України, питання ідентифікації загроз її інтересам щодо здійснення ППП у працях згаданих та інших учених не розглядається. До того ж, події останніх років свідчать про те, що умови реалізації інтересів держави під тиском реальних обставин швидко змінюються і продукують нові виклики і загрози. Зазначені обставини зумовлюють актуальність даного дослідження.

Мета статті – дослідження сучасного змісту загроз інтересам держави як сторони ППП та окреслення можливих наслідків негативного впливу задля розробки адекватних захисних механізмів.

Поняття загрози є ключовою категорією теорії безпеки і використовується при визначенні безпеки будь-якої системи. У дослідженнях економічного спрямування під загрозою розуміють форму прояву негативного впливу на безпеку економічної системи – умови, фактори, дії. Враховуючи те, що ППП, як і будь-яка угода, ініціюється за умови узгодження інтересів його сторін, у рамках цієї статті під загрозами інтересам сторін ППП будемо розуміти дії, умови та фактори, що ускладнюють або унеможливлюють узгодження та реалізацію інтересів партнерів.

На сучасному етапі розвитку відносин у форматі ППП державний партнер спрямовує свої зусилля на реалізацію переважно таких інтересів:

- скорочення видатків бюджету на експлуатацію об'єктів державної/комунальної власності та видатків на загальнодержавні функції у зв'язку з реорганізацією державних структур/структур органів місцевої влади та місцевого самоврядування, функції яких передаються на виконання приватному сектору;
- підвищення ефективності використання бюджетних коштів;
- збільшення бюджетних надходжень;
- розвиток інфраструктури та підвищення якості й доступності її послуг;
- оптимізація державної фінансової підтримки розвитку галузей економіки та регіонів;
- покращення стану управління активами, що перебувають у державній/комунальній власності;
- залучення інвестицій приватного сектора у будівництво нових і модернізацію існуючих об'єктів державної власності;
- збільшення можливостей здійснювати державні інвестиції у пріоритетні програми (проекти);
- забезпечення інноваційного розвитку економіки;
- створення умов справедливої конкуренції на ринках послуг виробничої та соціальної інфраструктури, формування конкурентного ринку ППП;
- перекладання частини ризиків за проектом ППП на приватного партнера.

Оскільки інтереси державного партнера мають фінансово-економічну природу, то для ідентифікації змісту загроз, що перешкоджають їх реалізації, доцільно спиратися на теоретичні доробки у сфері забезпечення фінансової та економічної безпеки держави. Водночас слід зауважити, що спектр національних економічних та фінансових інтересів є значно ширшим, відповідно, більшим є і перелік дій, умов та факторів, що перешкоджають їх реалізації.

Визначити передумови і джерела загроз, більш системно підходити до їхнього передбачення та прогнозування наслідків негативного впливу дозволяє типологізація ризиків [1]. Типовими ризиками, що виникають при реалізації проектів ППП, є такі: 1) політичні ризики; 2) будівельно-конструкторські ризики; 3) ризики експлуатації та технічного обслуговування; 4) ризики відповідності; 5) ринкові ризики; 6) цінові ризики; 7) фінансові ризики; 8) ризики передачі (трансфертні); 9) правові (регуляторні) ризики [2].

Один із ключових принципів здійснення ППП полягає в тому, що ризики, які виникають при реалізації проектів у такому форматі, підлягають розподілу між партнерами. Залежно від форми здійснення ППП державному партнеру на управління передаються політичні, ринкові, фінансові, цінові ризики, а також ризики відповідності. З огляду на це, із множини загроз фінансовій та економічній безпеці держави, представленої у працях [3–13, 15, 17], можемо виокремити ті, що генеруються у внутрішньому та зовнішньому середовищі ППП і перешкоджають реалізації інтересів державного партнера. Спостереження автора за перебігом подій у фінансово-економічній сфері дозволили їх конкретизувати відповідно до ситуації, яка склалася на даний час в Україні, та сформулювати можливі наслідки негативного впливу таких загроз. Ідеться про таке:

1. *Політична нестабільність у країні* [3; 4, с. 24]. Головні наслідки негативного впливу цієї загрози на реалізацію інтересів державного партнера в Україні полягають у зміні пріоритетності інтересів та шляхів їх реалізації у зв'язку з непослідовністю і безсистемністю у здійсненні політики у сфері децентралізації та реформ державного управління, системи охорони здоров'я, транспортної інфраструктури, телекомунікаційної інфраструктури, енергетики, ЖКГ, освіти, податкової, державного фінансового контролю та бюджетних відносин, державної служби та оптимізації системи державних органів, управління державною власністю та інших реформ, визначених у Стратегії сталого розвитку «Україна-2020»; погіршення інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу, що ускладнює залучення інвестицій в об'єкти державної та комунальної власності.

2. *Відсутність узгодженої політики щодо здійснення ППП в Україні, неефективність антимонопольної політики, відсутність дієвої політики регіонального розвитку, зміни пріоритетів державної галузевої політики, неефективність фіскальної та валютної політик держави, прорахунки в інвестиційній політиці, економічно необґрунтована соціальна політика* [3; 5–9]. Негативними наслідками реалізації загрози є: неврегульованість відносин органів державної влади та місцевого самоуправління з приватними партнерами; перешкоди у створенні конкурентного ринку ППП; низька ефективність держави щодо забезпечення інституційних засад підвищення ефективності використання бюджетних

коштів, збільшення бюджетних надходжень, оптимізації державної підтримки розвитку галузей та регіонів, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності

3. *Нестабільність та недосконалість правового регулювання у фінансово-економічній сфері* [10]. Можливі наслідки реалізації загрози полягають у такому: неузгодженість правових норм, приписів та стандартів щодо надання суспільних послуг, що ускладнює забезпечення якості та доступності послуг інфраструктури, створення конкурентного середовища у цій сфері; порушення законних прав та інтересів сторін ППП, що призводить до зниження мотивації до інвестування та ефективності використання бюджетних ресурсів; недоотримання бюджетних надходжень та ослаблення системи державного контролю за витрачанням бюджетних коштів.

4. *Високий ступінь лобізму особистих, корпоративних, регіональних інтересів при прийнятті рішень державними та місцевими органами влади* [6; 11]. З численного переліку можливих негативних наслідків цієї загрози основними, з точки зору реалізації інтересів державного партнера, є: економічно необґрунтоване надання державної фінансової підтримки; неефективна структура видатків державного та місцевих бюджетів; повільне скорочення видатків на загальнодержавні функції через опір оптимізації системи державних органів та мережі бюджетних закладів; неадекватна практика надання місцевим бюджетам цільових трансфертів.

5. *Високий рівень бюрократії й корупції в державно-управлінській сфері, низька професійна компетентність адміністративних ресурсів* [5; 8; 12]. Наслідки реалізації загрози: зрив ініціювання та реалізації інвестиційних проектів через прорахунки на стадії складання конкурсної пропозиції, складність погоджувальних процедур, затягування термінів вирішення питань щодо затвердження й реалізації проекту.

6. *Низька ефективність діяльності органів судової та правоохоронної систем* [13]. Головні наслідки реалізації загрози полягають у такому: складність розв'язання конфліктних ситуацій з приватним партнером, недоотримання доходів бюджетом і прямі фінансові збитки через несвоєчасне виявлення порушень приватним партнером норм господарського та фінансового права, шахрайств, розкрадання матеріальних і грошових цінностей.

7. *Деформація ринкових механізмів і низькі темпи створення внутрішнього ринку ППП* [5]. Негативний вплив загрози полягає у високому рівні монополізму на ринках виробничої та соціальної інфраструктури.

8. *Дискримінація в зовнішній торгівлі та втрата зовнішніх ринків збуту вітчизняної продукції* [5; 11]. Головним негативним наслідком реалізації загрози (з позицій досягнення інтересів державного партнера) є: зниження попиту на послуги транспорту та транспортної інфраструктури, що обслуговують зовнішньоекономічні операції.

9. *Зниження попиту на продукцію (послуги) виробничої та соціальної інфраструктури через спад виробництва в інших галузях економіки та зниження рівня економічної активності населення, зростання безробіт*тя *та зменшення добробуту домогосподарств*. Можливі наслідки реалізації загрози полягають у такому: зменшення бюджетних надходжень; гальмування розвитку підприємств інфраструктурної галузі через погіршення їх фінансово-економічного стану, зниження їхньої інвестиційної привабливості; зміна пріоритетів соціально-економічної політики та відповідне скорочення бюджетного фінансування інвестиційних програм (проектів) на користь збільшення соціальних видатків

10. *Нехтування під час реалізації проекту екологічними та соціальними вимогами й стандартами, введеними державою, місцевою владою, природоохоронними установами та іншими уповноваженими органами та установами* [2; 11; 14]. Наслідки реалізації загрози: зміна пріоритетів у розподілі державних інвестицій за програмами (проектами) через збільшення бюджетних видатків на природоохоронну діяльність, ліквідацію наслідків аварій, вибухів, пожеж антропогенного походження.

11. *Неефективне використання ресурсного потенціалу територій, посилення криміналізації національної економіки та зменшення податкових надходжень через виснаження та безконтрольне розкрадання природних ресурсів*. Головні наслідки реалізації загрози полягають у такому: відсутність мотивації до впровадження технологічних інновацій; збільшення видатків на експлуатацію об'єктів державної/комунальної власності через зростання рівня матеріало- та енергоємності виробництва.

12. *Зростання соціальної напруженості у суспільстві* [15; 11] *у зв'язку з неприйняттям проекту місцевим населенням через релігійні, моральні, історико-культурні та інші мотиви* [14; 16]. Наслідки негативного впливу загрози: зниження мотивації до інвестування у проекти ППП та погіршення стану управління активами, що знаходяться у державній/комунальній власності, через затягування реалізації проектів, зростання їх вартості, знищення обладнання та ін. засобів.

13. *Посилення фіскальних дисбалансів (надмірний дефіцит, випереджальне зростання видатків бюджету в порівнянні з темпами зростання доходів, критичний обсяг державного та гарантованого державою боргу), неефективна бюджетна децентралізація, недостатній рівень капіталізації фінансової системи, втеча капіталу за кордон*. З численного переліку можливих негативних наслідків цієї загрози основними, з точки зору реалізації інтересів державного партнера, є: обмеження можливостей держави здійснювати інвестиції та надавати фінансову підтримку розвитку галузей економіки та регіонів; підвищення ризиків нецільового використання бюджетних коштів; зростання суверенних ризиків та зниження кредитних рейтингів, що знижує мотивацію до інвестування та кредитування економіки України.

14. *Нестабільність фінансового та валютного ринків* [3]. Головні наслідки негативного впливу цієї загрози на інтереси державного партнера: зміна умов фінансування інвестиційних проектів, зменшення надходжень до бюджетів, збільшення витрат на обслуговування кредитів міжнародних фінансових організацій, які залучаються державою для реалізації проектів ППП.

15. *Високий рівень інфляції* [17]. Можливі наслідки для інтересів державного партнера полягають у такому:

зростання видатків на експлуатацію об'єктів державної/комунальної власності у зв'язку зі зростанням витрат виробництва; обмеження можливостей держави здійснювати інвестиції в нові програми (проекти) через збільшення фінансування ініційованих проектів.

16. *Тінізація економіки.* З численного переліку можливих негативних наслідків цієї загрози основними, з точки зору реалізації інтересів державного партнера, є: недоотримання бюджетних доходів від ППП через нелегальний видобуток надр, порушення тендерного процесу і порядку встановлення та стягування плати за користування державним/комунальним майном; розкрадання бюджетних коштів та кредитів міжнародних фінансових організацій; погіршення інвестиційного клімату; зрив реалізації інвестиційних проектів та прямі фінансові збитки у зв'язку з фіктивним банкрутством приватного партнера.

Як конкретна форма виразу окремих протиріч кожна загроза інтересам державного партнера має предметний характер і може бути охарактеризована й описана за допомогою певних показників. Постійне спостереження за показниками, визначення відхилень їх фактичних значень від порогових і прогнозних значень, аналіз та прогнозування складають зміст моніторингу загроз інтересам державного партнера. За його результатами діагностуються загрози і розробляються механізми їх захисту.

ВИСНОВКИ

Посилення загроз у фінансово-економічній сфері актуалізує проблему захисту інтересів держави у партнерській взаємодії з бізнесом. Для розробки адекватних захисних механізмів виняткове значення мають ідентифікація змісту загроз реалізації таких інтересів та розробка системи їх моніторингу.

Розгляд загроз фінансовій та економічній безпеці держави крізь призму типології ризиків ППП та її інтересів у партнерській взаємодії з приватним сектором дозволив встановити загрози реалізації інтересів державного партнера, що відповідають сучасному етапу розвитку ППП, і конкретизувати їх можливі негативні наслідки при реалізації відповідних проектів в Україні.

Подальші дослідження в цьому напрямі будуть спрямовані на розробку методології оцінювання загроз інтересам сторін ППП. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Іляш О. І. Ідентифікація змісту та ранжування загроз системі соціальної безпеки. Економіка і прогнозування. 2012. № 2. С. 118–128.

2. Пильтяй О. В. Типові моделі розподілу ризиків державно-приватних партнерств. URL: http://www.ukrppp.com/uk/speech/172--l-r

3. Юрків Н. Я. Регіональні чинники фінансової безпеки реального сектору економіки. Фінанси України. 2011. № 12. С. 99–110.

4. Предборський В. А. Економічна безпека держави: монографія. Київ: Кондор, 2005. 391 с.

5. Головня О. М. Вплив глобалізаційних процесів на соціально-економічне зростання *України: оцінка загроз та можливостей*. Економіка та держава. 2010. № 6. С. 6–9.

6. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19 червня 2003 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17

7. Жаворонкова Г. В. Напрями забезпечення реалізації технологічної безпеки регіону. *Економіка і прогнозування*. 2012. № 3. С. 135–144.

8. Різник Н. А. Зовнішньоекономічна безпека регіону: сутність і проблеми забезпечення. *Держава та регіони*. 2012. № 4. С. 54–58.

9. Крючкова І. В. Недосконала матриця економіки України. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 53–60.

10. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері» від 15.08.2012 р. № 569-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80

11. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. Київ: Видавництво КВІЦ, 1999. 462 с.

12. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник. Київ: Атіка, 2005. 432 с.

13. Власюк О. С. Тіньова економіка та її вплив на безпеку сектору державних фінансів України. *Фінанси України*. 2013. № 6. С. 18–25.

14. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре. Практическое руководство для органов государственной власти. URL: http://www.twirpx.com/file/751282/

15. Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: монография. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2004. 144 с.

16. Гриценко Л. Л., Красуля Т. Ю. Управління ризиками при реалізації інфраструктурних проектів у рамках державно-приватного партнерства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 12. С. 85–90.

17. Єрмошенко М. М., Горячева К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: монографія. Київ: Національна академія управління, 2010. 232 с.

REFERENCES

Delmon, Dzh. "Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v infrastrukture. Prakticheskoye rukovodstvo dlya organov gosudarstvennoy vlasti" [Public-private partnerships in infrastructure. A practical guide for public authorities]. http://www.twirpx.com/file/751282/

Holovnia, O. M. "Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv na sotsialno-ekonomichne zrostannia Ukrainy: otsinka zahroz ta mozhlyvostei" [The impact of globalization processes on the socio-economic growth of Ukraine: assessment of threats and opportunities]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 6 (2010): 6-9.

Hrytsenko, L. L., and Krasulia, T. Yu. "Upravlinnia ryzykamy pry realizatsii infrastrukturnykh proektiv u ramkakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [Risk management in the implementation of infrastructure projects under public-private partnership]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 12 (2011): 85-90.

Iliash, O. I. "Identyfikatsiia zmistu ta ranzhuvannia zahroz systemi sotsialnoi bezpeky" [Identification of content and ranking of threats to social security]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 2 (2012): 118-128.

Kriuchkova, I. V. "Nedoskonala matrytsia ekonomiky Ukrainy" [Imperfect matrix of the economy of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2015): 53-60.

Kamlyk, M. I. *Ekonomichna bezpeka pidpryiemnytskoi diialnosti. Ekonomiko-pravovyi aspekt* [The economic security of business activities. Economic and legal aspects]. Kyiv: Atika, 2005.

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2404-17

Muntiian, V. I. *Ekonomichna bezpeka Ukrainy* [Economic security of Ukraine]. Kyiv: Vyd-vo KVITs, 1999.

Pyltiai, O. V. "Typovi modeli rozpodilu ryzykiv derzhavno-pryvatnykh partnerstv" [The standard models of risk-sharing public-private partnerships]. http://www.ukrppp.com/uk/speech/172--l-r

Predborskyi, V. A. *Ekonomichna bezpeka derzhavy* [Economic security of the state]. Kyiv: Kondor, 2005.

Ponomarenko, V. S., Klebanova, T. S., and Chernova, N. L. *Ekonomicheskaya bezopasnost regiona: analiz, otsenka, prognozirovaniye* [Economic security of the region: analysis, evaluation, prediction]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Riznyk, N. A. "Zovnishnyoekonomichna bezpeka rehionu: sutnist i problemy zabezpechennia" [External economic safety of region: essence and problems of ensuring]. *Derzhava ta rehiony*, no. 4 (2012): 54-58.

Vlasiuk, O. S. "Tinyova ekonomika ta yii vplyv na bezpeku sektoru derzhavnykh finansiv Ukrainy" [The shadow economy and its impact on the safety of the public Finance sector of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2013): 18-25.

Yurkiv, N. Ya. "Rehionalni chynnyky finansovoi bezpeky realnoho sektoru ekonomiky" [Regional factors of financial security of the real sector of the economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2011): 99-110.

Yermoshenko, M. M., and Horiacheva, K. S. *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpryiemstvo* [The financial component of economic security: the state and the company]. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2010.

Zhavoronkova, H. V. "Napriamy zabezpechennia realizatsii tekhnolohichnoi bezpeky rehionu" [Directions of ensuring the implementation of technological security of the region]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 3 (2012): 135-144.

УДК 330.332:339.944

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЯК ОДНА З ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК

© 2016 **МАЛЮТА І. А., ЛАПОВЕЦЬ І. А.**

УДК 330.332:339.944

Малюта І. А., Лаповець І. А. Злиття і поглинання як одна з інвестиційних стратегій ТНК

Мета статті полягає у визначенні суті та цілей стратегій злиття і поглинання як однієї з інвестиційних стратегій ТНК, з'ясуванні тенденцій на ринку злиттів і поглинань у світі. Визначено, що стратегія злиття і поглинання компаній є системою заходів перетворення декількох компаній в одну і є комплексом дій, спрямованих на зростання загальної вартості активів за рахунок ефекту синергізму. Встановлено, що дана стратегія є однією з основних інвестиційних стратегій ТНК і активно використовується за базових стратегій стабілізації (захисту) та скорочення. Визначено позитивні ефекти ЗіП для ТНК, а також зазначено можливі загрози. Встановлено, що ринкове середовище у 2015 р. було сприятливим для укладення угод злиття і поглинання, з огляду на загальну вартість угод – 4,3 трлн дол. США. Найбільша питома вага ЗіП у 2015 р. припадає на галузь охорони здоров'я та енергетичний сектор. За регіональним розподілом найбільша активність ЗіП спостерігалася в Північній Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Ключові слова: *злиття і поглинання, інвестиційна стратегія, транснаціональні корпорації.*
Рис.: *4.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *15.*

Малюта Ірина Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Університет митної справи та фінансів (вул. Володимира Вернадського, 2/4, Дніпро, 49004, Україна)*
E-mail: *evlakova@list.ru*

Лаповець Ірина Андріївна *– студентка факультету управління, Університет митної справи та фінансів (вул. Володимира Вернадського, 2/4, Дніпро, 49004, Україна)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

УДК 330.332:339.944

Малюта И. А., Лаповец И. А. Слияния и поглощения как одна из инвестиционных стратегий ТНК

Цель статьи заключается в определении сути и целей стратегии слияния и поглощения как одной из инвестиционных стратегий ТНК, выяснении тенденций на рынке слияний и поглощений в мире. Установлено, что стратегия слияния и поглощения компаний является системой мер по преобразованию нескольких компаний в одну и представляет собой комплекс действий, направленных на рост общей стоимости активов за счет эффекта синергизма. Установлено, что данная стратегия является одной из основных инвестиционных стратегий ТНК и активно используется при базовых стратегиях стабилизации (защиты) и сокращения. Определены положительные эффекты СиП для ТНК, а также указаны возможные угрозы. Установлено, что рыночная среда в 2015 г. была благоприятной для заключения сделок слияния и поглощения, о чем свидетельствует общая стоимость сделок – 4,3 трлн долл. США. Наибольший удельный вес СиП в 2015 г. приходится на здравоохранение и энергетический сектор. По региональному распределению наибольшая активность СиП наблюдалась в Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: *слияния и поглощения, инвестиционная стратегия, транснациональные корпорации.*
Рис.: *4.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *15.*

Малюта Ирина Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, Университет таможенного дела и финансов (ул. Владимира Вернадского, 2/4, Днепр, 49004, Украина)*
E-mail: *evlakova@list.ru*

Лаповец Ирина Андреевна *– студентка факультета управления, Университет таможенного дела и финансов (ул. Владимира Вернадского, 2/4, Днепр, 49004, Украина)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

UDC 330.332:339.944

Maliuta I. A., Lapovets I. A. Mergers and Acquisitions as one of the Investment Strategies of TNCs

The article is aimed at identifying substance and objectives of the strategy of mergers and acquisitions as one of the investment strategies of TNCs, exploring trends in the market of mergers and acquisitions worldwide. It is found that the strategy of mergers and acquisitions is a system of measures to transform several companies into one and represents a complex of actions, directed to increase in the total asset value through the synergistic effect. It is found that this strategy is one of the principal investment strategies of TNCs and is actively used for the basic strategies of stabilization (protection) and reduction. The positive effects of M&A for TNCs have been determined, possible threats have been provided. It is found that the market environment in 2015 was conducive to mergers and acquisitions, as evidenced by the total value of the concluded deals – 4.3 US Dollars Trillion. The largest share of M&A in 2015 falls on both the health care and the energy sector. By the regional distribution, the greatest activity of M&A was observed in the North America and the Asia-Pacific region.

Keywords: *mergers and acquisitions, investment strategy, transnational corporations.*
Fig.: *4.* ***Tbl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *15.*

Maliuta Iryna A. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, University of Customs and Finance (2/4 Volodymyra Vernadskoho Str., Dnipro, 49004, Ukraine)*
E-mail: evlakova@list.ru

Lapovets Iryna A. *– Student of the Faculty of Management, University of Customs and Finance (2/4 Volodymyra Vernadskoho Str., Dnipro, 49004, Ukraine)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

Pyltiai, O. V. "Typovi modeli rozpodilu ryzykiv derzhavno-pryvatnykh partnerstv" [The standard models of risk-sharing public-private partnerships]. http://www.ukrppp.com/uk/speech/172--l-r

Predborskyi, V. A. *Ekonomichna bezpeka derzhavy* [Economic security of the state]. Kyiv: Kondor, 2005.

Ponomarenko, V. S., Klebanova, T. S., and Chernova, N. L. *Ekonomicheskaya bezopasnost regiona: analiz, otsenka, prognozirovaniye* [Economic security of the region: analysis, evaluation, prediction]. Kharkiv: INZhEK, 2004.

Riznyk, N. A. "Zovnishnyoekonomichna bezpeka rehionu: sutnist i problemy zabezpechennia" [External economic safety of region: essence and problems of ensuring]. *Derzhava ta rehiony*, no. 4 (2012): 54-58.

Vlasiuk, O. S. "Tinyova ekonomika ta yii vplyv na bezpeku sektoru derzhavnykh finansiv Ukrainy" [The shadow economy and its impact on the safety of the public Finance sector of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 6 (2013): 18-25.

Yurkiv, N. Ya. "Rehionalni chynnyky finansovoi bezpeky realnoho sektoru ekonomiky" [Regional factors of financial security of the real sector of the economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 12 (2011): 99-110.

Yermoshenko, M. M., and Horiacheva, K. S. *Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpryiemstvo* [The financial component of economic security: the state and the company]. Kyiv: Natsionalna akademiia upravlinnia, 2010.

Zhavoronkova, H. V. "Napriamy zabezpechennia realizatsii tekhnolohichnoi bezpeky rehionu" [Directions of ensuring the implementation of technological security of the region]. *Ekonomika i prohnozuvannia*, no. 3 (2012): 135-144.

УДК 330.332:339.944

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ ЯК ОДНА З ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК

© 2016 **МАЛЮТА І. А., ЛАПОВЕЦЬ І. А.**

УДК 330.332:339.944

Малюта І. А., Лаповець І. А. Злиття і поглинання як одна з інвестиційних стратегій ТНК

Мета статті полягає у визначенні суті та цілей стратегій злиття і поглинання як однієї з інвестиційних стратегій ТНК, з'ясуванні тенденцій на ринку злиттів і поглинань у світі. Визначено, що стратегія злиття і поглинання компаній є системою заходів перетворення декількох компаній в одну і є комплексом дій, спрямованих на зростання загальної вартості активів за рахунок ефекту синергізму. Встановлено, що дана стратегія є однією з основних інвестиційних стратегій ТНК і активно використовується за базових стратегій стабілізації (захисту) та скорочення. Визначено позитивні ефекти ЗіП для ТНК, а також зазначено можливі загрози. Встановлено, що ринкове середовище у 2015 р. було сприятливим для укладення угод злиття і поглинання, з огляду на загальну вартість угод – 4,3 трлн дол. США. Найбільша питома вага ЗіП у 2015 р. припадає на галузь охорони здоров'я та енергетичний сектор. За регіональним розподілом найбільша активність ЗіП спостерігалася в Північній Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Ключові слова: *злиття і поглинання, інвестиційна стратегія, транснаціональні корпорації.*
Рис.: *4.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *15.*

Малюта Ірина Анатоліївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин, Університет митної справи та фінансів (вул. Володимира Вернадського, 2/4, Дніпро, 49004, Україна)*
E-mail: *evlakova@list.ru*

Лаповець Ірина Андріївна *– студентка факультету управління, Університет митної справи та фінансів (вул. Володимира Вернадського, 2/4, Дніпро, 49004, Україна)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

УДК 330.332:339.944

Малюта И. А., Лаповец И. А. Слияния и поглощения как одна из инвестиционных стратегий ТНК

Цель статьи заключается в определении сути и целей стратегии слияния и поглощения как одной из инвестиционных стратегий ТНК, выяснении тенденций на рынке слияний и поглощений в мире. Установлено, что стратегия слияния и поглощения компаний является системой мер по преобразованию нескольких компаний в одну и представляет собой комплекс действий, направленных на рост общей стоимости активов за счет эффекта синергизма. Установлено, что данная стратегия является одной из основных инвестиционных стратегий ТНК и активно используется при базовых стратегиях стабилизации (защиты) и сокращения. Определены положительные эффекты СиП для ТНК, а также указаны возможные угрозы. Установлено, что рыночная среда в 2015 г. была благоприятной для заключения сделок слияния и поглощения, о чем свидетельствует общая стоимость сделок – 4,3 трлн долл. США. Наибольший удельный вес СиП в 2015 г. приходится на здравоохранение и энергетический сектор. По региональному распределению наибольшая активность СиП наблюдалась в Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: *слияния и поглощения, инвестиционная стратегия, транснациональные корпорации.*
Рис.: *4.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *15.*

Малюта Ирина Анатольевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений, Университет таможенного дела и финансов (ул. Владимира Вернадского, 2/4, Днепр, 49004, Украина)*
E-mail: *evlakova@list.ru*

Лаповец Ирина Андреевна *– студентка факультета управления, Университет таможенного дела и финансов (ул. Владимира Вернадского, 2/4, Днепр, 49004, Украина)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

UDC 330.332:339.944

Maliuta I. A., Lapovets I. A. Mergers and Acquisitions as one of the Investment Strategies of TNCs

The article is aimed at identifying substance and objectives of the strategy of mergers and acquisitions as one of the investment strategies of TNCs, exploring trends in the market of mergers and acquisitions worldwide. It is found that the strategy of mergers and acquisitions is a system of measures to transform several companies into one and represents a complex of actions, directed to increase in the total asset value through the synergistic effect. It is found that this strategy is one of the principal investment strategies of TNCs and is actively used for the basic strategies of stabilization (protection) and reduction. The positive effects of M&A for TNCs have been determined, possible threats have been provided. It is found that the market environment in 2015 was conducive to mergers and acquisitions, as evidenced by the total value of the concluded deals – 4.3 US Dollars Trillion. The largest share of M&A in 2015 falls on both the health care and the energy sector. By the regional distribution, the greatest activity of M&A was observed in the North America and the Asia-Pacific region.

Keywords: *mergers and acquisitions, investment strategy, transnational corporations.*
Fig.: *4.* ***Tbl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *15.*

Maliuta Iryna A. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, University of Customs and Finance (2/4 Volodymyra Vernadskoho Str., Dnipro, 49004, Ukraine)*
E-mail: evlakova@list.ru

Lapovets Iryna A. *– Student of the Faculty of Management, University of Customs and Finance (2/4 Volodymyra Vernadskoho Str., Dnipro, 49004, Ukraine)*
E-mail: *lapovetsira@gmail.com*

Враховуючи ступінь інтеграції, територіальну та галузеву диверсифікацію, транснаціональні корпорації (ТНК), по суті, реалізують глобальні стратегії, пов'язують через свої внутрішньокорпоративні відносини національні та регіональні ринки. Багатоаспектний характер діяльності ТНК вимагає від їх керівництва розробки та реалізації ефективних інвестиційних стратегій.

Інвестиційна стратегія є ефективним інструментом прийняття результативних рішень, що стосуються розробки адекватної наявним умовам і потребам моделі інвестиційної діяльності, враховуючи зовнішні та внутрішні фактори впливу. Злиття і поглинання є одним з основних способів концентрації капіталу, засобом виходу на міжнародні ринки, джерелом отримання нових ресурсів, що, своєю чергою, обумовлює потребу його подальшого вивчення.

Серед останніх досліджень та публікацій за даною тематикою можна виділити роботи таких науковців, як: І. О. Бланк, А. В. Гриньов, Р. І. Заворотній, Н. А. Навроцька, О. В. Поліщук, Л. В. Файвішенко, В. Г. Федоренко, Т. О. Фролова та ін.

Метою статті є дослідження суті та цілей стратегій злиття і поглинання як однієї з інвестиційних стратегій ТНК, з'ясування тенденцій на ринку злиттів і поглинань у світі. Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання: дослідити сутність, причини злиття і поглинання; визначити роль процесів злиття і поглинання в системі інвестиційного менеджменту ТНК; виділити позитивні та негативні наслідки впровадження даних стратегій; проаналізувати сучасні тенденції здійснення операцій злиття і поглинання на світовому ринку.

Інвестиційна стратегія ТНК за формами і змістом не обмежується напрямком матеріальних активів у формі капіталу, навпаки – вона охоплює всі країни у світовій економіці й керує процесом виробництва в усіх галузях і всіма пов'язаними активами. При цьому країни-реципієнти одержують можливість здійснення перебудови економіки й підвищення її ефективності [1, с. 57].

Мотивація діяльності ТНК у тій чи іншій країні визначається на основі стратегічних планів. Теоретичною основою можливості реалізації стратегічних цілей ТНК є розроблена модель Дж. Даннінга і М. Портера, що має назву «еклектичної парадигми» (парадигми OLI). Відповідно до цієї теорії, при прийнятті рішення щодо іноземного інвестування ТНК мають приділяти увагу наявності виконання трьох основних умов: *O* (*ownership specific advantages*) – особисті переваги фірми; *L* (*location specific variables*) – переваги розташування; *I* (*internalization incentive advantages*) – переваги інтернаціоналізації.

Характер стратегії ТНК на іноземному ринку визначається за рахунок взаємодії різної конфігурації переваг OLI і має здатність змінюватися з часом. Формування та ефективна реалізація інвестиційної стратегії значною мірою визначаються можливостями підприємства щодо її фінансування, а саме: доступом до джерел формування інвестиційних ресурсів, їх ефективного залучення за допомогою обґрунтування прийнятної вартості й пошуку шляхів забезпечення їх оптимальної структури [2, с. 18].

Міжнародна інвестиційна стратегія є ключовою функціональною стратегією ТНК. Вона орієнтована на максимізацію прибутків з мінімізацією ризиків, зростання вартості акціонерного капіталу, створення та підтримку конкурентних переваг на міжнародних ринках. В економічній літературі немає єдиного підходу до класифікації інвестиційних стратегій. За класичним підходом до ідентифікації стратегій, залежно від особливостей бізнесу корпорації, передбачається виокремлення стратегій зростання, стабілізації, захисту та скорочення. У межах даних стратегій здійснюється вибір стратегічної альтернативи [3].

З огляду на те, що ТНК беруть участь у глобальному економічному суперництві, вони повинні дотримуватися глобальної інвестиційної стратегії (*рис. 1*), відсутність якої може, своєю чергою, спричинити втрату корпорацією своїх конкурентних переваг.

Завоювання світового ринку транснаціональними корпораціями полегшується за рахунок наявності надлишкового капіталу. Їх технологічні переваги не тільки сприяють розширенню експорту більш складної та коштовної продукції, а й дають можливість завойовувати пануючі позиції в процесі експорту капіталу. Своєю чергою, технологічні переваги і переваги в експорті обумовлюють можливість позитивного або негативного впливу ТНК на формування та зміну галузевої структури національних економік [5, с. 247].

Рух капіталу ТНК у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) здійснюється в такі способи: шляхом створення нових підприємств («зелені інвестиції» – *greenfield investments*) і шляхом придбання чи поглинання компаній («коричневі інвестиції» – *brownfield investments*).

Злиття і поглинання (ЗіП) компаній – комплекси дій, націлені на зростання загальної вартості активів за рахунок синергії, тобто, переваги спільної діяльності. *Злиття* – це виникнення нової компанії в результаті об'єднання двох рівнозначних компаній, а *поглинання* – це викуп компанії, яка поглинається, компанією-поглиначем, у результаті чого поглинена компанія припиняє існування, а поглинач збільшується [6, с. 30].

Окремої уваги заслуговують операції з транскордонного злиття і поглинання як одна з найпоширеніших стратегій ТНК. На рис. 1 показано, що стратегія злиття і поглинання може використовуватися в базовій стратегії стабілізації, захисту, а також за базової стратегії скорочення. Це відбувається шляхом поглинання компанії іншим підприємством чи злиття з ним задля досягнення довгострокових цілей (за базової стратегії стабілізації). Часто злиття є єдиним виходом для неефективної компанії уникнути банкрутства (за базової стратегії скорочення), але нерідко ця стратегія набуває форми поглинання або захоплення, коли одна компанія з метою усунути конкурента присвоює контрольний пакет акцій і позбавляє його самостійності.

За обсягами залучених коштів ЗіП значно випереджають «greenfield investments». У різних галузях компанії перетворюються на холдинги, залучаються активи, відбуваються реорганізації та збільшення корпорацій.

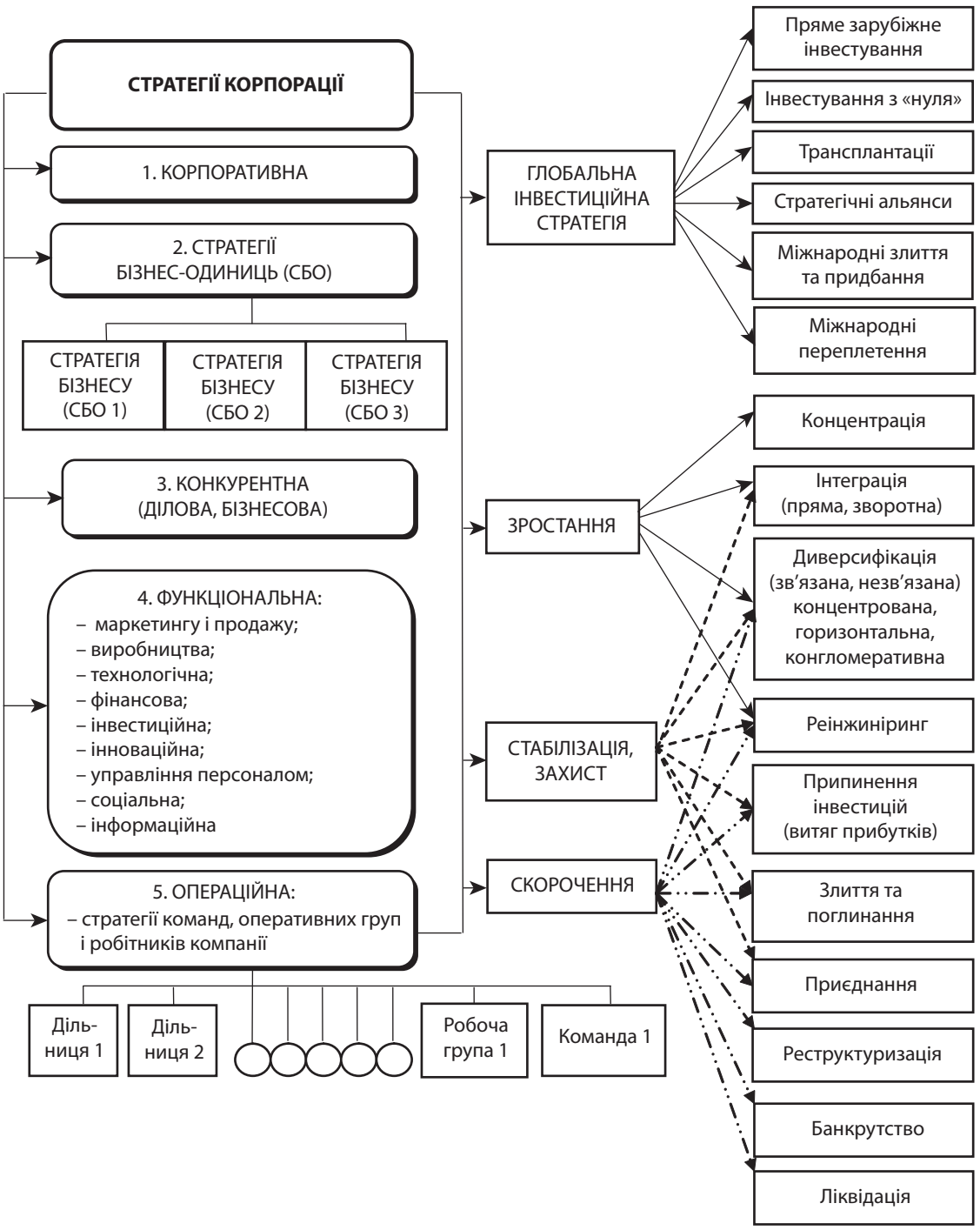


Рис. 1. Інвестиційна стратегія в ієрархії стратегічного менеджменту ТНК [4, с. 13]

У результаті ЗіП корпорацій, що знаходяться в різних країнах й утворюються ТНК, які є гігантськими фінансово-промисловими об'єднаннями, національними чи інтернаціональними за капіталом, побудованими за принципом централізованого планування та управління у світовому масштабі. У межах ТНК здійснюється перетік величезної частини світових ресурсів, що обумовлюється концентрацією контролю над сферами фінансів, робочої сили, технологій, постачання сировини і компонентів, послуг та збуту [7, с. 21].

За характером інтеграції компанії виділяють такі види ЗіП: горизонтальні, вертикальні, родові та конгломератні (*табл. 1*). *За географічною ознакою* ЗіП бувають: локальні, регіональні, міжнародні та транснаціональні. *Залежно від узгодженості інтересів управлінського персоналу компанії:* дружні та ворожі ЗіП. *За метою:* зростання, захисту, через банкрутство або внаслідок приватизації. За національною приналежністю компаній: національні та транснаціональні (транскордонні) ЗіП.

ЗіП дозволяють ТНК отримати позитивні ефекти: збільшити масштаби операцій, монополізувати ринки та отримати стратегічні активи інших фірм; диверсифікувати ринки збуту та ризики; використати нові фінансові можливості; перевести виробництво на більш

Таблиця 1

Типи ЗіП за характером інтеграції компанії [8, с. 121]

Тип ЗіП	Сутність	Переваги
Горизонтальне	Об'єднання двох компаній, що пропонують однакову продукцію	Зниження конкуренції, економія на масштабах, синергія тощо
Вертикальне	Об'єднання кількох компаній, одна з яких є постачальником сировини для іншої	Зниження собівартості та, відповідно, зростання прибутків
Родове (паралельне)	Об'єднання компаній, що займаються виробництвом взаємопов'язаних товарів	Більш повне задоволення потреб споживача, зростання частки ринку тощо
Конгломератне	Об'єднання компаній, не пов'язаних між собою на жодному з ринків	Розширення асортименту продукції та послуг, прибутковість тощо

високий технологічний рівень, що в результаті підвищує ефективність завдяки синергії ефектів.

В умовах глобальної конкуренції ЗіП набувають транснаціонального характеру. Важливим засобом забезпечення конкурентних переваг глобальних корпорацій виступають транснаціональні інвестиції, а зарубіжні філії та дочірні компанії відіграють вагому роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрат виробництва, підвищенні прибутку [9, с. 42].

Світовий досвід доводить наявність негативних результатів ЗіП, тому такі злиття мають передбачати зважений сценарій консолідації активів підприємств [10, с. 14]. Характерно, що переважна частина транскордонних ЗіП – це результат поглинання (*табл. 2*).

Таблиця 2

Види угод ЗіП, 2015 р. [11]

Тип угоди	Вартість угод, млрд дол.	Зміна кількості угод у 2015 р. порівняно з 2014 р., %	Зміна обсягу угод у 2015 р. порівняно з 2014 р.,%
Поглинання	2943,1	14,8	53,4
Транскордонне ЗіП	1459,7	15,4	15,9
Пряме інвестування	817,4	23,7	16,0
Продаж активів	685,7	7,0	4,8
Тендерна пропозиція	229,0	–1,3	–18,8
Венчурний капітал	114,9	25,4	46,1
Виділення	41,7	–9,5	–81,6
Купівля міноритарної частки	378,0	24,8	22,8
Купівля мажоритарної частки	220,5	10,3	–14,7

Негативні наслідки ЗіП пов'язані з витісненням національних виробників та монополізацією ринку. У результаті поглинань національних компаній іноземними ТНК виникає можливість надмірного контролю національного ринку, що, зрештою, може стати загрозою економічній безпеці країни, тому особлива увага повинна приділятися контролю процесів ЗіП компаній, що представляють стратегічний інтерес для національної економіки. У цілому злиття і поглинання є досить тривалими процесами і можуть здійснюватися роками.

Згідно з даними Bloomberg, загальний обсяг злиттів і поглинань збільшився у 2015 р. до 4,3 трлн дол. США, перевищивши свій попередній пік 4,1 трлн дол. США у 2007 р. (*рис. 2*). Вартість транскордонних злиттів і поглинань зросла порівняно з 2014 р. і становила 1459,7 млрд дол. США, що складає 39,2% від їх загальної вартості. На рис. 2 можна побачити, що у 2014 та 2015 рр. до 80–85% прямих іноземних інвестицій здійснювалися за рахунок злиттів і поглинань.

Кількість укладених угод у 2015 р. – 38 644, що робить цей рік рекордним. Особливістю ЗіП у 2015 р. була кількість дуже великих угод – 57. Це можна порівняти з 39-ма угодами у 2007 р. і 50-ма у 2006 р. Найбільші угоди ЗіП подано на *рис. 3*.

На Північну Америку та Азійсько-Тихоокеанський регіон припадає найбільша активність ЗіП у 2015 р. Сукупна вартість ЗіП за участю компаній Північної Америки складала 2,5 трлн дол. США у 2015 р., що на 57,7% перевищує вартість таких угод порівняно з 2014 р. Водночас, Європа та Латинська Америка зменшили свою частку в загальній вартості угод ЗіП більше, ніж на 40%, порівняно з 2007 р. Вартість угод ЗіП європейських компаній склала всього 20,2% від вартості угод у 2015 р., порівняно з 36,6% у 2007 р.

Ринкове середовище у 2015 р. виявилося сприятливим для укладення угод. Через значну кількість великих угод середній розмір кращих десяти угод виріс до 79,7 млрд дол. США, порівняно з 44,0 млрд дол. США у 2014 р. Найбільш вартісним у 2015 р. мало бути придбання Pfizer Inc компанією Allergan PLC приблизно за 160 млрд дол. США. Ця угода стала б наймасштабнішою у сфері охорони здоров'я, але компанії відмовилися від злиття. За всю світову історію ЗіП найбільшою угодою було придбання у 1999 р. Vodafone Air Touch PLC компанії Mannesman AVG (*табл. 3*).

Найбільша частка злиттів і поглинань у 2015 р. здійснювалася в галузі охорони здоров'я, зокрема були поглинуті такі компанії, як Cigna Corp, Hospira Inc; в енергетичному секторі – The Williams CosInc, Hutchison Whampoa Ltd; у сфері високих технологій – Altera Corp. Галузеву структуру ЗіП зображено на *рис. 4*.

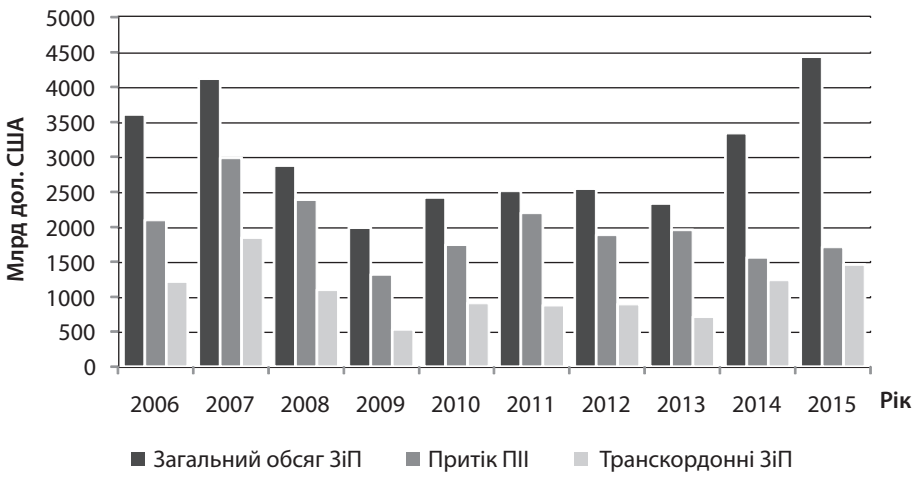


Рис. 2. Вартість транскордонних ЗіП у загальній вартості ЗіП та притоці ПІІ

Джерело: складено за [12; 13].

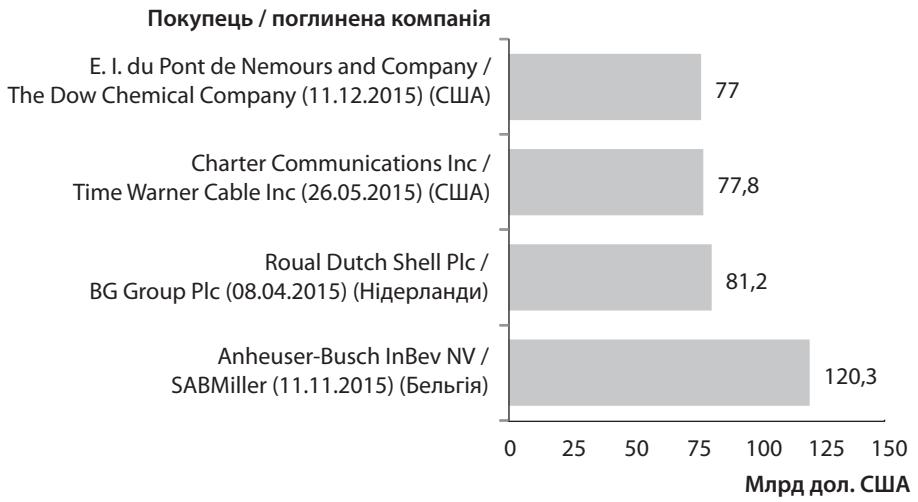


Рис. 3. Найбільші угоди ЗіП у світі, 2015 р., млрд дол. США [14]

Таблиця 3

Найбільші угоди ЗіП ТНК, млрд дол. США [15]

Ранг	Рік	Покупець	Придбана компанія	Вартість угоди, млрд дол. США
1	1999	Vodafone Air Touch PLC	Mannesman AVG	202,8
2	2000	America Online Inc	Time Warner	167,7
3	2013	Verizon Communications Inc	Verison Wireless Inc	130,3
4	2015	Anheuser-Busch Inbev	SABMiller PLC	109,3
5	2007	Shareholders	Phillip Morris Intl Inc	107,6
6	2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,2
7	1999	Pfizer Inc	Warner-Lambert Co	89,2
8	1998	Exxon Corp	Mobil Corp	78,9
9	2000	Glago Wellcome PLC	SmithKline Beecham	76,0

ВИСНОВКИ

Отже, стратегії злиття і поглинання компаній є системою заходів перетворення декількох компаній в одну і є комплексом дій, спрямованих на зростання загальної вартості активів завдяки ефекту синергізму. Визначено, що дана стратегія є однією з основних інвестиційних стратегій ТНК і активно використовується за базових стратегій стабілізації (захисту) та скорочення.

Злиття і поглинання дозволяють ТНК отримати такі позитивні ефекти: збільшення масштабів операцій; диверсифікація ринків збуту та ризиків; використання нових фінансових можливостей; підвищення техноло-

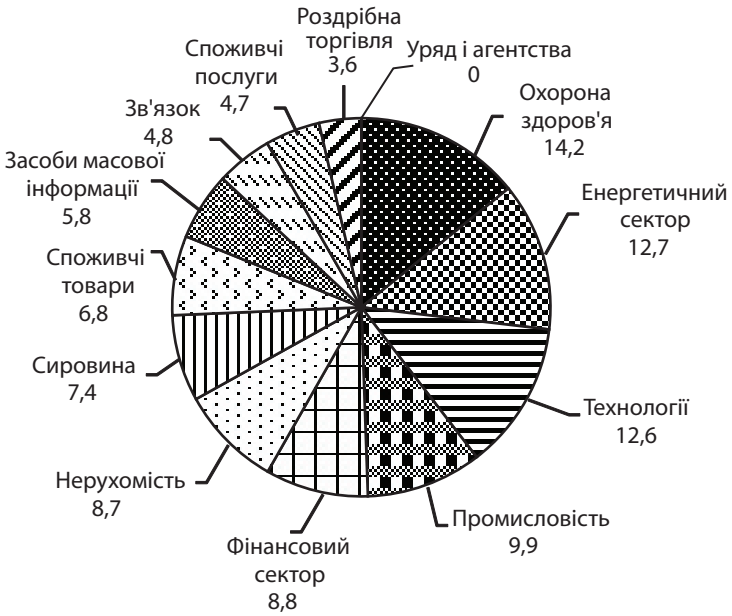


Рис. 4. Галузева структура ЗіП у 2015 р., у % до загальної вартості [12]

гічного рівня виробництва тощо. Також зазначено, що можливими загрозами впровадження стратегій злиття і поглинання є витіснення національних виробників та монополізація ринку.

Установлено, що ринкове середовище у 2015 р. було сприятливим для укладення угод злиття і поглинання. Підтверджуючим фактом виступає загальна вартість угод – 4,3 трлн дол. США (рекордні показники після попереднього піку у 2007 р.). Найбільша питома вага ЗіП у 2015 р. припадає на галузь охорони здоров'я, енергетичний та високотехнологічний сектори. За регіональним розподілом найбільша активність ЗіП спостерігалася в Північній Америці та Азійсько-Тихоокеанському регіоні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Поліщук О. В., Цимбал В. В. Роль ТНК у інвестиційних процесах сучасності. *Культура народов Причерноморья*. 2011. № 214. С. 57–60.

2. Гриньов А. В., Покатаєва К. П. Теоретичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства. *Економіка*: зб. наук. пр. ХНПУ. 2007. Вип. 7. С. 15–21.

3. Фролова Т. О. Корпоративні стратегії глобального інвестиційного бізнесу. *Ефективна економіка.* 2012. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua

4. Фролова Т. О. Розвиток корпоративних стратегій в глобальному інвестиційному середовищі: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 26.006.02. Київ, 2012. 35 с.

5. Файвішенко Л. В. Вибір регіональних інвестиційних стратегій ТНК в умовах глобального середовища. *Наукові праці ДонНТУ.* 2009. № 36. С. 245–252.

6. Вовк С. Стратегії ТНК: злиття і поглинання. *Журнал Європейської економіки*. 2013. № 1. С. 28–41.

7. Куцик П., Ковтун О., Башнянин Г. Механізми діяльності та стратегії розвитку транснаціональних корпорацій як ключових акторів сучасної глобалізованої економіки. *Економіст*. 2015. № 2. С. 18–24.

8. Шабліна Я. В., Гончаров Ю. В. Злиття і поглинання в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 120–128.

9. Навроцька Н. А. Розвиток інвестиційних процесів в умовах глобальної конкуренції. *Вісник Дніпропетровського університету.* Серія: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2014. № 6. С. 40–48.

10. Заворотній Р. І. Злиття й поглинання як метод залучення капіталу у будівництво. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3. С. 9–14.

11. Global M & A Market Review Financial Rankings 2015. // Bloomberg. URL: http://www.bbhub.io/professional/sites/4/global-ma-financial-2015.pdf

12. Mergers & Acquisitions review. Financial Advisors. Full Year 2015 // Thomson Reuters. URL: http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-(E).pdf

13. Foreign Direct Investment // World Bank. URL: http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries/1W?display=graph

14. The Biggest M & A Deals of 2015 // Forbes. URL: http://www.forbes.com

15. M & A Statistics // Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances: IMAA. URL: https://imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions

REFERENCES

Frolova, T. O. "Korporatyvni stratehii hlobalnoho investytsiinoho biznesu" [Corporate strategies in global investment business]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua

Frolova, T. O. "Rozvytok korporatyvnykh stratehii v hlobalnomu investytsiinomu seredovyshchi" [The development of corporate strategies in global investment environment]. *Avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk: 26.006.02*, 2012.

Faivishenko, L. V. "Vybir rehionalnykh investytsiinykh stratehii TNK v umovakh hlobalnoho seredovyshcha" [The choice of the regional investment strategies of TNCs in a global environment]. *Naukovi pratsi DonNTU*, no. 36 (2009): 245-252.

"Foreign Direct Investment" World Bank. http://ata.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD/countries/1W?display=graph

Hrynyov, A. V., and Pokataieva, K. P. "Teoretychni zasady upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpryiemstva" [The theoretical basis of management of investment activity of the enterprise]. *Ekonomika: zb. nauk. pr. KhNPU*, no. 7 (2007): 15-21.

Kutsyk, P., Kovtun, O., and Bashnianyn, H. "Mekhanizmy dialnosti ta stratehii rozvytku transnatsionalnykh korporatsii yak kliuchovykh aktoriv suchasnoi hlobalizovanoi ekonomiky" [Mechanisms of activity and development strategy of transnational corporations as key actors of the modern globalized economy]. *Ekonomist*, no. 2 (2015): 18-24.

"lobal M & A Market Review Financial Rankings 2015" Bloomberg. http://www.bbhub.io/professional/sites/4/global-ma-financial-2015.pdf

"Mergers & Acquisitions review. Financial Advisors. Full Year 2015" Thomson Reuters. http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-(E).pdf

"M & A Statistics" Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances: IMAA. https://imaa-institute.org/. URL: https://imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions

Navrotska, N. A. "Rozvytok investytsiinykh protsesiv v umovakh hlobalnoi konkurentsii" [The development of investment processes in conditions of global competition]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. Seriia: Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny, no. 6 (2014): 40-48.

Polishchuk, O. V., and Tsymbal, V. V. "Rol TNK u investytsiinykh protsesakh suchasnosti" [The role of TNCs in the investment processes of modernity]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 214 (2011): 57-60.

Shablina, Ya. V., and Honcharov, Yu. V. "Zlyttia i pohlynannia v Ukraini" [Mergers and acquisitions in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 120-128.

"The Biggest M & A Deals of 2015" Forbes. http://www.forbes.com

Vovk, S. "Stratehii TNK: zlyttia i pohlynannia" [TNC strategies: mergers and acquisitions]. *Zhurnal IEvropeiskoi ekonomiky*, no. 1 (2013): 28-41.

Zavorotnii, R. I. "Zlyttia i pohlynannia yak metod zaluchennia kapitalu u budivnytstvo" [Mergers and acquisitions as a method of raising capital in the construction]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2008): 9-14.

УДК 330.322.053.3

ВПЛИВ СИСТЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРА В УКРАЇНІ

© 2016 **КОЛОМІЄЦЬ О. Г.**

УДК 330.322.053.3

Коломієць О. Г. Вплив системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні

Мета статті полягає в дослідженні особливостей впливу системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні, виділенні основних проблем у процесі їхньої взаємодії та окресленні можливих шляхів їх подолання. Проаналізовано основні функціональні параметри системи венчурного інвестування в Україні та окреслено головні тенденції їх розвитку в сучасних умовах. Проведено оцінку галузевої структури венчурних інвестицій в Україні, внаслідок якої встановлено, що українська система венчурного інвестування не демонструє виразної орієнтації на фінансове забезпечення інноваційних підприємств у сфері високих технологій, а більшою мірою сконцентрована на короткострокові проекти із середнім або низьким ступенем ризику в інших сферах економічної діяльності. Проведено аналіз розвитку венчурного інвестування в ІТ-сектор України та його структури за інтернет-сегментами. За допомогою регресійного аналізу розкрито зв'язок між рівнем інноваційного розвитку країни та її привабливістю для венчурних і приватних інвестицій, а також обґрунтовано провідну роль ІТ-сектора в процесі інноваційного розвитку України.

Ключові слова: *венчурне інвестування, інститути спільного інвестування, ІТ-сектор, інноваційний розвиток, інноваційна екосистема.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *9.*

Коломієць Олена Георгіївна *– інженер кафедри економіки та підприємництва, Національний лісотехнічний університет України (вул. Генерала Чупринки, 103, Львів, 79057, Україна)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

УДК 330.322.053.3

Коломиец Е. Г. Влияние системы венчурного финансирования на развитие ИТ-сектора в Украине

Цель статьи заключается в исследовании особенностей влияния системы венчурного финансирования на развитие ИТ-сектора в Украине, выделении основных проблем в процессе их взаимодействия и определении возможных путей их преодоления. Проанализированы основные функциональные параметры системы венчурного инвестирования в Украине и обозначены основные тенденции их развития в современных условиях. Проведена оценка отраслевой структуры венчурных инвестиций в Украине, в результате которой установлено, что украинская система венчурного инвестирования не демонстрирует внятной ориентации на финансовое обеспечение инновационных предприятий в сфере высоких технологий, а в большей степени сконцентрирована на краткосрочные проекты со средней или низкой степенью риска в других сферах экономической деятельности. Проведен анализ развития венчурного инвестирования в ИТ-сектор Украины и его структуры по интернет-сегментам. С помощью регрессионного анализа раскрыта связь между уровнем инновационного развития страны и ее привлекательностью для венчурных и частных инвестиций, а также обоснована ведущая роль ИТ-сектора в процессе инновационного развития Украины.

Ключевые слова: *венчурное инвестирование, институты совместного инвестирования, ИТ-сектор, инновационное развитие, инновационная экосистема.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *9.*

Коломиец Елена Георгиевна *– инженер кафедры экономики и предпринимательства, Национальный лесотехнический университет Украины (ул. Генерала Чупрынки, 103, Львов, 79057, Украина)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

UDC 330.322.053.3

Kolomiyets O. G. The Impact of the Venture Financing System on Development of the IT Sector in Ukraine

The article is aimed at studying the characteristics of venture financing impact on development of the IT sector in Ukraine, allocation of major problems in the course of their interaction, and identifying possible ways of overcoming them. The article analyzes the main functional parameters of the venture investment system in Ukraine and outlines the major trends of their development in the current conditions. An evaluation of the sectoral structure of the venture investments in Ukraine has been done, as result of which has been determined, that Ukrainian system of the venture investment does not demonstrate a clear orientation towards financial support for innovative enterprises in the sphere of high technologies, and is in a greater degree focused on the short-term projects with moderate or low risk in other areas of the economic activity. An analysis of development of the venture investment in the IT sector in Ukraine and its structure by the Internet segments has been carried out. By using the regression analysis, connection between the level of innovative development of the country and its attractiveness for venture capital and private investment has been disclosed, the leading role of the IT sector in the innovative development of Ukraine has been substantiated.

Keywords: *venture investment, institutions of co-investment, IT sector, innovation development, innovation ecosystem.*
Fig.: *3.* ***Tbl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Kolomiyets Olena G. *– Engineer of the Department of Economics and Business, National Forestry University of Ukraine (103 Henerala Chuprynky Str., Lviv, 79057, Ukraine)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

Kutsyk, P., Kovtun, O., and Bashnianyn, H. "Mekhanizmy dialnosti ta stratehii rozvytku transnatsionalnykh korporatsii yak kliuchovykh aktoriv suchasnoi hlobalizovanoi ekonomiky" [Mechanisms of activity and development strategy of transnational corporations as key actors of the modern globalized economy]. *Ekonomist*, no. 2 (2015): 18-24.

"lobal M & A Market Review Financial Rankings 2015" Bloomberg. http://www.bbhub.io/professional/sites/4/global-ma-financial-2015.pdf

"Mergers & Acquisitions review. Financial Advisors. Full Year 2015" Thomson Reuters. http://share.thomsonreuters.com/general/PR/MA-4Q15-(E).pdf

"M & A Statistics" Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances: IMAA. https://imaa-institute.org/. URL: https://imaa-institute.org/statistics-mergers-acquisitions

Navrotska, N. A. "Rozvytok investytsiinykh protsesiv v umovakh hlobalnoi konkurentsii" [The development of investment processes in conditions of global competition]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu*. Seriia: Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny, no. 6 (2014): 40-48.

Polishchuk, O. V., and Tsymbal, V. V. "Rol TNK u investytsiinykh protsesakh suchasnosti" [The role of TNCs in the investment processes of modernity]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 214 (2011): 57-60.

Shablina, Ya. V., and Honcharov, Yu. V. "Zlyttia i pohlynannia v Ukraini" [Mergers and acquisitions in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 120-128.

"The Biggest M & A Deals of 2015" Forbes. http://www.forbes.com

Vovk, S. "Stratehii TNK: zlyttia i pohlynannia" [TNC strategies: mergers and acquisitions]. *Zhurnal IEvropeiskoi ekonomiky*, no. 1 (2013): 28-41.

Zavorotnii, R. I. "Zlyttia i pohlynannia yak metod zaluchennia kapitalu u budivnytstvo" [Mergers and acquisitions as a method of raising capital in the construction]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2008): 9-14.

УДК 330.322.053.3

ВПЛИВ СИСТЕМИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК ІТ-СЕКТОРА В УКРАЇНІ

© 2016 **КОЛОМІЄЦЬ О. Г.**

УДК 330.322.053.3

Коломієць О. Г. Вплив системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні

Мета статті полягає в дослідженні особливостей впливу системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні, виділенні основних проблем у процесі їхньої взаємодії та окресленні можливих шляхів їх подолання. Проаналізовано основні функціональні параметри системи венчурного інвестування в Україні та окреслено головні тенденції їх розвитку в сучасних умовах. Проведено оцінку галузевої структури венчурних інвестицій в Україні, внаслідок якої встановлено, що українська система венчурного інвестування не демонструє виразної орієнтації на фінансове забезпечення інноваційних підприємств у сфері високих технологій, а більшою мірою сконцентрована на короткострокові проекти із середнім або низьким ступенем ризику в інших сферах економічної діяльності. Проведено аналіз розвитку венчурного інвестування в ІТ-сектор України та його структури за інтернет-сегментами. За допомогою регресійного аналізу розкрито зв'язок між рівнем інноваційного розвитку країни та її привабливістю для венчурних і приватних інвестицій, а також обґрунтовано провідну роль ІТ-сектора в процесі інноваційного розвитку України.

Ключові слова: *венчурне інвестування, інститути спільного інвестування, ІТ-сектор, інноваційний розвиток, інноваційна екосистема.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *9.*

Коломієць Олена Георгіївна *– інженер кафедри економіки та підприємництва, Національний лісотехнічний університет України (вул. Генерала Чупринки, 103, Львів, 79057, Україна)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

УДК 330.322.053.3

Коломиец Е. Г. Влияние системы венчурного финансирования на развитие ИТ-сектора в Украине

Цель статьи заключается в исследовании особенностей влияния системы венчурного финансирования на развитие ИТ-сектора в Украине, выделении основных проблем в процессе их взаимодействия и определении возможных путей их преодоления. Проанализированы основные функциональные параметры системы венчурного инвестирования в Украине и обозначены основные тенденции их развития в современных условиях. Проведена оценка отраслевой структуры венчурных инвестиций в Украине, в результате которой установлено, что украинская система венчурного инвестирования не демонстрирует внятной ориентации на финансовое обеспечение инновационных предприятий в сфере высоких технологий, а в большей степени сконцентрирована на краткосрочные проекты со средней или низкой степенью риска в других сферах экономической деятельности. Проведен анализ развития венчурного инвестирования в ИТ-сектор Украины и его структуры по интернет-сегментам. С помощью регрессионного анализа раскрыта связь между уровнем инновационного развития страны и ее привлекательностью для венчурных и частных инвестиций, а также обоснована ведущая роль ИТ-сектора в процессе инновационного развития Украины.

Ключевые слова: *венчурное инвестирование, институты совместного инвестирования, ИТ-сектор, инновационное развитие, инновационная экосистема.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *9.*

Коломиец Елена Георгиевна *– инженер кафедры экономики и предпринимательства, Национальный лесотехнический университет Украины (ул. Генерала Чупрынки, 103, Львов, 79057, Украина)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

UDC 330.322.053.3

Kolomiyets O. G. The Impact of the Venture Financing System on Development of the IT Sector in Ukraine

The article is aimed at studying the characteristics of venture financing impact on development of the IT sector in Ukraine, allocation of major problems in the course of their interaction, and identifying possible ways of overcoming them. The article analyzes the main functional parameters of the venture investment system in Ukraine and outlines the major trends of their development in the current conditions. An evaluation of the sectoral structure of the venture investments in Ukraine has been done, as result of which has been determined, that Ukrainian system of the venture investment does not demonstrate a clear orientation towards financial support for innovative enterprises in the sphere of high technologies, and is in a greater degree focused on the short-term projects with moderate or low risk in other areas of the economic activity. An analysis of development of the venture investment in the IT sector in Ukraine and its structure by the Internet segments has been carried out. By using the regression analysis, connection between the level of innovative development of the country and its attractiveness for venture capital and private investment has been disclosed, the leading role of the IT sector in the innovative development of Ukraine has been substantiated.

Keywords: *venture investment, institutions of co-investment, IT sector, innovation development, innovation ecosystem.*
Fig.: *3.* ***Tbl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Kolomiyets Olena G. *– Engineer of the Department of Economics and Business, National Forestry University of Ukraine (103 Henerala Chuprynky Str., Lviv, 79057, Ukraine)*
E-mail: *e-mailalenkolom@i.ua*

Забезпечення динамічного розвитку держави та високого рівня життя її громадян у сучасних умовах неможливе без високого технологічного рівня економічної системи, розвиненої інноваційної інфраструктури та ефективного використання людського капіталу. Однією з головних передумов інтенсифікації процесу подолання технологічного відставання України від розвинутих країн світу, передусім, є суттєва активізація інноваційної діяльності в усіх сферах життєдіяльності. Проте, стійкий інноваційний розвиток економіки держави передбачає, крім розвинутої інноваційної екосистеми, наявність стабільних та диверсифікованих джерел його фінансового забезпечення. Одну з провідних ролей у вирішенні даної проблеми відіграє система венчурного фінансування, яка дозволяє забезпечити інноваційну галузь довгостроковими фінансовими ресурсами, зокрема для фінансування новостворених високоризикових інноваційних проектів.

Основні тенденції та проблеми формування національної системи венчурного фінансування розкриваються в наукових працях таких українських науковців: Андреюк Н., Антонюк Л., Баранецький І., Берест М., Варналій З., Денисюк В., Зінченко О., Красовська О., Кузьмін О., Лапко О., Микитюк П., Петрук О. та інші. Особливостям розвитку сектора інформаційних технологій (ІТ) присвячені численні наукові праці як українських науковців (Геєць В., Семиноженко В., Бажал Ю., Мельниченко С., Жиляєв І., Останкова О., Полунєв Ю., Шнипко О.), так і закордонних (М. Кастелз, Р. Каулі, Д. Хосперз, Р. Мансел, О. Шай, Д. Тапскотт, М. П'ятковскі). Проте особливості впливу системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні та основні проблеми в процесі їх взаємодії в науковій літературі висвітлено недостатньо.

Основною *метою* даної роботи є дослідження особливостей впливу системи венчурного фінансування на розвиток ІТ-сектора в Україні, виділення основних проблем в процесі їхньої взаємодії та окреслення можливих шляхів їх подолання.

У сучасних умовах головними суб'єктами індустрії венчурного інвестування в Україні виступають компанії з управління активами (КУА) та недиверсифіковані інститути спільного інвестування (ІСІ) закритого типу, які знаходяться в їх управлінні. Венчурним фондом, відповідно до статті 7 ЗУ «Про інститути спільного інвестування» [1], вважається недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів, які знаходяться в його власності, серед юридичних і фізичних осіб. Саме венчурні фонди, разом з іншими ІСІ закритого типу, протягом 2007–2016 рр. визначали динаміку інвестиційної сфери в цілому. Зокрема, у кількісному аспекті чисельність венчурних фондів, які досягли мінімальних нормативів, зросла у 2,2 разу, а їх питома вага – на 7,3 в. п. – до 86,5% у загальній чисельності ІСІ у 2015 р. у порівнянні з 2007 р.

Загальний обсяг активів венчурних фондів, що перебували в управлінні та досягли нормативів, станом на 30.06.2016 р. становив 235,46 млрд грн, що на 4,4% (або 9,92 млрд грн) більше за показник 2015 р. Розмір активів венчурних фондів за останні 10 років незмінно зростав, продемонструвавши найвищий темп зростання у 2005–2007 рр. (у середньому +143%), проте, починаючи з 2008 р., спостерігається стійка негативна тенденція до зниження темпів зростання активів (із 56% у 2008 р. до 15,4% у 2015 р.). Так, зокрема, середньорічний темп зростання обсягу активів венчурних фондів у 2008–2015 рр. склав 25,67% (або +21,9 млрд грн щорічно), у порівнянні з докризовим періодом 2005–2007 рр. він знизився в понад 5 разів [2].

Протягом 2005–2015 рр. венчурні фонди стабільно лідирували за часткою активів у загальній кількості визнаних ІСІ (із середньорічною часткою в розмірі 93%), за результатами 2015 р. вона склала 95,5%, що на 3,1 в. п. більше за частку 2005 р. (*рис. 1*).

Вартість чистих активів (ВЧА) венчурних фондів, як і активів загалом, продемонструвала стійку позитивну тенденцію до зростання. Зокрема, починаючи з 2005 р., до 2015 р. вона виросла в 33,4 разу і склала 189,91 млрд грн. (із середньорічним темпом зростання +48%), а станом на 30.06.2016 р. ВЧА венчурних фондів вперше перетнули позначку у 200 млрд грн і зросли до 209,7 млрд грн. Питома вага ВЧА венчурних фондів серед усіх ІСІ протягом 2005–2015 рр. в основному повільно зростала й залишалася незмінно найвищою в діапазоні 91,8–95,5%.

Головними вкладниками в українські венчурні ІСІ протягом 2009–2015 рр. незмінно залишалися вітчизняні інвестори – юридичні особи (у середньому 80,3% загальних вкладень), які за цей час сумарно інвестували більше 710 млрд грн. Незважаючи на те, що середньорічний темп зростання вартості вкладень українських юридичних осіб склав 17%, їх питома вага, починаючи з 2009 р., повільно знижувалася (з 84,29% до 75,34%, темп зниження – 1,8 в. п.) на тлі зростання розмірів вкладень та часток іноземних юридичних осіб та українських індивідуальних інвесторів. Вкладення іноземних юридичних осіб у венчурні ІСІ в Україні зросли майже в 3,5 разу – із 10,26 млрд грн у 2009 р. до 35,71млрд грн у 2015 р., продемонструвавши середньорічний темп зростання 23%. Частка українських індивідуальних інвесторів у даний період зросла в більш, як 18 разів – з 0,32% у 2009 р. до 5,83% у 2015 р., тим часом розмір їх вкладень зріс в більш, як 52 рази – з 210 млн грн до 11,08 млрд грн.

Галузева структура венчурних інвестицій українських ІСІ протягом 2009–2015 рр., за даними Європейської асоціації інвестиційного бізнесу [3], не продемонструвала виразної орієнтації на фінансове забезпечення інноваційних підприємств у сфері високих технологій, як в економічно розвинутих країнах світу, натомість, основними реципієнтами венчурного фінансування були фінансові послуги, сфера комунікацій, виробництво споживчих товарів та роздрібна торгівля (*табл. 1*).

Сучасна структура венчурних інвестицій в Україні, на нашу думку, зумовлена, в першу чергу, тим фактом, що в українських реаліях оптимальними є фінансові вкладення в короткострокові проекти із середнім або низьким ступенем ризику, які дозволяють отримувати високі прибутки, на противагу довгостроковим і ви-

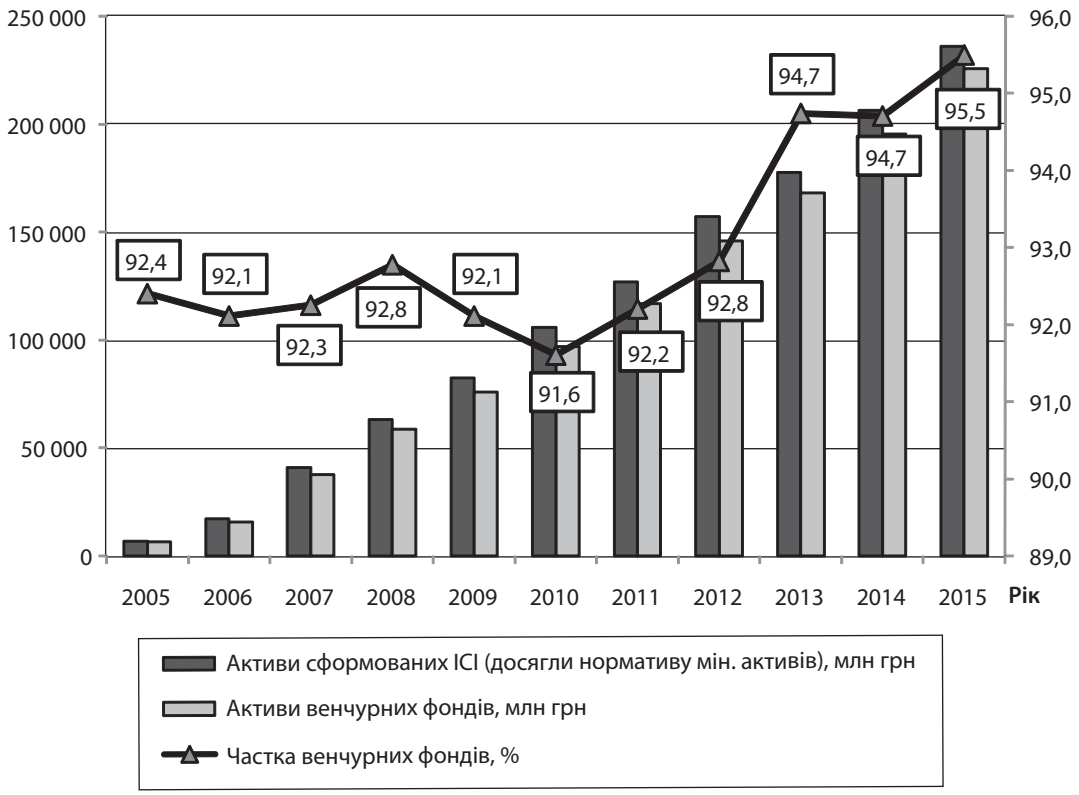


Рис. 1. Динаміка вартості активів венчурних фондів у 2005–2015 рр.

Таблиця 1

Галузева структура венчурних інвестицій в Україні у 2007–2015 рр., %

Галузь	Рік								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільське господарство	0,0	0,0	0,0	29,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Промисловість	1,6	0,7	0,0	0,0	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Сфера послуг	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	42,7	44,3	0,0
Сфера комунікації	55,4	18,8	64,5	35,6	8,0	0,0	38,0	0,0	10,3
Комп'ютери та побутова електроніка	0,0	0,0	0,5	0,4	4,0	30,6	3,8	49,2	0,0
Роздрібна торгівля та споживчі товари	1,1	15,8	11,9	27,5	13,8	0,0	0,0	0,0	76,5
Побутові послуги	2,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Енергія та довкілля	3,8	13,6	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Фінансові послуги	22,8	51,1	13,6	7,2	24,9	13,2	11,3	0,0	7,5
Природничі науки	0,0	0,0	0,0	0,0	43,7	56,2	4,2	6,5	5,8
Нерухомість	13,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші	0,0	0,0	9,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

Джерело: складено за [3].

сокоризиковим інноваційно-технологічним проектам. Так, наприклад, при дохідності інвестицій у сферу будівництва та нерухомості в розмірі 82% річних, невисокому рівню ризику та відносно коротким термінам реалізації проектів, в Україні до 2009 р. більшість венчурних інвестицій спрямовувалися саме в цю сферу [4].

Схожа структура венчурних інвестицій в Україні зберігатиметься допоки прибутковість інноваційних і технологічних проектів суттєво не переважить традиційні на сьогодні сфери інвестування – фінансових послуг, роздрібної торгівлі та сфери комунікацій. На даний час венчурне інвестування в Україні не є одним із основних джерел фінансування інноваційних проектів новостворених малих підприємств (як складова частина інноваційної екосистеми), а швидше виступає як фінансовий інструмент перерозподілу коштів з метою оптимізації

оподаткування для потужних фінансово-промислових груп та обслуговування їх власних інвестиційних проектів. Такі висновки підтверджуються рівнем венчурного фінансування в розрахунку на одну особу, який в Україні, за даними Євростату, у 2015 р. складав 2,97 дол. США, у той час як у США – 242,63 дол.; Японії – 98,47 дол.; Німеччині – 36,12 дол.; Великій Британії – 74 дол.; Франції – 29,93 дол.; Італії – 52,3 дол.; Чехії – 4,56 дол.; РФ – 1,17 дол.; Польщі – 3,56 дол. [5].

ІТ-сектор, як найбільш інноваційна галузь української економіки, є одним із найважливіших джерел зростання її міжнародної конкурентоспроможності в найближчій перспективі. Саме ІТ-проекти є найбільш затребуваними серед українських і закордонних інвесторів: починаючи з 2010 р., спостерігається значне пожвавлення інвестування в ІТ-сектор. У порівнянні з реальним сектором економіки цей напрям венчурного інвестування має свої переваги, зокрема невеликі стартові суми коштів для розвитку ІТ-проекту (від 10 тис. дол. США, тоді як в реальному секторі економіки – 0,5–1 млн дол. США), вищий рівень їх прибутковості та податкові переваги в порівнянні з інвестиціями в об'єкти нерухомості або цінні папери [6].

Протягом 2010–2015 рр. ІТ-сектор продемонстрував позитивну середньорічну динаміку зростання в розмірі 80%, незважаючи на значний спад інвестиційної активності у 2014 р. (–55%, або 49 млн дол. США в порівнянні з результатом 2013 р.). Найвищі темпи зростання ІТ-сектора України спостерігалися у 2012 та 2013 рр.: +150% та +47% відповідно, й особливо у 2015 р., коли загальний обсяг венчурних інвестицій стрімко зріс на 238% (або на 93 млн дол. США) у порівнянні з 2014 р. і перевершив результат успішного 2013 р. у 1,5 разу [7]. Така динаміка зростання ІТ-сектора України у 2015 р. стала не результатом посткризового відновлення економіки держави, її структурної перебудови чи якісного покращення інноваційної екосистеми, а швидше завдячує декільком великим інвестиційним угодам із участю іноземних та українських інвесторів, які забезпечили більше 50% загального обсягу венчурних інвестицій (*рис. 2*).

З іншого боку, пожвавлення активності українських та іноземних венчурних інвесторів у 2015 р. (після кризового 2014 р.) засвідчило стабілізацію ситуації в українському ІТ-секторі та появу нових перспектив для його зростання, а також стало позитивним сигналом для інших інвесторів, які розглядають можливість інвестувати в ІТ-сектор України в майбутньому.

Кількість інвестиційних угод в ІТ-секторі у 2010–2014 рр. продемонструвала виразну позитивну динаміку і середньорічним темпом зростання в 45,5%, що в основному пов'язано зі стрімким зростанням чисельності регіональних технологічних акселераторів та інкубаторів, які здійснювали значну кількість вкладень порівняно невеликого розміру. Натомість, у 2015 р. найбільший обсяг капіталу було вкладено професійними «ангелами» та великими венчурними фондами, що на тлі скорочення чисельності регіональних структур зумовило скорочення загальної кількості угод (–20 угод, або на 23% менше) разом із зростанням їх середнього розміру на посівній стадії (до 380 тис. дол. США) [7].

Українськими інвесторами та фондами у 2015 р. було вкладено 68 млн дол. США, що в три рази більше, ніж у 2014 р. і на 25% більше за результат 2013 р. Частка коштів українських інвесторів протягом 2013–2015 рр. незмінно переважала частку іноземних, а в порівняні з 2010 р. вона зросла більше, ніж у 5 разів (з 10% до 52%). Найбільш активними українськими фондами у 2014–2015 рр. за кількістю угод були Digital Future, A Venture Capital, Detonate Venturesta CIG. Іноземними фондами та інвесторами в цей період було вкладено більше 63 млн дол. США (46% загального обсягу венчурних інвестицій), що в понад 4,5 разу більше за показник 2014 р., а також удвічі більше за 2013 р. Хоча, варто зазначити, що в порівнянні з 2010 р. частка іноземних фондів та інвесторів знизилася практично у 2 рази (з 90% до 46%).

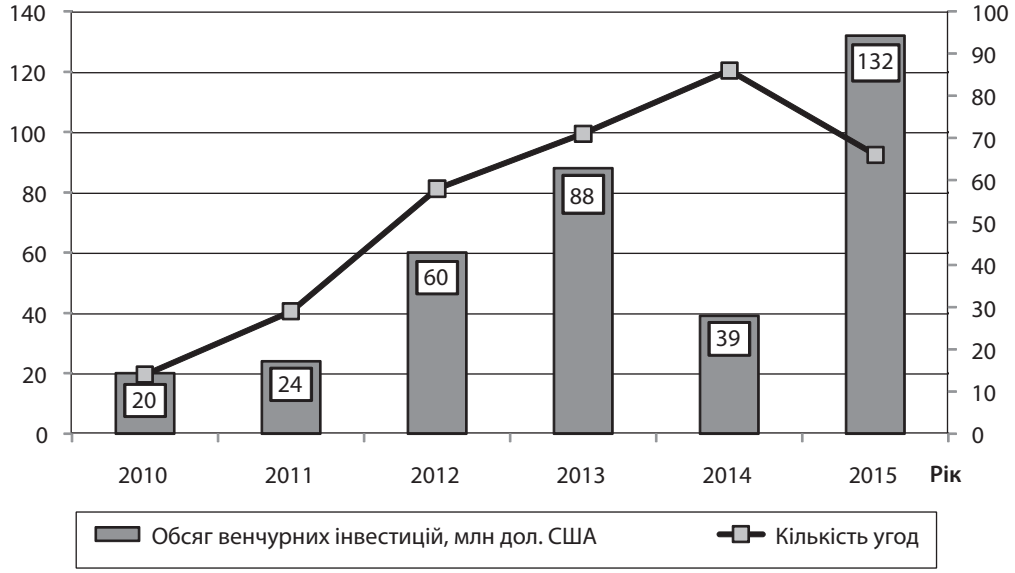


Рис. 2. Динаміка обсягу венчурних інвестицій в Україні у 2010–2015 рр. [7]

Аналіз структури венчурних інвестицій, здійснених в Україні у 2010–2015 рр. за ІТ-сегментами (*табл. 2*) дозволяє виділити такі їх особливості:

- електронна комерція та програмне забезпечення є провідними та найбільш прибутковими інтернет-сегментами, в які в середньому в рік вкладалося близько 60% обсягу всіх венчурних інвестицій. Зокрема, у 2015 р. у структурі венчурних інвестицій їх частка склала 77%, 45% (63,9 млн дол. США) та 32% (45,4 млн дол. США) відповідно;
- незважаючи на високу середньорічну частку в структурі венчурних інвестицій у 20 %, сегмент споживацького інтернету за останні 3 роки стрімко втратив свою вагу – з 32% у 2012 р. до 6% у 2015 р. В абсолютному вимірі, у 2015 р. даний сегмент виріс у порівнянні з попереднім роком на 29%, або на 1,2 млн дол. США;
- найменш прибутковими і, як наслідок, найменш привабливими для венчурних інвестицій в ІТ-секторі були сегменти інтернет-послуг та освіти. Їх середня питома вага в загальній структурі венчурних інвестицій у 2010–2015 рр. складала 5% та 1% відповідно.

Таблиця 2

Структура венчурних інвестицій за інтернет-сегментами у 2010–2015 рр.,%

Інтернет-сегмент	Рік					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Споживацький інтернет	11	29	32	28	15	6
Е-комерція	16	54	22	47	26	45
Освіта	0	0	2	1	2	1
Підприємництво	18	1	22	1	0	2
Мобільні додатки	0	0	7	7	9	4
Інтернет-послуги	0	0	1	1	20	8
Програмне забезпечення	54	14	8	13	19	32
Інше	1	2	6	2	9	2
Усього	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Джерело: складено за [7].

Подібна структура венчурних інвестицій зумовлена характерними особливостями українського ІТ-сектора: більше, ніж 60% відсотків якого сформовано з аутсорсингових компаній, 90% продуктів та послуг яких зорієнтовані в основному на зовнішні ринки; частка продуктових компаній та стартапів становить 25% і 3% відповідно.

Динамічний розвиток українського ІТ-сектора дає можливість Україні поступово покращувати своє становище в глобальних технологічних рейтингах. Зокрема, за рівнем інноваційного індексу наша країна у 2016 р. знаходилася на 56 позиції серед 126 країн, що на 8 позицій вище за результат 2015 р. і на 23 позиції вище, ніж у 2008 р. Розрахунок коефіцієнта кореляції між значеннями індикаторів інноваційного розвитку (Міжнародний інноваційний індекс) [8] та привабливості країн для венчурного інвестування (Міжнародний рейтинг привабливості країн для венчурного інвестування) [9] у 2015 р. засвідчує тісний прямий зв'язок між ними (r^2 = 0,7180), що дозволяє зробити висновок про те, що саме венчурне фінансування здійснює вагомий позитивний вплив на інноваційний розвиток країни, у т. ч. розвиток її ІТ-сектора. Інноваційний індекс країни зростає пропорційно до підвищення її привабливості для венчурного інвестування) (*рис. 3*).

Економічно та технологічно розвинуті країни світу (правий верхній кут діаграми розсіювання), завдяки розвинутій інфраструктурі підтримки ґенерації та розвитку інновацій, володіють високою привабливістю для венчурних інвестицій, які виступають одним із головних джерел фінансування процесу доведення інновацій та нових знань до готового комерційного продукту та подальшої капіталізації. З іншого боку, країни, котрі володіють недосконалою інноваційною інфраструктурою (лівий нижній кут), у т. ч. Україна, не здатні приваблювати значний обсяг венчурних інвестицій, що прямо відображається на динаміці та якості процесу їх інноваційного розвитку та суттєво погіршує перспективи зростання в майбутньому. Вихід із складної ситуації можливий лише за умови успішної реалізації цілеспрямованої державної стратегії інноваційного розвитку, сконцентрованої на побудові та всебічній підтримці ефективної інноваційної екосистеми, без якої практично неможливий активний розвиток високотехнологічних секторів економіки та дієва система венчурного фінансування.

ВИСНОВКИ

Незважаючи на позитивну динаміку венчурного інвестування в ІТ-сектор та успішні приклади розвитку ІТ-бізнесу в України, як українська інноваційна екосистема, так і система венчурного інвестування в класичному її розумінні, досі перебувають в процесі становлення. На даний час в Україні лише декілька венчурних фондів здатні підтримувати інноваційне чи технологічне підприємство впродовж повного циклу венчурного інвестування – від ранньої до пізньої стадії. Поява перших

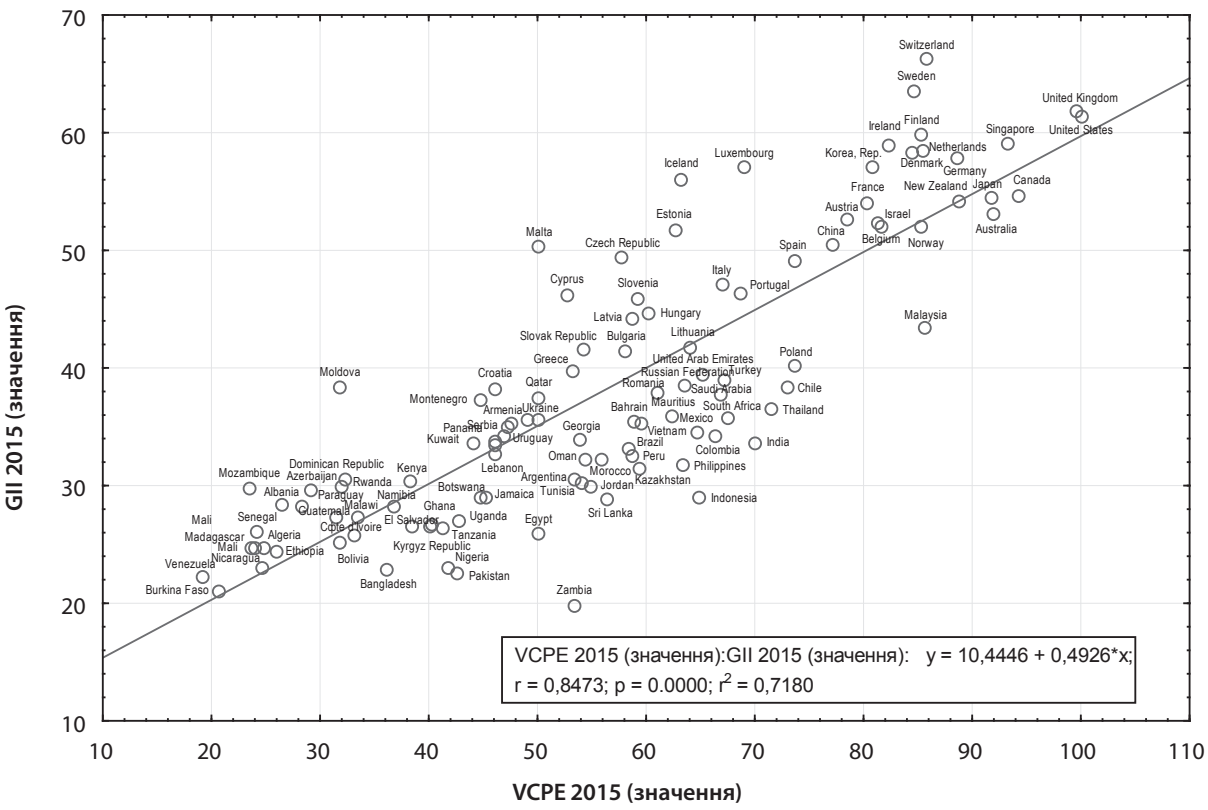


Рис. 3. Розсіювання значень міжнародного інноваційного індексу (GII) та рейтингу привабливості країн для венчурного інвестування (VCPE) [8; 9]

класичних українських венчурних фондів із прозорими інвестиційними стратегіями та довгостроковими життєвими циклами можлива тільки при: створенні кращих умов для ведення бізнесу та залучення інвестицій; продовженні зростання українського IT-сектора та налагодженні ефективного функціонування IT-екосистеми як складової інноваційної екосистеми України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17

2. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу УАІБ: квартальні та річні огляди ринку ІСІ в Україні. URL: http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html

3. Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015. August 2016. URL: http://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf

4. Капітальні інвестиції в Україні в 2010–2015 рр. // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Офіційний сайт European Statistical Office. URL: http://ec.europa.eu/eurostat

6. Родюк. А. Державі економія, а бізнесу – комфорт. URL: http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/derzhavi-ekonomiya-a-biznesu--komfort-.html

7. Hi-Tech Ukraine from A to Z. Software development & IT services: The rise of a tech nation. Pre-release version. December 2015. URL: http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf

8. The Global Innovation Index. 2015 Annual. URL: https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator

9. The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. 2015 Annual. URL: http://blog.iese.edu/vcpeindex/

Науковий керівник – Мельник М. І., доктор економічних наук, професор, завідувачка сектора просторового розвитку ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України» (Львів)

REFERENCES

"Central and Eastern European Private Equity Statistics 2015. August 2016". http://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf

"Hi-Tech Ukraine from A to Z. Software development & IT services: The rise of a tech nation. Pre-release version. Desember 2015". http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf

"Kapitalni investytsii v Ukraini v 2010-2015 rr." [Capital investment in Ukraine in 2010-2015]. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2012). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17

Ofitsiinyi sait European Statistical Office. http://ec.europa.eu/eurostat

Rodiuk, A. "Derzhavi ekonomiia, a biznesu – komfort" [The state of the economy and business comfort]. http://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/derzhavi-ekonomiya-a-biznesu--komfort-.html

"The Global Innovation Index. 2015 Annual". https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator

"The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index. 2015 Annual". http://blog.iese.edu/vcpeindex/

"Ukrainska Asotsiatsiia Investytsiinoho Biznesu UAIB: kvartalni ta richni ohliady rynku ISI v Ukraini" [Ukrainian Association of Investment Business UAIB: quarterly and annual market reviews of the ISI in the Ukraine]. http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html

UDC 004:378:331

TRENDS IN THE USE OF INFORMATION AND EDUCATIONAL TECHNOLOGIES IN UNIVERSITIES: PRELIMINARY RESULTS OF CEE UNIVERSITIES SURVEY 2016

© 2016 **BOJINOV B. V.**

UDC 004:378:331

Bojinov B. V. Trends in the Use of Information and Educational Technologies in Universities: Preliminary Results of CEE Universities Survey 2016

The article aims at revealing trends in the use of information and educational technologies in universities. It presents the preliminary results of the international study "Challenges for the management of information technology in universities" conducted between 31 October to 30 November 2016. It is demonstrated that IT technologies have deeply penetrated into the sphere of higher education. It is found that the personalized adaptive learning, open educational resources and Massive open online courses (MOOC) have an essential impact on activities of universities. The main technological changes taking place in universities are related to the introduction in education of mobile and cloud technologies, as well as social networks with consideration for increasing demands for information security. The findings of the study indicate the need to rethink the approach to the management of information technologies in universities as well as the business model of higher education.

Keywords: *IT, university, higher education, IT Governance, IT management, IT managers, Central and Eastern Europe.*
Fig.: *8.* ***Bibl.:*** *8.*

Bojinov Bojidar Violinov – *PhD (Economics), Professor of the Department of Finance and Credit, Tsenov Academy of Economics (2 Em. Chakarov Str., Svishtov, 5250, Bulgaria)*
E-mail: *b.bojinov@uni-svishtov.bg*

УДК 004:378:331

Божинов Б. В. Тенденції у сфері використання інформаційних і освітніх технологій в університетах: попередні результати опитування, проведеного в університетах Центральної та Східної Європи у 2016 р.

Метою статті є розкриття тенденцій у сфері використання інформаційних і освітніх технологій в університетах. Представлено попередні результати міжнародного дослідження «Проблеми управління інформаційними технологіями в університетах», проведеного в період з 31 жовтня по 30 листопада 2016 р. Показано, що ІТ-технології стали невід'ємною частиною вищої освіти. Встановлено, що персоналізоване адаптивне навчання, відкриті освітні ресурси й масові відкриті онлайн-курси (МООК) впливають на діяльність університетів. Основні технологічні зміни пов'язані з упровадженням в освіту мобільних і хмарних технологій, а також соціальних мереж з урахуванням підвищення вимог до інформаційної безпеки. Результати проведеного дослідження вказують на необхідність переосмислення підходу до управління інформаційними технологіями в університетах, а також бізнес-моделі вищої освіти.

Ключові слова: *ІТ, університет, вища освіта, бізнес-регулювання інформаційної служби організації, ІТ-менеджмент, ІТ-менеджери, Центральна і Східна Європа.*
Рис.: *8.* ***Бібл.:*** *8.*

Божинов Божидар Віолінов – *кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту, Державна академія бізнесу «Димитр Ценов» (вул. Е. Чакарова, 2, Свіштов, 5250, Болгарія)*
E-mail: *b.bojinov@uni-svishtov.bg*

УДК 004:378:331

Божинов Б. В. Тенденции в области использования информационных и образовательных технологий в университетах: предварительные результаты опроса, проведенного в университетах Центральной и Восточной Европы в 2016 г.

Целью статьи является раскрытие тенденций в области использования информационных и образовательных технологий в университетах. Представлены предварительные результаты международного исследования «Проблемы управления информационными технологиями в университетах», проведенного в период с 31 октября по 30 ноября 2016 г. Показано, что ИТ-технологии стали неотъемлемой частью высшего образования. Установлено, что персонализированное адаптивное обучение, открытые образовательные ресурсы и массовые открытые онлайн-курсы (МООК) оказывают существенное влияние на деятельность университетов. Основные технологические изменения связаны с внедрением в образование мобильных и облачных технологий, а также социальных сетей с учётом повышения требований к информационной безопасности. Результаты проведенного исследования указывают на необходимость переосмысления подхода к управлению информационными технологиями в университетах, а также бизнес-модели высшего образования.

Ключевые слова: *ИТ, университет, высшее образование, бизнес-регулирование информационной службы организации, ИТ-менеджмент, ИТ-менеджеры, Центральная и Восточная Европа.*
Рис.: *8.* ***Библ.:*** *8.*

Божинов Божидар Виолинов – *кандидат экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Государственная академия бизнеса «Димитр Ценов» (ул. Э. Чакарова, 2, Свиштов, 5250, Болгария)*
E-mail: *b.bojinov@uni-svishtov.bg*

The *aim* of the article is to consider the place and role of a modern IT manager in education according to preliminary results of the international study "Challenges for the management of information technology in universities" conducted between 31 October and 30 November 2016. The call for participation in the survey was sent to 552 universities in the following countries: Albania – 35, Bosnia and Herzegovina – 17, Bulgaria – 51, Greece – 40, Estonia – 18, Cyprus – 35, Kosovo – 6, Latvia – 18, Lithuania – 21, Macedonia – 17, Poland – 80, Romania – 55, Slovakia – 20, Slovenia – 8, Serbia – 13, Hungary – 36, Croatia – 40, Montenegro – 3 and the Czech Republic – 39. The participants in the survey were IT managers of the universities and/or members of senior academic management responsible for information technologies development in the university (IT Vice Rectors, CIO). The questionnaire was structured in 10 sections including a total of 103 questions divided as follows: (1) General information about the university – 6 questions, (2) General information about the Manager of the IT department – 12 questions, (3) the Manager of the IT department in the governance structure of the university – 10 questions, (4) Personal skills and commitments of the Manager of the IT department – 4 questions, (5) the IT department structure, appointments and personnel – 14 questions, (6) Role of the IT department Manager in the formation and management of IT budget – 17 ques-

tions, (7) Model of IT management and planning of IT activities in the university – 14 questions, (8) Technologies in the university – 7 questions, (9) Educational technologies used in the university – 11 questions, (10) Evaluation of activities of the IT department and the IT Manager – 8 questions. The survey is build upon the existing research on similar issues and complements it, and in cases where this is possible, the questions and answers to them are preserved in the form used in their original study [1–8].

Among the universities participating in the survey there prevail those with state or public funding (75.6%). Considering educational qualifications obtained by students in these universities, among the participants dominate higher schools rendering all forms of educational services provided for by the legislation. The respondents are IT managers primarily representing the middle management level. Their age distribution is relatively even, being in the range of 26-55 years, and has a tendency to a decrease in the upper limit. It is interesting to note that in two thirds of the cases IT managers of the universities gained their practical experience in the management of IT processes and technologies in business and 78.6% of them had worked in the sphere for more than five years. The fact that most of the managers (75.6%) occupied the position of IT manager in the university for the first time and that the majority of them held the current position over three years allows to suppose that they were able to define the problems and meet challenges of IT governance in the universities. In terms of their educational background, almost all of the IT managers have master's (47.6%) and doctorate (42.9%) degrees, mainly in engineering sciences (65.9%) and business (17.1 %). In prevailing cases they possess an academic degree (63.4%) but do not take up an academic position (56.1%). As for the majority of their commitments, they define them as administrative (39%), technical (34.1%), and lastly – academic (26.8%) ones.

The study found a high degree of the development and spread of information technologies in the universities (64.9%) and a considerably lower degree of irrationality expectations of students (13.5%) and the public (21.6%) (*Fig. 1*).

The majority of respondents (48.6%) indicate that the information needs are well understood, and responsibilities for their management are imposed mainly on the centralized IT department. Some universities use mixed (37.8%) or decentralized (13.5%) models of IT management technology.

In terms of expectations for changes in the use of IT services in the universities, respondents almost unanimously indicated that they expect the demand to increase over time (80%). In parallel, IT managers realize that the universities are facing many challenges and changes that should be addressed in the new digital age. Among the most important factors that are expected to affect the activity of the universities they point out education based on competencies (59.5%), success of students (56.8%), electronic surveys (51.4%) and role of the institutional brand (43.2%) (*Fig. 2*).

Regarding the effect of the advent of new digital technologies in the universities, the expectations of the respondents are related mainly to increasing business opportunities through mechanisms of digital channels (21.6%), cost reduction (21.6%) and crossing the borders between industries (16.2%) (*Fig. 3*).

An important aspect of a modern university is the introduction of educational innovations in order to improve the quality of education, student satisfaction and competitive advantages of the institution. When asked "What innovation, in your opinion, will have the most positive impact on higher education in the future", the universities under survey indicated the adaptive training for personalized education (22.2%), hybrid courses (30.6%) and open educational resources (25%) (*Fig. 4*).

Furthermore, the universities prefer the hybrid form of education (84.8%) before online training. As regards to the Massive open online courses (MOOC), they are not subject to consideration and implementation in most of the universities under survey (58.8%). Decisions related to the management of educational innovation, including through the use of information technology, are mainly in charge of a specialized unit for online training (35.3%) as well as higher levels of academic government – Academic Vice Rector (23.5%) or Dean (17.6%).

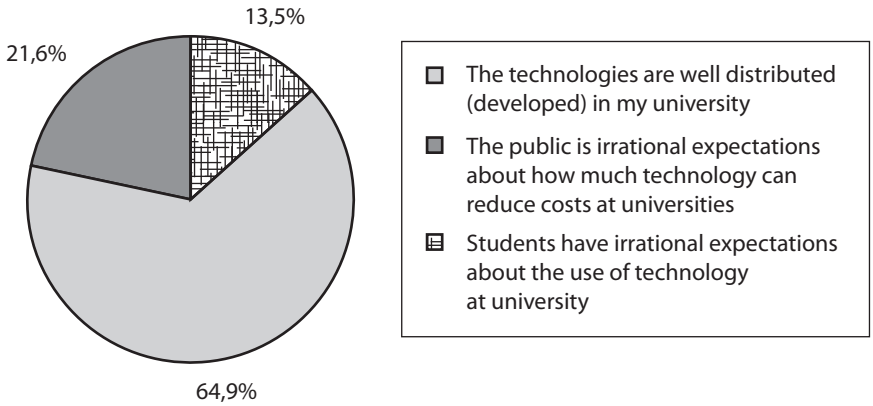


Fig. 1. The use of IT in the universities

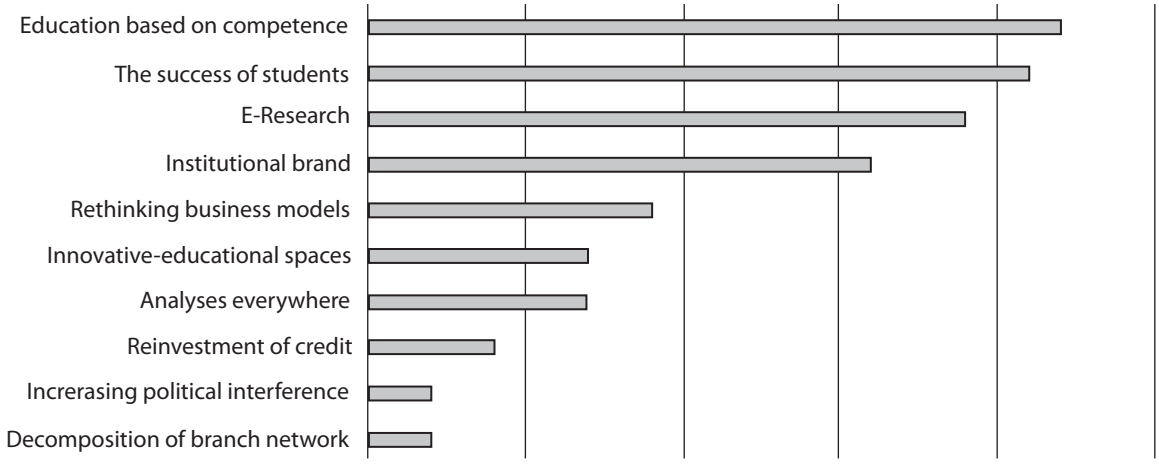


Fig. 2. The most important business trend and strategic technologies affecting higher education in 2016

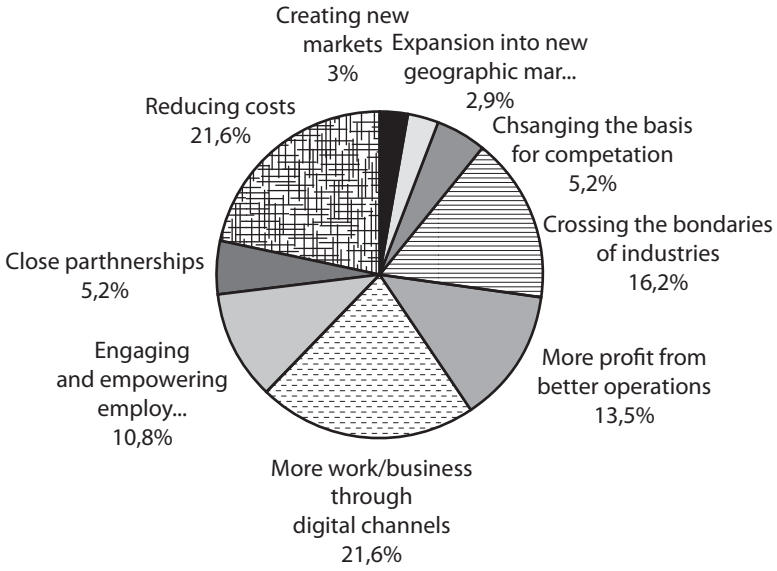


Fig. 3. Impact of digital technologies on higher education

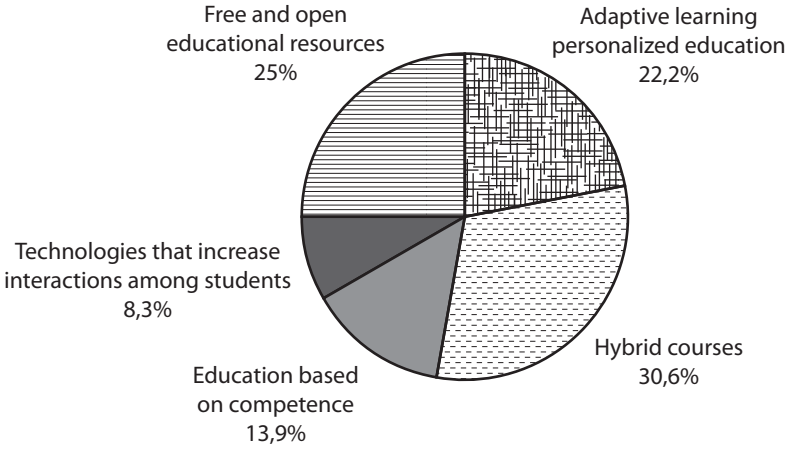


Fig. 4. Positive educational technology impact on higher education

In the technological context, expectations about changes in the activity of universities in the short term are associated mainly with the evolution and penetration of mobile technologies and social networks (53.8%), cloud services (51.3%) and virtualization technologies and solutions (43.6%). At the same time, the analysis shows that IT target funding in the universities is intended for the processes of server and desktop virtualization (35.1%), analytics and business intelligence (29.7%), data management and data storage (29.7%), wireless technologies (29.7%), information security (27%) and modernization of business (27%) (*Fig. 5*).

is made by top management in the face of Rector (56.4%), since the IT strategy is in line with the strategic priorities of the university.

Concerning the commitments of IT departments in the universities, the survey shows that most of the priority directions are related to administration and maintenance of applications (75.6%), networking and telecommunications maintenance (73.2%), IT storage management (68.3%), maintenance of the university website (68.3%), help desk and end-user support (65.9%) as well as management of hardware configurations (65.9%) (*Fig. 7*).

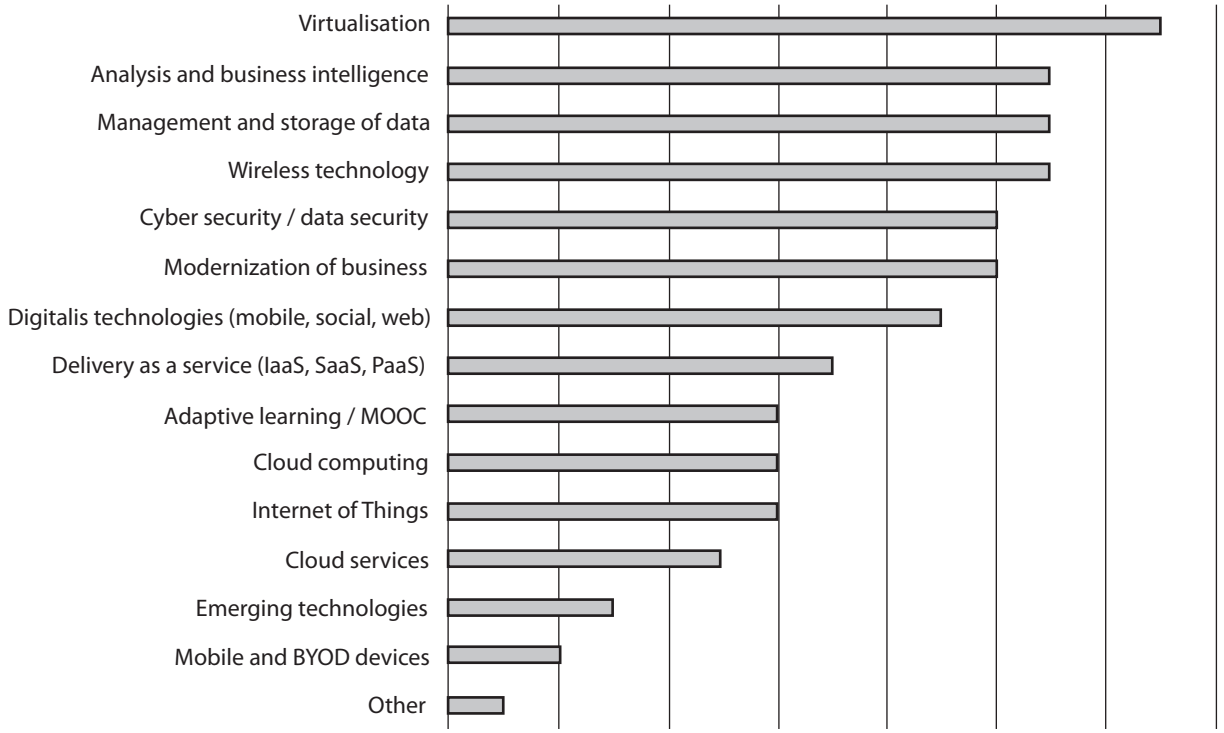


Fig. 5. IT financing priorities in the universities

As concerns the type of technologies used in universities (commercial/open-source /homemade), the study found a preference for commercial solutions (34.2%) as well as homemade solutions (23.7%) in regard to the basic administrative and business applications. Considering the technologies used in the area of content management systems, the universities preferred commercial solutions (28.6%), open-source solutions (20%) as well as homemade solutions (20%). As to the penetration of cloud solutions and technologies, the universities indicated that they definitely apply them in their activities (76.9%) and priority areas in this respect are the migration of e-mail storage, data management, student applications for online courses, and social networks of universities.

Speaking of the strategic management and planning of IT processes, in most cases, the universities developed and adopted strategic plans (mandate programs), some of which are related to the use of IT technology (76%), with the share of those where the IT department developed a strategic plan independently amounting to 42% (Fig.6).

As regards defining IT priorities in the strategic documents, in particular the IT strategy of the higher school, it

The leading IT institutional priorities comprise IT department activities related to IT cost optimization (63.4%), the institutional integration of ICT in universities (58.5%), network and data security (53.7%), as well as upgrade or replacement of the existing software solutions (53.7%) and computer equipment (53.7%) (*Fig. 8*).

Among the main problems and causes of failure of IT projects in the universities the respondents indicated the lack of earmarked funds (72.5%), lack of critical skills and human resources for implementation of the projects (50%), problems with the existing infrastructure, problems with IT processes planning, as well as the lack of continuous training of users.

CONCLUSIONS

The survey found that IT managers in higher education occupy positions in the middle management echelon, since strict coordination of their work with the top management of the university is required. In prevailing cases the university authorities include information technologies in their strategic documents and priorities, but they do not always correspond to the vision of IT managers. In general, the

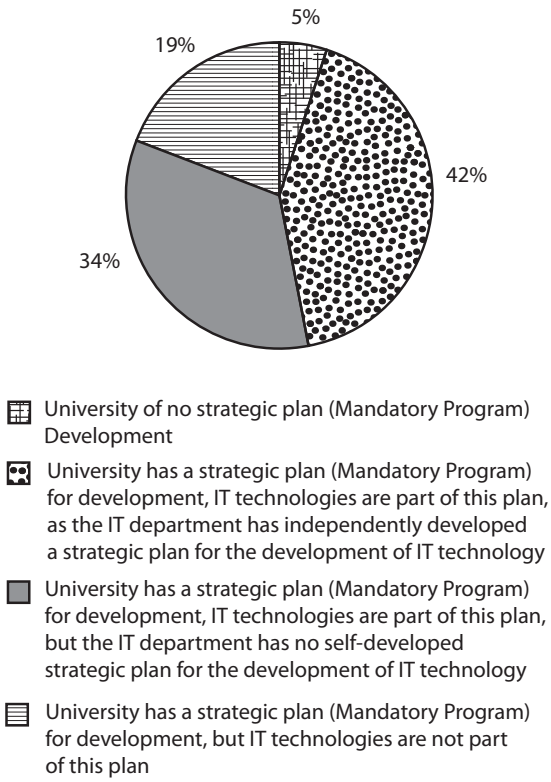


Fig. 6. Strategical IT planning in the universities

universities have bias towards centralized management of IT processes, especially in the part related to financial costs.

The use of information and educational technologies at the universities is relatively wide in scope and range of the services provided, but they very often confront with incomprehension and excessive expectations of students and the public, as sometimes they have the lack of support from the university authorities. There expected an increase in the demand for this type of service as well as their positive effect on the quality of education, but the business model in higher education needs rethinking. The observed trends to improve adaptive and personalized training related to the acquisition of competencies and the freedom for open universities to provide their educational resources are expected to have especially significant effect on the process. In the technological context, major changes are expected in the field of mobile and cloud technologies and social networks with consideration for the increasing demand for information security.

The findings of the study indicate the need to rethink the approach to the management of information technology in universities to improve the alignment of business and IT priorities with the objectives of the higher educational institution, which would significantly help to increase the efficiency of management of the limited financial resources of the universities and help them to achieve their educational and business purposes.

LITERATURE

1. Arroway P., Grochow J., Regenstein C., Pirani J. A. Higher Education CIO: Portrait of Today, Landscape of Tomorrow. Educause, Center for Applied research, 2011.

2. Higher Education Technology Survey. Facts & Analysis. Consero Group LLC, 2013.

3. Hotzel H., Lang, U., Wimmer M., von der Heyde, M., Lang U. IT Governance – the role of a CIOs at German Universities – a Survey by ZKI. *Praxis der Informationsverarbeitung und Kommunikation (PIK)*. 2015, Bd. 38, Nr. 3-4. S. 121–126.

4. Leadership Board for CIOs in Higher Education (LBCIO). Information Technology in Higher Education. 2014 Survey of Chief

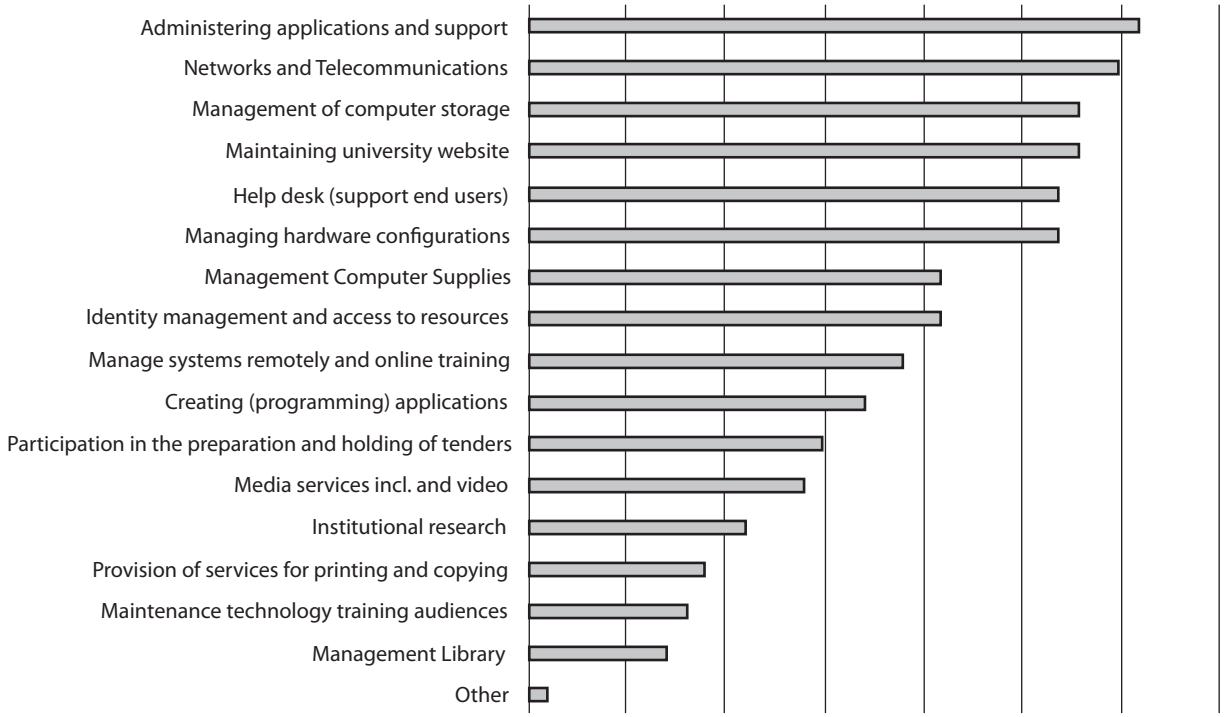


Fig. 7. Main activities of the IT unit in the universities

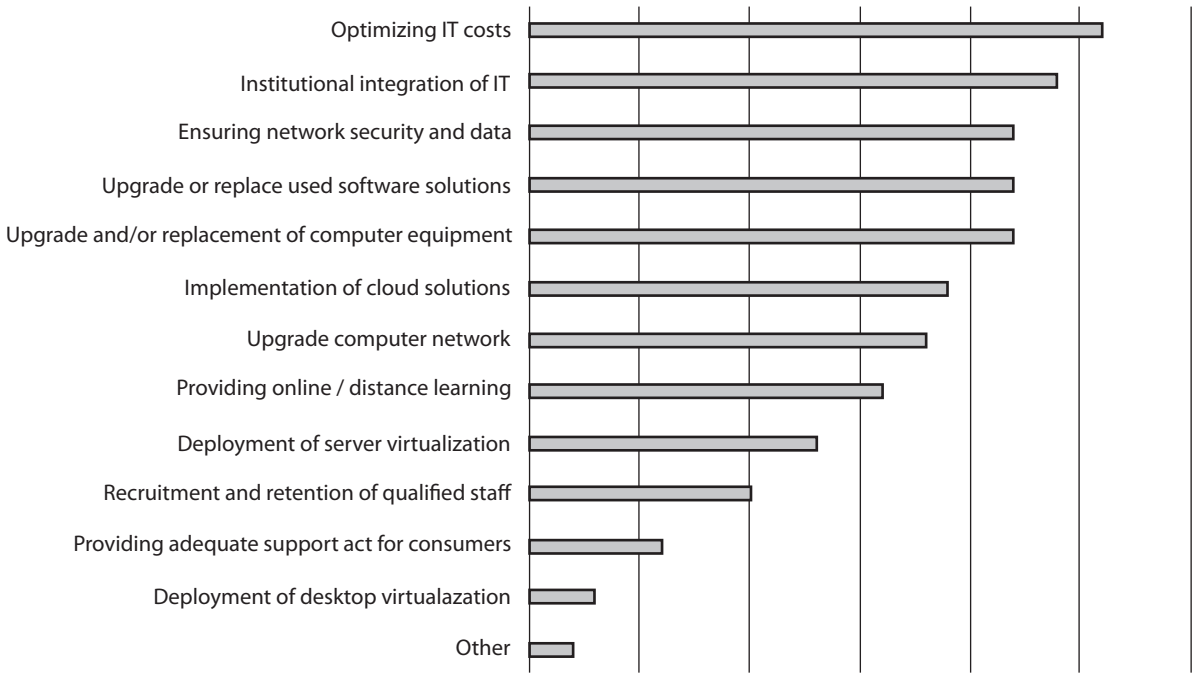


Fig. 8. Main institutional priorities in activities of the IT unit in the universities

Information Officers. Executive Summary, 2014. URL: http://lbcio.org/wp-content/uploads/2011/01/LBCIO_2014_Survey_Final.pdf

5. Lowendahl J. CIO Agenda: A Higher Education Perspective, Gartner, 2016. URL: https://www.gartner.com/doc/3218417/-cio-agenda-higher-education

6. Nikolet T. Leadership in higher education: the CIO role and the leadership team Dissertation, Faculty of The Graduate School, The University of North Carolina, Greensboro, 2011. URL: https://libres.uncg.edu/ir/uncg/f/Nicolet_uncg_0154D_10808.pdf

7. Spence L. Perceptions of Chief Information Officers Who Have Managed Information Technology Both Outside and Inside Higher Education. Electronic Theses & Dissertations. 2007. Paper 250. URL: http://digitalcommons.georgiasouthern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1250&context=etd

8. The Chronicle of Higher Education. College 2.0. How Chief Information Officer and Faculty View Technology and the Future of Higher Education. 2014. URL: http://public.wsu.edu/~jtd/DigitalRelatedLearning/Tech_Disruption_Survey_final_web_Dell.pdf

REFERENCES

Arroway, P. et al. *Higher Education CIO: Portrait of Today, Landscape of Tomorrow*: Educause, Center for Applied research, 2011.

Higher Education Technology Survey. Facts & Analysis: Consero Group LLC, 2013.

Hotzel, H. et al. "IT Governance - the role of a CIOs at German Universities – a Survey by ZKI". *Praxis der Informationsverarbeitung und Kommunikation (PIK)*, Bd. 38, Nr. 3-4 (2015): 121-126.

"Leadership Board for CIOs in Higher Education (LBCIO). Information Technology in Higher Education. 2014 Survey of Chief Information Officers. Executive Summary, 2014". http://lbcio.org/wp-content/uploads/2011/01/LBCIO_2014_Survey_Final.pdf

Lowendahl, J. "CIO Agenda: A Higher Education Perspective, Gartner, 2016". https://www.gartner.com/doc/3218417/-cio-agenda-higher-education

Nikolet, T. "Leadership in higher education: the CIO role and the leadership team Dissertation, Faculty of The Graduate School, The University of North Carolina, Greensboro, 2011". https://libres.uncg.edu/ir/uncg/f/Nicolet_uncg_0154D_10808.pdf

Spence, L. "Perceptions of Chief Information Officers Who Have Managed Information Technology Both Outside and Inside Higher Education. Electronic Theses & Dissertations. 2007. Paper 250". http://digitalcommons.georgiasouthern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1250&context=etd

"The Chronicle of Higher Education. College 2.0. How Chief Information Officer and Faculty View Technology and the Future of Higher Education. 2014". http://public.wsu.edu/~jtd/DigitalRelatedLearning/Tech_Disruption_Survey_final_web_Dell.pdf

УДК 338.012(26)

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ (НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

© 2016 ВДОВИЧЕНКО Л. Ю., ВОЛОСЮК М. В.

УДК 338.012(26)

Вдовиченко Л. Ю., Волосюк М. В. Стан і тенденції розвитку підприємств морегосподарського комплексу (на прикладі Миколаївської області)

Метою статті є дослідження стану і тенденцій розвитку підприємств морегосподарського комплексу Миколаївської області. Досліджено сучасний стан функціонування підприємств морегосподарського комплексу та пріоритетні напрями їх інвестиційної діяльності на рівні Миколаївського регіону. Здійснено SWOT-аналіз регіональних підприємств морегосподарського комплексу, на підставі якого доведено необхідність визначення спільної з боку державних, регіональних, наукових і підприємницьких структур стратегії економічного зростання цих підприємств на основі їх інвестиційно-інноваційного розвитку. Запропоновано оперативні цілі, завдання та індикатори реалізацій цих заходів для підприємств морегосподарського комплексу на регіональному рівні. Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів функціонування морегосподарського комплексу України в регіональному розрізі з урахуванням стану та тенденцій розвитку підприємств морегосподарського комплексу на прикладі Миколаївської області.

Ключові слова: *морегосподарський комплекс, інвестиційна діяльність, інвестиційно-інноваційний розвиток, державно-приватне партнерство, регіональне управління.*
Табл.: *4.* ***Бібл.:*** *9.*

Вдовиченко Лариса Юріївна *– кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв України, 9, Миколаїв, 54025, Україна)*
E-mail: *lara.vdovichenko@yandex.ua*

Волосюк Марина Валеріївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв України, 9, Миколаїв, 54025, Україна)*
E-mail: *relax.trion@mk.ua*

УДК 338.012(26)

Вдовиченко Л. Ю., Волосюк М. В. Состояние и тенденции развития предприятий морехозяйственного комплекса (на примере Николаевской области)

Целью статьи является исследование состояния и тенденций развития предприятий морехозяйственного комплекса Николаевской области. Исследованы современное состояние функционирования предприятий морехозяйственного комплекса и приоритетные направления их инвестиционной деятельности на уровне Николаевского региона. Осуществлен SWOT-анализ региональных предприятий морехозяйственного комплекса, на основании которого доказана необходимость определения общей со стороны государственных, региональных, научных и предпринимательских структур стратегии экономического роста этих предприятий на основе их инвестиционно-инновационного развития. Перспективой дальнейших исследований является определение направлений функционирования морехозяйственного комплекса Украины в региональном разрезе с учетом состояния и тенденций развития предприятий морехозяйственного комплекса на примере Николаевской области.

Ключевые слова: *морехозяйственный комплекс, инвестиционная деятельность, инвестиционно-инновационное развитие, государственно-частное партнерство, региональное управление.*
Табл.: *4.* ***Библ.:*** *9.*

Вдовиченко Лариса Юрьевна *– кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономической теории, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Украины, 9, Николаев, 54025, Украина)*
E-mail: *lara.vdovichenko@yandex.ua*

Волосюк Марина Валериевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Украины, 9, Николаев, 54025, Украина)*
E-mail: *relax.trion@mk.ua*

UDC 338.012(26)

Vdovychenko L. Yu., Volosiuk M. V. Status and Development Trends of Enterprises of the Marine Economy Complex (on Example of the Mykolaiv Region)

The article is aimed at studying the status and development trends of enterprises of the marine economy complex of the Mykolaiv region. Both the current status of functioning of the enterprises of marine economy complex and the priorities of their investment activities at the level of the Mykolaiv region have been researched. A SWOT analysis of the regional enterprises of the marine economy complex has been carried out, on the basis of which the need for defining a common strategy on the parts of the State, of the regional, scientific, and entrepreneurial structures for growth of these enterprises, based on their investment-innovation development, has been proved. Prospect of further research will be determining the directions of functioning of the marine economy complex of Ukraine in the regional context, taking into consideration the status and development trends of enterprises of the marine economy complex on example of Mykolaiv region.

Keywords: *marine economy complex, investment activity, investment-innovative development, public-private partnership, regional administration.*
Tbl.: *4.* ***Bibl.:*** *9.*

Vdovychenko Larysa Yu. *– PhD (Economics), Senior Lecturer of the Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (9 Heroiv Ukrainy Ave., Mykolaiv, 54025, Ukraine)*
E-mail: *lara.vdovichenko@yandex.ua*

Volosiuk Maryna V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Theory, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (9 Heroiv Ukrainy Ave., Mykolaiv, 54025, Ukraine)*
E-mail: *relax.trion@mk.ua*

Морегосподарський комплекс (далі – МГК) як об'єкт впливу державної морської політики – це територіальне поєднання суб'єктів господарської діяльності галузі морського транспорту, суб'єктів інших галузей, незалежно від форм власності, які взаємодіють між собою та конкурують в межах однієї сфери діяльності, з метою задоволення потреб населення та суспільного виробництва в продукції та послугах за допомогою використання ресурсів Світового океану, інтелектуально-професійних і створених люди-

ною засобів [1]. У цьому аспекті предметом діяльності підприємств МГК є не тільки морська діяльність, а й не морська, яка забезпечує розвиток МГК, понятійний апарат і функціональна структура якого на рівні України попередньо досліджувались авторами [2].

Успіх багатьох країн світу свідчить, що розвиток МГК сприяє швидкому економічному зростанню. Це особливо актуально для Миколаївської області, яка має значну протяжність берегової лінії Чорного моря та його лиманів, наближеність до транзитних транспортних коридорів, наявність морських і річкових причалів, що визначає її розвиток як потужного транспортно-технологічного вузла, який забезпечує вихід до промислових центрів Придніпровського регіону та Чорного моря [3]. У зв'язку з цим обумовлюється необхідність визначення в Україні на регіональному рівні тенденцій розвитку підприємств МГК.

Проблеми розвитку підприємств МГК України та її регіонів розглянуто у працях багатьох вітчизняних авторів. Серед останніх концептуальних праць слід відзначити монографії та статті: О. М. Кібіка [1], О. М. Котлубая [4], М. Т. Примачова [5], А. О. Филипенка [6] тощо. Однак необхідно зосередити увагу на науковому підході до цілей, завдань розвитку підприємств МГК та індикаторів їх реалізації, який полегшує вибір концепції досягнення конкурентного стану МГК на регіональному рівні.

Мета статті – дослідження стану і тенденцій розвитку підприємств морегосподарського комплексу Миколаївської області, проведення SWOT-аналізу підприємств МГК і визначення оперативних цілей, завдань і наслідків реалізацій цих заходів для підприємств МГК на регіональному рівні.

Серед пріоритетів соціально-економічної політики Миколаївської області на 2015–2017 рр. [7] є модернізація інфраструктури та базових секторів економіки області шляхом усунення структурних проблем, зокрема розвиток МГК регіону, транспортної інфраструктури.

На нашу думку, необхідною умовою реалізації даного пріоритетного напрямку є координація діяльності суб'єктів державної регіональної політики через узгодження цілей, пріоритетів, завдань і заходів центральних і місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування під час розроблення та виконання документів, що сприяють залученню інвесторів на регіональний ринок.

Відомо, що суднобудування належить до галузей з високими ризиками ведення бізнесу, що зумовлено тривалим циклом і складністю виробництва, високою науко-, трудо- і капіталоємністю, значною залежністю від світової кон'юнктури. Акумулюючи у своїй продукції досягнення металургії, приладобудування, електроніки та інших суміжних галузей, суднобудування чинить значний мультиплікативний ефект на економіку країни – створення 1 робочого місця в суднобудуванні приводить до появи 4–5 робочих місць у суміжних галузях, а 1 дол. США інвестицій у суднобудування дає до 7–8 дол. США інвестицій у суміжних галузях [8].

Проте в суднобудуванні Миколаївської області на сьогодні склалася критична ситуація:

1. Усі підприємства цієї галузі протягом декількох років практично не мають замовлень на будівництво і ремонт суден. Починаючи з 2007 р., майже не здійснювало виробничу діяльність за основним профілем ДП «Суднобудівний завод ім. 61 Комунара», а з 2011 р. припинено будівництво суден на ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан». До 2013 р. включно серед найбільших суднобудівних заводів Миколаївщини будівництво та ремонт суден здійснювало лише ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», зокрема, було побудовано серію корпусів універсальних суховантажних суден для компанії «Damen Shipyards Bergum» та розпочато будівництво головного корабля класу «корвет». Однак у 2014 р. і на цьому підприємстві практично не здійснювалася виробнича діяльність за основним профілем діяльності: припинено фінансування заходів з будівництва кораблів класу «корвет» та фінансування робіт з ремонту суден для ДП «Дельта Лоцман».

2. Оголошено банкрутом ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан» та відбувалися спроби його ліквідації.

3. Припинили свою діяльність ВАТ «Малярно-ізоляційне підприємство «Райдуга» та ПАТ «Миколаївський машинобудівний завод» тощо [7].

Така ситуація в суднобудуванні регіону призводить до нарощування заборгованості підприємств із виплати заробітної плати. Так, у середині 2015 р. заборгованість ПАТ «Суднобудівний завод «Океан» і ДП «Суднобудівний завод ім. 61 Комунара» за заробітною платою досягла 18,6 та 12,2 млн грн відповідно [9].

Ситуація ускладнюється тим, що всі суднобудівні заводи м. Миколаєва перебувають або у приватній власності (ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», ПАТ «Миколаївський суднобудівний завод «Океан», суднобудівно-судноремонтний завод «Нібулон» (ТОВ «СП «Нібулон»), або у державній власності (ДП «Суднобудівний завод ім. 61 Комунара» підпорядковане державному концерну «Укроборонпром»), тому місцеві органи влади не можуть впливати на діяльність зазначених підприємств, а в умовах значного дефіциту державного бюджету держава також не має достатніх інвестиційних ресурсів для створення високотехнологічної інноваційної продукції на цих підприємствах.

Отже, активного використання потребують механізми державно-приватного партнерства та реалізації спільних проектів приватним, державним, регіональним і науковим секторами.

Про інвестиційну привабливість Миколаївської області для вітчизняних та іноземних інвесторів свідчать позитивні тенденції вкладення значних обсягів інвестицій у розвиток та модернізацію МГК, а саме, впродовж 2015–2016 рр.:

1. ТОВ «Еверi» побудовано комплекс з перевантаження рослинних олій, що дає можливість компанії перевалювати на морський транспорт через третій причал Миколаївського морського торгового порту понад 1 млн тонн продукції агропромислового комплексу на

рік. Загальний тоннаж одночасного зберігання становить 93 тис. тонн, у тому числі: 28 тис. тонн – меляси бурякової та 65 тис. тонн – рослинної олії.

2. ТОВ «Морський спеціалізований порт «НІКА-ТЕРА» побудовано зерновий елеватор силосного типу місткістю 170 тис. тонн. Також реалізуються проекти щодо розширення зернового комплексу, будівництва складських приміщень ємністю одночасного зберігання 210 тис. тонн тощо. Загальна вартість проектів становить близько 70 млн дол. США. Завдяки впровадженню інвестиційних проектів, які розраховані й на подальші роки, перевантаження вантажів збільшиться в перспективі до 15 млн тонн вантажів за рік.

3. ТОВ «Порт Очаків» реалізується чотири інвестиційні проекти щодо створення зернового терміналу та терміналу з перевантаження рослинних олій, зокрема: комплекс з перевантаження та зберігання зернових культур ТОВ «Ю-Порт Очаків» (наприкінці 2013 р. введено в експлуатацію І чергу будівництва, обсяг інвестицій становив 65 млн грн); склад для зберігання вантажів «Термінал Очаків» (наприкінці 2013 р. введено в експлуатацію І чергу будівництва, обсяг інвестицій становив 3,3 млн грн); термінал зі зберігання та перевантаження рослинних олій «Ю-Порт Флюїд» (передбачає будівництво 3 резервуарів на 15 тис. тонн, орієнтований обсяг залучення інвестицій становить 22 млн грн); перевантажувальний комплекс світлих нафтопродуктів «Юг-Спец-Бункер» (орієнтований обсяг залучення інвестицій становить 16,9 млн грн) [7].

Пріоритетними напрямами інвестиційної діяльності МГК Миколаївської області є й розширення виробничих потужностей та розвиток інфраструктури портів регіону (*табл. 1*), зокрема, на:

1. ДП «Миколаївський морський торговельний порт», одному з провідних державних підприємств транспортної галузі України з переробки, експортних, імпортних, каботажних вантажів, забезпечення транзитних перевезень різноманітних вантажів – як генеральних, так і навалочних.

2. ДП «Стивідорна компанія «Ольвія», що переробляє будь-які види вантажу, крім наливних, і надає всі необхідні послуги з перевалки, навантаженнюрозвантаженню, складуванню та оформленню вантажів.

3. Дочірньому підприємстві «Миколаївський річковий порт» – АСК «Укррічфлот», де для переробки вантажів у порту є портальні та плавучі дизель-електричні крани вантажністю від 5 до 16 тонн, трактори, авто- та електронавантажувачі. Порт приймає судна до 140 м довжиною з осадкою 4,5 м біля причалу, відпрацьована також технологія навантажування великотоннажних суден з осадкою до 9 м на рейді за допомогою плавучих кранів. Порт має буксирний флот, вантажний самохідний та несамохідний флот загальною вантажністю до 30 тис. тонн. Спільно з фірмою «Агроекспорт» у порту створено комплекс з переробки зерна, який складається з 5 критих складів та 2 критих пунктів вивантаження вагонів, транспортерної лінії по доставці зерна на причал.

4. ТОВ «Порт Очаків», що призначений для обробки вантажних і вантажопасажирських судів, організації паромного сполучення для перевезення колісної техніки та великовантажних автомобілів.

5. ТОВ «СП «Нібулон», що має морський перевантажувальний термінал для перевалки зернових та олійних культур.

6. ТОВ «Миколаївський спеціалізований порт «НІКА-ТЕРА», що займається перевалкою, зберіганням, підготовкою та відправкою вантажів.

7. ТОВ «НІКМОРСЕРВІС Миколаїв», що здійснює комплекс стивідорних послуг, експедиційної діяльності, агентування судів та послуг митного брокера.

8. ТОВ ТД «Морепродукт» – портовому логістичному терміналі, що має статус митно-ліцензійного складу.

9. ТОВ «ЕВЕРІ» – морському перевантажувальному терміналі, що забезпечує прийом, зберігання, якісний супровід і відвантаження рослинної олії та меляси на суміжні види транспорту та складається з берегової та портової частин.

10. ТОВ «Миколаївське підприємство «Термінал-Укрхарчозбутсировина» – портовому комплексі з перевалки наливних харчових вантажів.

11. ТОВ «Дунайська судноплавно-стивідорна компанія», що займається транспортним обробленням вантажів та організацією перевезення вантажів.

12. У компанії «Бунге», що завершує створення єдиного виробничо-перевантажувального комплексу, до складу якого входитимуть перевантажувальний термінал і олійно-екстракційний завод, що разом з діючим перевантажувальним терміналом стане основою промислово-транспортного кластера на території Миколаївського морського порту.

13. У компанії Noble Group Limited (Гонконг), що здійснює будівництво перевантажувального терміналу зернових та олійних культур [7].

На функціонування та розвиток підприємств МГК Миколаївської області у 2017–2020 рр., на думку авторів, будуть впливати такі сильні й слабкі чинники та зовнішні можливості й загрози (*табл. 2*).

Зіставлення сильних сторін і можливостей дало змогу визначити, що посилюють переважну більшість можливостей (квадрант «сильні сторони – можливості») і знижують дію більшості загроз (квадрант «сильні сторони – загрози») комплексність рішення проблем у сфері МГК Миколаївської області з боку державних, регіональних, наукових і підприємницьких структур, а також спільне визначення стратегії, оперативних цілей та завдань щодо розвитку на регіональному рівні підприємств МГК.

На думку авторів, задля економічного зростання підприємств МГК на основі інвестиційно-інноваційного розвитку як стратегічної цілі у сфері подальшого функціонування МГК Миколаївської області необхідно вирішити низку оперативних цілей та завдань (*табл. 3*).

У ході виконання цих завдань потенційно можливими сферами реалізації інвестиційних проектів у МГК регіону можуть бути: модернізація портів та терміналів, уведення в дію високотехнологічних виробничих потужностей, технологічне переоснащення та розширення діючих виробничих потужностей, випуск нових видів

Таблиця 1

Орієнтовний перелік пріоритетних інвестиційних проектів у морегосподарському комплексі Миколаївської області

№ з/п	Назва інвестиційного проекту	Відповідальні виконавці	Строк реалізації	Орієнтовна вартість проекту
1	Ліхтеровочний морський термінал Бузько-Дніпровського басейну в акваторії Миколаївського морського порту	Миколаївська філія ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація Миколаївського морського порту)	2017–2024 рр.	147,1 млн дол. США
2	Створення універсального перевантажувального комплексу на запроектованому причалі № 8	Миколаївська філія ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація Миколаївського морського порту)	2015–2017 рр.	169,4 млн грн
3	Будівництво комплексу з перевантаження наливних вантажів у районі причалів № 14, 15 (причал № 14А)	Миколаївська філія ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація Миколаївського морського порту)	2015–2017 рр.	238,1 млн грн
4	Створення виробничо-перевантажувального комплексу в тиловій частині причалів № 13, 14» (компанія «Бунге»)	Миколаївська філія ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація Миколаївського морського порту)	2015 р.	100 млн дол. США
5	Відродження р. Дніпро та р. Південний Буг як транспортних судноплавних артерій України	ТОВ «СП «Нібулон»	2015–2016 рр.	152 млн дол. США
6	Будівництво зернового комплексу (ДП «Спеціалізований морський порт «Октябрьск»*)	Філія «Октябрьск» ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація спеціалізованого морського порту «Октябрьск»*)	2015–2018 рр.	24 млн дол. США
7	Будівництво комплексу з переробки зріджених газів, світлих нафтопродуктів та інших вантажів» (ДП «Спеціалізований морський порт «Октябрьск»*)	Філія «Октябрьск» ДП «Адміністрація морських портів України» (Адміністрація спеціалізованого морського порту «Октябрьск»*)	2015–2017 рр.	100 млн дол. США
8	Будівництво перевантажувального комплексу зернових та олійних культур у тилу причалів № 1, 2 Миколаївського морського порту	ТОВ «Дунайська судноплавно-стивідорна компанія»	2015–2016 рр.	45 млн дол. США
9	Розвиток портової інфраструктури ТОВ «Миколаївське підприємство «Термінал-Укрхарчозбутсировина»	ТОВ «Миколаївське підприємство «Термінал-Укрхарчозбутсировина»	2016–2018 рр.	Сума уточнюється

Примітка: * – нині ДП «Стивідорна компанія «Ольвія».

Джерело: складено авторами за [7].

Таблиця 2

SWOT-аналіз підприємств морегосподарського комплексу Миколаївської області

Матриця SWOT-аналізу	Можливості: 1. Реалізація спільних проектів приватним, державним і науковим секторами. 2. Технологічна можливість розвитку портової інфраструктури. 3. Створення хабів, розподільних проміжних вузлів, інтермодальних логістичних терміналів, що з'єднують різні види транспорту, у тому числі морські перевезення, об'єднуючись в єдину систему ланцюжків поставок. 4. Створення регіонального морегосподарського кластера за участю підприємств суднобудування та судноремонту, судноплавних компаній, портів, наукових і проектних організацій, регіональних органів влади тощо	Загрози: 1. Відсутність комплексної програми розвитку суднобудування та судноремонту. 2. Неналежна увага до використання механізмів державно-приватного партнерства в стивідорній діяльності. 3. Недостатні інвестиційні ресурси для створення інноваційної продукції на підприємствах МГК Миколаївської області. 4. Низький рівень інновацій, нових портових технологій, що відповідають сучасним тенденціям розвитку морських перевезень. 5. Зменшення попиту світової економіки на низку послуг МГК
Сильні сторони: 1. Привабливе географічне розташування, природно-кліматичні умови. 2. Кваліфікована робоча сила та управлінський персонал. 3. Багаторічний досвід. 4. Проведення наукових досліджень в Національному університеті кораблебудування ім. Адмірала Макарова щодо створення та серійного виготовлення універсальних транспортних суден і засобів океанотехніки. 5. Перспектива зростання попиту національної економіки на продукцію МГК Миколаївської області	«1», «2», «3», «4» ↔ «4» «1», «2», «4» ↔ «1», «2» «1», «3», «5» ↔ «3», «4»	«4», «5» ↔ «1», «5» «1», «2», «3» ↔ «2» «2», «3», «4» ↔ «3», «4»
Слабкі сторони: 1. Технологічна й міжвідомча роз'єднаність роботи портів та інших транспортних галузей. 2. Недосконалість державної політики регіонального розвитку приморських територій. 3. Зниження темпів зростання економіки та рівня інвестиційної активності, криза банківської системи тощо. 4. Система ціноутворення на послуги транспортних підприємств	«1», «2» ↔ «2», «3», «4» «3» ↔ «1», «4» «4» ↔ «3», «4»	«1», «2» ↔ «1», «2» «3» ↔ «3», «4» «4» ↔ «4», «5»

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 3

Оперативні цілі і завдання розвитку підприємств морегосподарського комплексу Миколаївської області

№ з/п	Оперативні цілі	Завдання
1	Створення нових і модернізація існуючих підприємств МГК	1.1. Розвиток транзитного та логістично-транспортного потенціалу регіону. 1.2. Модернізація промислових виробництв МГК на новій технологічній базі
2	Зростання конкурентоспроможності підприємств МГК	2.1. Формування перспективних інвестиційних можливостей підприємств МГК. 2.2. Розвиток міжнародного співробітництва та зовнішньоекономічної діяльності підприємств МГК
3	Створення умов для пріоритетного розвитку підприємств МГК	3.1. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка підприємств МГК. 3.2. Підтримка та стимулювання євроінтеграції підприємств МГК

Джерело: авторська розробка.

конкурентоспроможної продукції, сприяння функціонуванню і впровадження сучасних систем управління технологічними процесами якості та екології відповідно до стандартів ЄС.

Наслідки реалізації поставлених завдань у сфері МГК Миколаївської області представлено в *табл. 4*.

Таблиця 4

Наслідки реалізації завдань розвитку підприємств морегосподарського комплексу Миколаївської області

Очікувані результати	Індикатори
1. Залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій до регіональної економіки. 2. Створення нових робочих місць. 3. Підвищення рівня доходів населення. 4. Упровадження нових технологій у регіоні. 5. Поліпшення логістично-транспортного забезпечення регіону	1. Обсяг залучених інвестицій. 2. Кількість новостворених робочих місць. 3. Обсяг експорту та імпорту товарів. 4. Кількість реалізованих інвестиційних проектів. 5. Кількість підприємств МКГ, що впроваджують інновації. 6. Обсяг реалізованої підприємств МКГ інноваційної продукції

Джерело: авторська розробка.

ВИСНОВКИ

Успішне здійснення соціально-економічних перетворень в державі залежить від якісної трансформації економічної системи або певної її частини. У зв'язку з цим управління на регіональному рівні розвитком підприємств МГК є актуальним питанням для формування сприятливого базису щодо активізації економічного розвитку МГК держави. Головним у системі регіонального управління ефективним розвитком МГК слід вважати реалізацію підходу на основі єдності зусиль державних, регіональних, наукових та підприємницьких структур. Навіть в умовах тотального дефіциту інвестицій необхідно виробити перспективну стратегію та модель розвитку підприємств МГК на регіональному рівні.

Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів функціонування МГК України в регіональному розрізі з урахуванням стану та тенденцій розвитку підприємств МГК на прикладі Миколаївської області. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія/О. М. Кібік, О. П. Подцерковний, Ю. З. Драпайло, В. О. Котлубай та ін. Херсон: ФОП Грінь Д. С., 2014. 442 с.

2. Волосюк М. В., Вдовиченко Л. Ю. Функціональна структура морегосподарського комплексу України. *Бізнес Інформ*. 2016. № 2. С. 14–20.

3. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року. URL: http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg

4. Котлубай О. М. Портовий комплекс України: проблеми і перспективи розвитку. URL: http://www.2000.ua/v-nomere/derzhava/resursy/portovij-kompleks-ukraini-b3-1-b4_1440057128.htm

5. Проблемы устойчивого развития подсистем глобальной морской транспортной индустрии: монография/T. Frasynyuk, Н.Т. Примачев, J. Dabrowski и др. Херсон: Гринь Д. С., Gdansk: UGIT I HM, 2014. 316 с.

6. Филипенко А. О., Баришнікова В. В. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь/Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. Одеса: Фенікс, 2013. 168 с.

7. Програма економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2015–2017рр. «Миколаївщина – 2017». URL: http://economy-mk.gov.ua/social-economics-development/Programa

8. Пріоритети державної морської політики у сфері функціонування та розвитку морегосподарського комплексу України: аналіт. доп./О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, А. В. Шевченко, В. М. Русан, Є. В. Бєлашов. Київ: НІСД, 2016. 72 с. (Сер. «Економіка», вип. 24). URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Sea_Politic_corrected-6cafc.pdf

9. Задолженность по заработной плате на судостроительном заводе «Океан» превысила 18 миллионов гривен. URL: http:// www.maritimebusinessnews.com.ua/news/shipbuilding/2015/06/30/27334.html

REFERENCES

Frasynyuk, T. et al. *Problemy ustoychivogo razvitiya podsistem globalnoy morskoy transportnoy industrii* [Problems of sustainable development of the subsystems global Maritime transport industry]. Kherson; Gdansk: Grin D. S.; UGIT I HM, 2014.

Fylypenko, A. O., and Baryshnikova, V. V. *Priorytety rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii: analitychna dopovid* [Priorities of development of a marine economic complex of Ukraine in conditions of globalization: synthesis report]. Odesa: Feniks, 2013.

Kotlubai, O. M. "Portovyi kompleks Ukrainy: problemy i perspektyvy rozvytku" [Port complex of Ukraine: problems and prospects]. http://www.2000.ua/v-nomere/derzhava/resursy/portovij-kompleks-ukraini-b3-1-b4_1440057128.htm

Kibik, O. M. et al. *Derzhavna pidtrymka rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy (orhanizatsiini ta pravovi aspekty)* [State support of development of a marine economic complex of Ukraine (organizational and legal aspects)]. Kherson: FOP Hrin D. S., 2014.

"Prohrama ekonomichnoho i sotsialnoho rozvytku Mykolaivskoi oblasti na 2015-2017rr. «Mykolaivshchyna – 2017»" [The program of economic and social development of the Nikolaev area for 2015-2017. "Nikolayevshchina – 2017"]. http://economy-mk.gov.ua/social-economics-development/Programa

"Stratehiia rozvytku Mykolaivskoi oblasti na period do 2020 roku" [The strategy of development of the Nikolaev area for the period up to 2020]. http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg

Sobkevych, O. V. et al. "Priorytety derzhavnoi morskoi polityky u sferi funktsionuvannia ta rozvytku morehospodarskoho kompleksu Ukrainy" [The priorities of national marine policy in the sphere of functioning and development of a marine economic complex of Ukraine]. http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Sea_Politic_corrected-6cafc.pdf

Volosiuk, M. V., and Vdovychenko, L. Yu. "Funktsionalna struktura morehospodarskoho kompleksu Ukrainy" [The functional structure of a marine economic complex of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 2 (2016): 14-20.

"Zadolzhennost po zarabotnoy plate na sudostroitelnom zavode «Okean» prevysila 18 millionov griven" [Wage arrears at shipbuilding plant "Ocean" exceeded 18 million]. http://www.maritimebusinessnews.com.ua/news/shipbuilding/2015/06/30/27334.html

УДК 330.42: 519.7

МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ДІЇ НЕГАТИВНИХ ЕКЗОГЕННИХ ФАКТОРІВ

© 2016 **ІВАНОВ Р. В.**

УДК 330.42: 519.7

Іванов Р. В. Математична модель економічної поведінки домогосподарства в умовах посилення дії негативних екзогенних факторів

Основною метою роботи є побудова економіко-математичних моделей стратегій поведінки економічного агента, схильного до самоорганізації, у процесі взаємодії з негативними зовнішніми факторами при їхньому посиленні. Запропоновані стратегії та їх моделі ґрунтуються на рівнянні балансу доходів-витрат, що враховує як кількісні, так і якісні характеристики. Побудовані моделі розглядаються в просторі станів у формі лінійних комбінацій функцій руху рівномірного матеріального потоку й різних просторових комбінацій економічних джерел (стоків). Дослідження моделі дозволило встановити залежність розміру й форми «області стабільності», що визначає величину ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності економічного агента, як від параметрів внутрішнього й зовнішнього потоків, так і від обраної стратегії. Установлено, що критерієм ефективності застосовуваної стратегії може служити величина «коефіцієнта опору» зовнішнім факторам, зменшення якого, разом зі збереженням розміру «області стабільності», відповідає напрямку оптимізації.

Ключові слова: *економічна поведінка, коефіцієнт опору, коректування стратегії споживання, коефіцієнт мотивації, область стабільності.*
Рис.: *2.* ***Формул:*** *10.* ***Бібл.:*** *10.*

Іванов Роман В'ячеславович *– кандидат фізико-математичних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49010, Україна)*
E-mail: *roman_ivanov07@mail.ru*

УДК 330.42: 519.7

Иванов Р. В. Математическая модель экономического поведения домохозяйства в условиях усиления действия негативных экзогенных факторов

Основной целью работы является построение экономико-математических моделей стратегий поведения экономического агента, склонного к самоорганизации, в процессе взаимодействия с негативными внешними факторами при их усилении. Предложенные стратегии и их модели основываются на уравнении баланса доходов-затрат, учитывающем как количественные, так и качественные характеристики. Построенные модели рассматриваются в пространстве состояний в форме линейных комбинаций функций движения равномерного материального потока и различных пространственных комбинаций экономических источников (стоков). Исследование модели позволило установить зависимость размера и формы «области стабильности», определяющей величину ресурсов, необходимых для обеспечения жизнедеятельности экономического агента, как от параметров внутреннего и внешнего потоков, так и от выбранной стратегии. Установлено, что критерием эффективности применяемой стратегии может служить величина «коэффициента сопротивления» внешним факторам, уменьшение которого, вместе с сохранением размера «области стабильности», соответствует направлению оптимизации.

Ключевые слова: *экономическое поведение, коэффициент сопротивления, корректировка стратегии потребления, коэффициент мотивации, область стабильности.*
Рис.: *2.* ***Формул:*** *10.* ***Бібл.:*** *10.*

Иванов Роман Вячеславович *– кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара (пр. Гагарина, 72, Днепр, 49010, Украина)*
E-mail: *roman_ivanov07@mail.ru*

UDC 330.42: 519.7

Ivanov R. V. The Mathematical Model of the Economic Behaviour of Household in Terms of the Increasing Impact of Negative Exogenous Factors

The main aim of the publication is to build the economical-mathematical models of behavior strategies of economic agent, prone to self-organization, in the process of interaction with the negative external factors when they become strengthened. The proposed strategies and their models are based on the cost-income balance equation that takes into consideration both the quantitative and qualitative characteristics. The built models are considered in the state space, in the form of linear combinations of functions of movement of the uniform material flow and different spatial combinations of the economic sources (sink points). Study on the model has provided to define dependence of the size and shape of the «area of stability» that determines the amount of resources required for viability of the economic agent, both from internal and external flow parameters and the chosen strategy. It has been found that as the criterion of efficiency of the applied strategy can serve the value of the «coefficient of resistance» against the external factors, reduction of which, along with keeping the size of «area of stability», corresponds to the direction to optimization.

Keywords: *economic behavior, coefficient of resistance, adjustment of the consumption strategy, coefficient of motivation, area of stability.*
Fig.: *2.* ***Formulae:*** *10.* ***Bibl.:*** *10.*

Ivanov Roman V. *– PhD (Physics and Mathematics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (72 Haharyna Ave., Dnipro, 49010, Ukraine)*
E-mail: *roman_ivanov07@mail.ru*

Сучасний етап розвитку людства супроводжується перманентним відчуттям глибинних кризових процесів і явищ у всіх сферах діяльності.

У цьому контексті домогосподарство можна вважати базисним суб'єктом економічної системи. Адже притаманні їм дуалістичні риси, з одного боку, роблять домогосподарства надто вразливими в умовах кризових економічних явищ, які супроводжуються зростанням тарифів, зниженням або втратою доходів, знеціненням збережень та ін., а з іншого – наділяють їх здатністю адаптуватися до зміни зовнішніх умов, які часто мають негативний характер. Їм простіше змінити модель управління заощадженнями, коригувати споживчу поведінку, щоб згладити негативні наслідки кризових явищ [1].

Саме це зумовлює значимість й актуальність дослідження особливостей економічної поведінки домогосподарств, напрямів її оптимізації згідно із загальною метою сталого якісного розвитку національної економі-

ки, зростання добробуту населення та задоволення його потреб.

Питання щодо економічної поведінки останніми роками знаходяться в центрі уваги багатьох вітчизняних фахівців, зокрема, О. Ватаманюка, Л. Демедюк, Т. Кізими, Е. Лібанової, М. Литвак, І. Ломачинської, В. Мандибури, Л. Миргородської, С. Панчишина, Д. Тюпи, О. Шаманської та ін.

При цьому, інтерес науковців до економічної поведінки домогосподарств лише посилюється в умовах трансформаційних і кризових соціально-економічних процесів. Адже, як відзначається в роботі [2], особливу роль домогосподарства відіграють саме в період рецесії, їхні рішення мають прямий вплив на основні параметри стійкості фінансової системи загалом через механізми розподілу доходів, формування заощаджень та інвестицій.

Зокрема, в роботі [3] на основі вивчення статистичних даних досліджуються тенденції розвитку сільських домогосподарств та особистих селянських господарств в умовах фінансової кризи.

У статті М. О. Оліскевич [4] проводиться емпіричний аналіз часової динаміки ефектів впливу на споживчі видатки домогосподарств зміни постійного і тимчасового доходів, темпу інфляції, чутливості до відхилень від довгострокових тенденцій та інших чинників.

Одне з досліджень О. А. Біттер [5] присвячене динаміці фінансів домогосподарств в умовах світової фінансової кризи. Зокрема, визначено тенденції в доходах і видатках домогосподарств.

Але більшість з перелічених робіт характеризуються або суто теоретико-економічною спрямованістю, або базуються на статистичному аналізі даних та соціометричних дослідженнях і не містять строго формалізованого зв'язку між вихідними даними та висновками, тобто причиною та наслідками.

Адже домогосподарство є соціально-економічною системою, яка характеризується відкритістю, саморозвитком [6] та як спонтанною, так і свідомою самоорганізацією [7]. Саме ці іманентні характеристики та феноменологічний підхід дозволили автору представленої роботи у своїх попередніх дослідженнях побудувати спочатку концептуальну [8], а потім й математичну модель [9] раціональної економічної поведінки домогосподарства, що стало інструментом дослідження економічної поведінки як під впливом екзогенних факторів, так і в умовах двобічної (багатобічної) взаємодії.

Зокрема, в роботі [10] було запропоновано модель та вивчено особливості економічної поведінки домогосподарств в умовах усталеної нейтральної дії екзогенних факторів. При цьому, стратегії домогосподарств, спрямовані на нівелювання дії негативних факторів, досліджені не були.

Метою представленої роботи є математичне моделювання поведінкових стратегій соціально-економічних агентів, зокрема домогосподарств, в умовах посилення дії негативних екзогенних факторів.

Як відомо, домогосподарство – це економічна одиниця, яка забезпечує економіку ресурсами та використовує отримані за це кошти для придбання кінцевих продуктів. Отримані кошти розподіляються на споживання домогосподарств та збереження.

Даному визначенню відповідає балансове рівняння

$$Y = C + S, \qquad (1)$$

в якому Y – дохід домогосподарства; C – обсяг споживання; Z – заощадження та яке відображає рівновагу між величиною доходів та сумою споживання-заощадження.

На мікрорівні дослідження економічної поведінки домогосподарства ліва частина рівняння (1), з огляду на роботу [8], відповідає інтенсивності економічного джерела, а права – економічного стоку, що певною мірною узгоджується з кейнсіанською теорією та відповідає теорії життєвого циклу Ф. Модільяні, з уточненням, що споживання індивіда на окремому етапі (періоді) життя дорівнює відповідному рівню доходів так, що споживання протягом життя дорівнює сумарному доходу. До того ж, якщо рівняння (1) виконується, то в економічній системі не порушується кругообіг ресурсів, продуктів та доходів, що відповідає умовам існування економічного диполя [8].

Таким чином, з точки зору мікроекономічного підходу завданням домогосподарства є забезпечення своєчасної реакції на рівні організації, самоорганізації або рефлексії на можливі зміни окремих компонентів рівняння (1) з метою повернення в стан рівноваги.

При цьому, оскільки домогосподарство є соціально-економічним агентом, то рівновага може забезпечуватися не лише виконанням арифметичної рівності (1), але й певним рівнем «задоволення» наявним станом економічної системи.

Для врахування цієї властивості запишемо рівняння (1) у формі

$$a_Y Y = a_C C + a_S S, \qquad (2)$$

де a_Y, a_C, a_S – коефіцієнти, що характеризують задоволення рівнем відповідних компонентів рівняння балансу; $a_Y; a_C; a_S \in [0; 1]$. Зокрема, рівняння (1) і (2) будуть еквівалентними при $a_Y = a_C = a_S$, а значенням $a_Y = a_C = a_S = 1$ відповідає збалансована ситуація, в якій економічний агент повністю задоволений як доходами, так і значеннями споживання-заощадження.

Розглянемо ситуацію (*Ц*), коли зміна соціально-економічних умов супроводжується збільшенням споживчих цін. Природним наслідком є виникнення нерівності

$$Y < C^{Ц} + S, \qquad (3)$$

в якому слід вважати $a_Y = a_C = a_S = 1$, тобто формування доходів, заощаджень та споживчого набору мають звичний характер. Саме тому $C^{Ц} > C$, адже в запропонованій ситуації збільшення цін придбання стандартного для забезпечення життєдіяльності домогосподарства набору товарів та послуг вимагає збільшення абсолютної величини витрат на споживання.

Будемо говорити, що адаптація економічного агента до зовнішнього впливу в ситуації (*Ц*) з метою збереження своїх координат у просторі станів [9] можлива за

рахунок коригування економічної поведінки на основі таких стратегій:

- пасивні стратегії, спрямовані на оптимізацію споживання-заощадження;
- активні стратегії, спрямовані на оптимізацію використання ресурсів у процесі отримання доходів.

При цьому, вибір стратегії домогосподарства об'єктивно залежить від можливості відповідної корекції лівої частини (дохід) та суб'єктивно – від індивідуальних особливостей домогосподарства.

Доходи домогосподарств України формуються зазвичай з таких джерел:

1. Заробітна платня.
2. Прибуток і змішаний дохід.
3. Дохід від власності.
4. Соціальна допомога та інші поточні трансферти.

До того ж, домогосподарство в змозі впливати на такі показники доходів, як змішаний дохід та дохід від власності, що супроводжується певним рівнем ділової активності. У той час, як величина показників першої та четвертої груп зазвичай є фіксованою, що унеможливлює створення умов її збільшення та супроводжується, відповідно, застосуванням пасивних стратегій.

Найбільш тривіальною пасивною стратегією в умовах збільшення негативного зовнішнього впливу є зменшення величини заощаджень у поточних витратах, що супроводжується зниженням відповідного показника задоволення їх рівнем:

$$Y = C^{Ц} + a_S S, \text{ де } a_S < 1. \quad \textbf{(4)}$$

Але продовження (посилення) дії негативних факторів може призвести до ситуації, коли заощадження домогосподарства, накопичені за попередні періоди, і які можуть виражатись як у грошовій формі, так і мати майнові характеристики, починають витрачатися на протидію зовнішньому впливу з метою підтримки звичного рівня життя, у той час, як абсолютні величини «доходів-споживання» залишаються сталими.

Природним наслідком такої економічної поведінки є поступове виснаження ресурсів домогосподарства. Так, згідно з результатами робіт [8–10], розмір «області стабільності», в якій зосереджені необхідні для забезпечення життєдіяльності домогосподарства ресурси, зокрема заощадження, у просторі станів має сферичну форму, радіус якої пов'язаний з параметрами внутрішнього (момент економічного диполя m) та зовнішнього (негативні зміни за одиницю часу V_∞) потоків рівнянням

$$|r_c| = \sqrt[3]{\frac{m}{2\pi V_\infty}}. \quad \textbf{(5)}$$

Отже, чим більше параметр зовнішнього впливу V_∞, тим менше стає величина доступних ресурсів – «область стабільності».

Але, говорячи про агреговані показники осередненого українського домогосподарства, слід погодитися з тим, що найчастіше пристосування до негативних соціально-економічних явищ відбувається за рахунок споживчої поведінки.

Адже домогосподарство як суб'єкт споживчої поведінки є раціональним економічним суб'єктом, цільова функція якого в умовах трансформації та нестабільності полягає не стільки в максимізації корисності, скільки в мінімізації втрат і ризиків. Тобто, адаптуючись до змін у навколишньому соціально-економічному середовищі, домогосподарства намагаються стабілізувати досягнутий рівень добробуту та покращити його в перспективі, використовуючи, зокрема, стратегії скорочення обсягів та зміну структури споживання продовольчих і непродовольчих товарів і послуг.

Отже, у випадку відмови від поточних заощаджень та застосування стратегії оптимізації споживчої поведінки нерівність (3) перетворюється на рівняння вигляду

$$Y = a_C C^{Ц}, \text{ де } a_C < 1. \quad \textbf{(6)}$$

З точки зору запропонованої економіко-математичної моделі це означає, що в умовах негативного зовнішнього середовища збалансований стан домогосподарства у формі економічного диполя трансформується в напрямку зміни якісної рівноваги між доходами та витратами.

Тобто, зберігаючи абсолютні значення доходів (інтенсивність економічного джерела) та витрат (інтенсивність економічного стоку) виробництва (економічним джерелом) з інтенсивністю $П$ і, водночас, коригуючи структуру споживання в напрямку більш доступних товарів та послуг, моделлю задачі є комбінація рівномірного зовнішнього впливу з параметром V, направленим у просторі станів [8–10] у напрямку погіршення стану, економічного джерела інтенсивності $П$, яке знаходиться в точці (0, 0) (т. А на *рис. 1*) (звичний рівень доходів) та економічного стоку інтенсивності – $П$ (абсолютна величина витрат зберігається), який знаходиться в точці (а, п) (т. В на *рис. 1*) (зниження задоволення товарами та послугами, що споживаються).

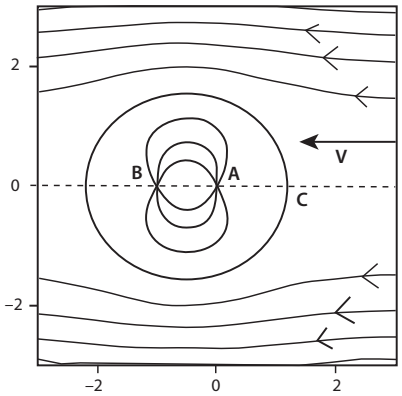


Рис. 1. Область стабільності в умовах протидії негативному впливу при дискретному коригуванні структури споживання $V_\infty = 0{,}5$; $П = 1$; $a = 1$

З огляду на роботи [8–10], структура матеріального руху (див. рис. 1) у цьому випадку в прямокутній декартовій системі координат (x, y), яка пов'язана з полярною (r; θ) рівняннями $x = r\cos\theta; y = r\sin\theta$, описується функцією:

$$\Psi = -\frac{1}{2}V_\infty y^2 + m\left(1 - \frac{x}{\sqrt{x^2+y^2}}\right) - \\ - m\left(1 - \frac{x+a}{\sqrt{y^2+(x+a)^2}}\right). \quad (7)$$

Очевидно, що в результаті зміни звичної структури споживання товарів і послуг в напрямку зниження їх якісного рівня топологія «області стабільності» також змінюється – вона набуває форми еліпсоїда, що є природним результатом намагання зменшити опір зовнішньому негативному впливу, адже дослідження поля мотивації

$$M(r,\theta) = M_0 - \rho\frac{V^2}{2} \quad (8)$$

свідчить, що в т. *C* (див. *рис. 1*) при зміні форми «області стабільності» зі сферичної «коефіцієнт мотивації» (необхідність протидії) зменшується.

Тим ні менш, адаптація споживчої поведінки на основі стратегії, моделлю якої є функція (7), а структура якої представлена на рис. 1, не завжди є виконуваною у зв'язку з наявними стійкими споживчими вподобаннями та агресивною рекламою відносно окремих товарів та послуг, що дещо знижує оптимізуючий характер запропонованої споживчої стратегії.

Більш загальною та, на нашу думку, ефективною є стратегія, яка полягає в тому, що, підходячи диференційовано до кожної групи базових споживчих потреб, споживач в змозі ранжувати агреговані блага згідно з їх важливістю для себе та ступенем задоволення тієї чи іншої потреби.

Тобто, якщо виділено *n* груп споживчих потреб, для кожної з яких виявлено значення рівня задоволення $a_C^i (i=\overline{1,n})$ та величини витрат $C_i^Ц (i=\overline{1,n})$ так, що $C^Ц = \sum_{i=1}^{n} C_i^Ц$, то нерівність (3) можна збалансувати у формі рівності

$$Y = \sum_{i=1}^{n} a_C^i C_i^Ц. \quad (9)$$

Припустимо, що всі потреби домогосподарства ранжовані так, що рівень задоволення потреб найвищого рангу співпадає з початком координат у просторі станів, а потреби найнижчого рівня задовольняються за рахунок витрат ресурсів економічним стоком, розташованим на осі *Ox* на відстані *a* від початку відліку в напрямку погіршення якісного стану. Усі інші потреби ранжовані так, що відповідають певній точці на осі *Ox* від точки (т. *D* на *рис. 2*) до точки (0, 0) (т. *E* на *рис. 2*).

У випадку, коли потреби розташовані рівномірно по відрізку [–*a*; 0], функція руху набуває вигляду

$$\Psi = \frac{-m}{a}\int_{-a}^{0}\left(1 - \frac{x+\varepsilon}{\sqrt{(x+\varepsilon)^2+(y)^2}}\right)d\varepsilon, \quad (10)$$

де *П* – сумарна інтенсивність точок споживання (економічних стоків).

При цьому, форма «області стабільності», на відміну від рис. 1, має не еліпсоїдальну форму, а є тілом обертання, яке в осьовому перерізі має вигляд краплі, витягнутої вздовж горизонтальної осі у від'ємному напрямку, що супроводжується ще більшим, ніж в т. *C* (див. рис. 1), зменшенням «коефіцієнта опору» в т. *F* (див. рис. 2).

ВИСНОВКИ

У представленій роботі було побудовано математичні моделі окремих стратегій економічної поведінки домогосподарства в умовах посилення дії негативних екзогенних факторів. Для цього в балансове рівняння доходи-витрати (1) було введено коефіцієнти, які характеризують задоволення рівнем відповідних компонентів рівняння балансу, що дало можливість записати рівняння кількісно-якісного балансу (2).

З огляду на зміну структури області стабільності, яка супроводжує коригування споживчих вподобань економічного агента, та дослідження відповідного поля мотивації у формі (8) можна стверджувати, що досліджувані стратегії спрямовані на зниження витрат на протидію негативному впливу (зменшення «коефіцієнта опору» в т. *C* рис. 1 і т. *F* рис. 2). Зазначений факт узгоджується з результатами, отриманими в попередніх дослідженнях, зокрема з тим, що економічний агент більш вмотивований на протидію зовнішнім факторам, ніж на підтримку рівноважного (наявного) стану.

Адекватність отриманих результатів підтверджується статистичними даними по Україні за 2004–2015 рр. та окремими рекомендаціями роботи [5]. Зокрема, схильність домогосподарств України до споживання стано-

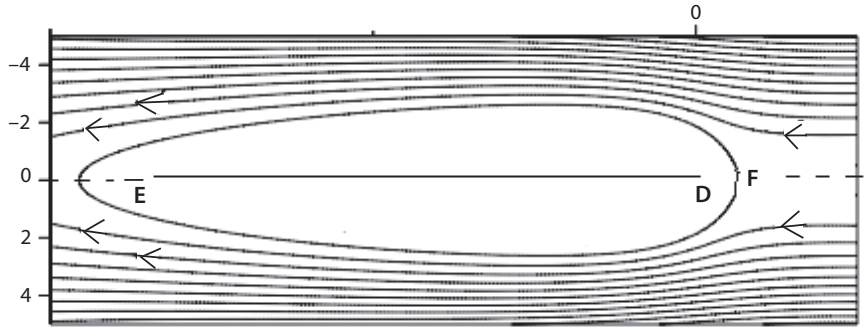


Рис. 2. Форма «області стабільності» при коригуванні споживчої поведінки на підставі ранжування

вить 0,96. При цьому, споживчі витрати домогосподарств характеризуються високим рівнем еластичності до доходу. Наслідком чого є те, що майже 99% домогосподарств України, вичерпавши власні збереження, формують свої споживчі витрати виходячи з величини поточного доходу, що супроводжується переходом на споживання товарів нижчої якості, що негативно впливає на рівень їх задоволеності.

Шляхи подальших досліджень вбачаємо в обґрунтуванні, побудові та вивченні моделей стратегій економічної поведінки в умовах суттєвого погіршення негативного впливу екзогенних факторів, які характеризуються коригуванням лівої частини нерівності (3), що супроводжується збільшенням рівня ділової активності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Щербаль М. С. Финансовое поведение домохозяйств в условиях кризиса. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2012. № 6 (112). С. 108–115.

2. Косточка О. О. Фінансова поведінка домогосподарств України. Глобальні і національні проблеми економіки. 2016. № 11. URL: http://global-national.in.ua/issue-11-2016/19-vipusk-11-cherven-2016-r/2192-kostochka-o-o-finansova-povedinka-domogospodarstv-ukrajini

3. Демедюк Л. В. Економічна поведінка домогосподарств та особистих селянських господарств в умовах фінансової кризи. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2 (19). С. 103–105.

4. Оліскевич М. О. Особливості економетричних моделей споживання в Україні в умовах нестабільності та структурних зрушень. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 113–121.

5. Біттер О. А. Фінанси домогосподарств в умовах фінансової кризи. *Економічні науки*. Серія: Облік і фінанси. 2012. № 9 (1). С. 68–78.

6. Буданов В. Г. Синергетическая парадигма. Синергетика образования. М.: Прогресс-Традиция, 2007. С. 174–209.

7. Бакурова А. В. Концепція моделювання самоорганізації соціально-економічних систем. *Держава та регіони*. 2010. № 2. С. 21–28.

8. Іванов Р. В. Концептуальна модель економічної поведінки домогосподарства в умовах самозабезпечення. *Бізнес Інформ*. 2015. № 10. С. 137–142.

9. Іванов Р. В. Узагальнена математична модель раціональної економічної поведінки. *Бізнес Інформ*. 2015. № 12. С. 139–144.

10. Іванов Р. В. Математична модель економічної поведінки домогосподарства в умовах усталеної дії екзогенних факторів. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 111–115.

REFERENCES

Demediuk, L. V. "Ekonomichna povedinka domohospodarstv ta osobystykh selianskykh hospodarstv v umovakh finansovoi kryzy" [Economic behavior of households and private farms in the conditions of financial crisis]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 2 (19) (2013): 103-105.

Ivanov, R. V. "Uzahalnena matematychna model ratsionalnoi ekonomichnoi povedinky" [Generalized mathematical model of rational economic behavior]. *Biznes Inform*, no. 12 (2015): 139-144.

Ivanov, R. V. "Kontseptualna model ekonomichnoi povedinky domohospodarstva v umovakh samozabezpechennia" [A conceptual model of the economic behavior of households in terms of self-sufficiency]. *Biznes Inform*, no. 10 (2015): 137-142.

Kolodrubska, N. V. "Instytutsionalni zminy ta yikhnii vplyv na ekonomichnu povedinku subiektiv hospodariuvannia" [Institutional changes and their impact on the economic behavior of economic entities]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1(115) (2011): 16-25.

Loytsianskiy, L. G. *Mekhanika zhidkosti i gaza* [Fluid mechanics]. Moscow: Nauka, 2003.

Milovanov, V. P. *Neravnovesnyye sotsialno-ekonomicheskiye sistemy: sinergetika i samoorganizatsiya* [Non-equilibrium socio-economic system: synergy and self-organization]. Moscow: Editorial, 2001.

Oliskevych, M. O. "Osoblyvosti ekonometrychnykh modelei spozhyvannia v Ukraini v umovakh nestabilnosti ta strukturnykh zrushen" [Features of econometric consumption models in Ukraine under conditions of instability and structural changes]. *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 113-121.

Shamanska, O. "Prahmatyka realizatsii dokhidnoi povedinky domohospodarstva v konteksti suchasnykh tendentsii" [Pragmatics implement profitable behavior of households in the context of contemporary trends]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 1(40) (2013): 112-118.

Shcherbal, M. S. "Finansovoye povedeniye domokhozyaystv v usloviyakh krizisa" [The financial behavior of households in crisis]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsialnyye peremeny*, no. 6 (112) (2012): 108-115.

УДК 330.133.7

ОЦІНКА ВАРТОСТІ РОЗРОБКИ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2016 ПУШКАР О. І., ВІЛЬХІВСЬКА О. В.

УДК 330.133.7

Пушкар О. І., Вільхівська О. В. Оцінка вартості розробки технологій електронного бізнесу на підприємстві

У статті розглянуто питання щодо оцінки вартості, розробки та впровадження технологій електронного бізнесу на машинобудівному підприємстві. Проведено аналіз сучасних методів, моделей оцінки вартості програмного забезпечення. Визначено етапи впровадження, викладено основи побудови плану-графіка розробки програмного продукту та подано розрахункові показники ефективності впровадження технологій електронного бізнесу. Для оцінки впровадження технологій електронного бізнесу використовується порівняльний та витратний підходи. Запропоновані рекомендації дозволять оцінити вартість розробки та впровадження технологій електронного бізнесу на машинобудівних підприємствах України, а також створити базу напрацювань з інформацією для розрахунку вартості цих технологій.

Ключові слова: *інноваційний розвиток (ІР), технології електронного бізнесу (ТЕБ), програмний продукт (ПП), програмне забезпечення (ПЗ).*
Формул: *47.* ***Бібл.:*** *13.*

Пушкар Олександр Іванович – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри комп'ютерних систем і технологій, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *aipvt@ukr.net*

Вільхівська Ольга Володимірівна – *викладач кафедри інформатики та комп'ютерної техніки, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *grom_o@i.ua*

УДК 330.133.7

Пушкарь А. И., Вильхивская О. В. Оценка стоимости разработки технологий электронного бизнеса на предприятии

В статье рассмотрены вопросы оценки стоимости, разработки и внедрения технологий электронного бизнеса на машиностроительном предприятии. Проведен анализ современных методов, моделей оценки стоимости программного обеспечения. Определены этапы внедрения, изложены основы построения плана-графика разработки программного продукта и представлены расчетные показатели эффективности внедрения технологий электронного бизнеса. Для оценки внедрения технологий электронного бизнеса используется сравнительный и затратный подходы. Предложенные рекомендации позволят оценить стоимость разработки и внедрения технологий электронного бизнеса на машиностроительных предприятиях Украины, а также создать базу наработок информации для расчета стоимости этих технологий.

Ключевые слова: *инновационное развитие (ИР), технологии электронного бизнеса (ТЭБ), программный продукт (ПП), программное обеспечение (ПО).*
Формул: *47.* ***Библ.:*** *13.*

Пушкарь Александр Иванович – *доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой компьютерных систем и технологий, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *aipvt@ukr.net*

Вильхивская Ольга Владимировна – *преподаватель кафедры информатики и компьютерной техники, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *grom_o@i.ua*

UDC 330.133.7

Pushkar O. I., Vilkhivska O. V. Estimating the Cost of Development of the E-Business Technologies at Enterprise

The article considers issues of estimating the cost, development, and implementation of the e-business technologies at a machine-building enterprise. An analysis of the current methods and models for estimation of software cost has been carried out. Stages of implementation have been defined, basics of designing a time plan for developing software product have been described, and estimates for efficiency of implementation of the e-business technologies have been presented. Comparative and cost approaches can be used to estimate implementation of the e-business technologies. The proposed recommendations will provide to estimate the cost of developing and introducing the e-business technologies at the machine-building enterprises of Ukraine, and to create a database of the information groundwork to calculate the cost of these technologies.

Keywords: *innovation development (ID), e-business technologies (TEB), software product (SWP), software (SW).*
Formulae: *47.* ***Bibl.:*** *13.*

Pushkar Oleksandr I. – *D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Computer Systems and Technologies, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *aipvt@ukr.net*

Vilkhivska Olga V. – *Lecturer of the Department of Computer Science and Computer Engineering, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *grom_o@i.ua*

У сучасних умовах існування підприємствам машинобудівної галузі України для успішного розвитку та виходу із кризи [1–3] необхідне повне переформатування галузі, а саме – використання і впровадження передових інноваційних інформаційних технологій, які мали успішний досвід використання підприємствами аналогічної галузі в зарубіжних країнах. Такими інноваційними технологіями є технології електронного бізнесу (ТЕБ). Впровадженню ТЕБ передує значні грошові витрати, тобто керівникам підприємства необхідно визначити найкращу стратегію вибору програмного забезпечення на підприємстві. Вибір впровадження необхідної ТЕБ може включати такі варіанти: повна закупка ТЕБ у сторонньої компанії з підтримкою протягом усього життєвого циклу програмного продукту; повна закупка ТЕБ з підтримкою власними фахівцями підприємства; самостійна розробка ТЕБ. Перші два варіанти розглядалися в роботах [4–6], для третього варіанта необхідно прорахувати всі стадії розробки ТЕБ, а також економічний ефект від її впровадження. Тому актуальним є питання оцінки вартості впровадження ТЕБ.

Питаннями оцінки програмного забезпечення займалася чимало вчених, а саме: Є. В. Ваганова, А. А. Земцов, С. Л. Миньков, А. М. Гудова, С. Ю. Завозкіна, С. Н. Трофимов, Т. Н. Бебриш, Ю. Ю. Якунін. У роботах науковці докладно розглядають методи, моделі оцінки вартості

програмного забезпечення. Але, незважаючи на велику кількість розробок, ще й досі не вироблено єдиного стандарту оцінки вартості програмного забезпечення [7–13].

У даній статті авторами подано методичні рекомендації щодо оцінки впровадження ТЕБ на основі використання порівняльного і витратного підходів. Упровадження і розробка ТЕБ включає такі етапи:

- характеристика програмного продукту і стадій його розробки;
- визначення трудомісткості розробки ТЕБ і окремих стадій;
- визначення складу групи виконавців розробки;
- розрахунок і побудова мережевого плану-графіка виконання розробки ТЕБ;
- розрахунок витрат на розробку ТЕБ (вартість матеріалів, спеціального обладнання), розрахунок заробітної плати виконавців;
- визначення собівартості, ціни ТЕБ;
- розрахунок експлуатаційних витрат, зв'язаних з використанням нового ПЗ (ТЕБ);
- визначення економічної ефективності ТЕБ;
- річний економічний ефект від виробництва ТЕБ;
- розрахунок економії витрат на оплату машинного часу;
- розрахунок умовної річної економії витрат на оплату праці працівників, розрахунок відносної річної економії витрат на матеріали;
- розрахунок загального економічного ефекту від використання ТЕБ;
- розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності;
- оцінка конкурентоспроможності впроваджуваної ТЕБ.

Розглянемо кожен з етапів.

1. Характеристика програмного продукту і стадій його розробки. Впровадження ТЕБ на підприємстві будемо виконувати на основі п'яти стадій: Технічне завдання (*ТЗ*); Ескізний проект (*ЕП*); Технічний проект (*ТП*); Робочий проект (*РП*); Впровадження (*ВН*). Кожній стадії роботи присвоюється найменування, визначаються їх трудомісткість, тривалість і кількість виконавців.

2. Визначення трудомісткості розробки ТЕБ і окремих стадій. Розраховується трудомісткість розробки ПЗ за формулою (1):

$$T_0 = T_p \cdot K_{скл}, \quad (1)$$

де T_p – значення трудомісткості, визначеної за обсягом розроблюваного ПЗ для відповідної групи складності, люд.-дн.;

$K_{скл}$ – коефіцієнт складності.

Значення трудомісткості залежить від середовища розробки та функцій, які виконує ПЗ, і визначається залежно від категорії складності і обсягу ПЗ (рядків вихідного коду).

Коефіцієнт складності розраховується за формулою (2):

$$K_{скл} = 1 + \sum_{i=1}^{n} K_i, \quad (2)$$

де K_i – коефіцієнт, що враховує рівень підвищення складності за додатковими характеристиками ПЗ;

n – кількість додаткових характеристик.

Додатковими характеристиками розроблюваної ТЕБ є, наприклад, функціонування в розширеному операційному середовищі та інтерактивний доступ.

Трудомісткість кожної стадії розробки ТЕБ (Технічне завдання ($T_{тз}$); Ескізний проект ($T_{еп}$); Технічний проект ($T_{тп}$); Робочий проект ($T_{рп}$); Впровадження ($T_{вп}$) розраховується за формулами (3) – (7):

$$T_{тз} = L_{j1} \cdot K_н \cdot T_0; \quad (3)$$

$$T_{еп} = L_{j2} \cdot K_н \cdot T_0; \quad (4)$$

$$T_{тп} = L_{j3} \cdot K_н \cdot T_0; \quad (5)$$

$$T_{рп} = L_{j4} \cdot K_н \cdot K_т \cdot T_0; \quad (6)$$

$$T_{вп} = L_{j5} \cdot K_н \cdot T_0, \quad (7)$$

де L_j – питома вага трудомісткості j-ої стадії розробки;

$K_н$ – поправочний коефіцієнт, що враховує ступінь новизни ТЕБ;

$K_т$ – поправочний коефіцієнт, що враховує ступінь використання в розробці типових стандартних програм.

Тоді уточнена загальна трудомісткість розробки ТЕБ розраховується за формулою (8):

$$T_{заг} = \sum_{i=1}^{k} T_j, \quad (8)$$

де T_j – трудомісткість кожної стадії розробки ТЕБ, люд.-дн.

3. Визначення складу групи виконавців розробки ТЕБ. Кількість виконавців, необхідна для виконання робіт зі створення ТЕБ, визначається за формулою (9):

$$Ч = \frac{T_{заг}}{Ф_д \cdot D}, \quad (9)$$

де $T_{заг}$ – уточнена загальна трудомісткість розробки ТЕБ, люд.-дн.;

$Ф_д$ – дійсний (корисний) фонд часу одного працюючого в місяць, дн.;

D – директивний час розробки ТЕБ, міс.

На основі отриманих даних складається штатний розклад співробітників, з урахуванням кількості виконавців та їх заробітної плати.

4. Розрахунок і побудова мережевого плану-графіка виконання розробки ТЕБ. Мережевий план-графік виконання розробки та впровадження ТЕБ враховує весь процес розробки, який розділяється на роботи і встановлює їх логічну послідовність, визначаються виконавці та тривалість виконання робіт.

5. Розрахунок витрат на розробку ТЕБ. Визначення витрат на розробку ТЕБ здійснюється за такими статтями витрат:

– матеріали (вартість всіх матеріальних ресурсів) (витрати не повинні перевищувати 10–20% від фонду основної заробітної плати);

– спеціальне обладнання і витрати на ЕОМ;

– основна зарплата виробничого персоналу;

– преміальний фонд (% від фонду основної заробітної плати);

– додаткова зарплата (оплата чергових і додаткових відпусток, часу на виконання державних та інших зобов'язань);

– єдиний соціальний податок (% від фонду загальної заробітної плати з урахуванням преміального фонду);

– витрати на відрядження (добові, квартирні, вартість проїзду) (% від фонду основної заробітної плати);

– амортизаційні відрахування;

– накладні витрати (загальногосподарські витрати організації на виробництво, управління, обслуговування);

– контрагентські витрати (вартість робіт, виконуваних сторонніми організаціями);

– інші прямі витрати (оплата консультацій та експертиз, непередбачених витрат);

– собівартість;

– прибуток;

– договірна ціна з урахуванням ПДВ.

5.1. Розрахунок вартості матеріалів. Вартість матеріалів, необхідних для розробки ТЕБ, розраховуємо за формулою (10):

$$M = \sum_{i=1}^{n}(C_i \cdot N_i \cdot (1+K_{tz})) - C_{io} \cdot N_{io}, \qquad \textbf{(10)}$$

де M – витрати на матеріали;

K_{tz} – коефіцієнт, що враховує транспортно-заготівельні витрати;

C_i – ціна i-го найменування матеріалу;

N_i – потреба в i-му матеріалі;

C_{io} – вартість зворотних відходів i-го найменування матеріалу;

N_{io} – кількість зворотних відходів i-го найменування;

n – кількість найменувань матеріалів.

5.2. Розрахунок вартості спеціального обладнання. Розраховується аналогічно вартості матеріалів за формулою (10) і позначається M_{co} (11):

$$M_{co} = \sum_{i=1}^{n}(C_i \cdot N_i \cdot (1+K_{tz})) - C_{io} \cdot N_{io}, \qquad \textbf{(11)}$$

де M_{co} – вартість спеціального обладнання.

5.3. Розрахунок витрат, пов'язаних з використанням комп'ютерного обладнання під час розробки програмного продукту. Витрати, пов'язані з використанням комп'ютерного обладнання під час розробки ТЕБ, враховують вартість однієї машино-години і являють собою відношення річної собівартості однієї машино-години до корисного фонду часу роботи техніки. Тоді норма робочого часу розраховується за формулою (12):

$$H_{рч} = K_{рд} \cdot H_{рчт}, \qquad \textbf{(12)}$$

де $H_{рч}$ – норма робочого часу за рік;

$K_{рд}$ – число робочих днів у розрахунковому році;

$H_{рчт}$ – норма робочого часу в тиждень.

Далі розраховується середньомісячний номінальний фонд за формулою (13):

$$\Phi_н = \frac{H_{рч}}{12}. \qquad \textbf{(13)}$$

Таким чином, корисний фонд часу роботи обладнання з урахуванням простоїв та інших чинників розрахуємо за формулою (14):

$$\Phi_п = \Phi_н \cdot D \cdot \left(1 - \frac{K_р}{100}\right), \qquad \textbf{(14)}$$

де $\Phi_н$ – середньомісячний номінальний фонд робочого часу, год.;

D – директивний строк розробки ПЗ, міс.;

$K_р$ – коефіцієнт втрат на ремонт, простої.

Вартість одної машино-години обчислимо за формулою (15):

$$C = \frac{1,2 \cdot (P_т + З)}{\Phi_п}, \qquad \textbf{(15)}$$

де $P_т$ – поточні витрати, грн;

$З$ – знос, пов'язаний з експлуатацією обладнання й приміщення, грн;

$\Phi_п$ – корисний фонд часу роботи обладнання з урахуванням простоїв і ремонту, год.

$P_т$ – поточні витрати, що включають в себе: витрати на електроенергію, оренду приміщення, техобслуговування техніки і податок на майно.

Витрати на електроенергію визначимо за формулою (16):

$$P_1 = C_к \cdot W \cdot \Phi_п, \qquad \textbf{(16)}$$

де P_1 – витрати на електроенергію, грн;

$C_к$ – вартість 1 кВт/рік, грн;

W – споживана потужність, кВт;

$\Phi_п$ – корисний фонд часу роботи обладнання з урахуванням простоїв і ремонту, год.

Витрати на техобслуговування складають % від її загальної вартості та визначається за формулою (17):

$$B_{тех_i} = C_i \cdot K_{тех}, \qquad \textbf{(17)}$$

де $B_{тех_i}$ – витрати на техобслуговування, грн;

$K_{тех}$ – відсоток від повної вартості техніки.

Витрати на оренду приміщення визначаються як добуток вартості оренди 1 квадратного метра на кількість квадратних метрів.

За санітарними нормами площа одного робочого місця користувачів ПЕОМ з рідкокристалічним монітором має становити 4,5 м^2. Тоді витрати на оренду приміщення визначаються як добуток вартості оренди 1 квадратного метра на вартість кількості квадратних метрів ($B_{орен д}$) і розраховуються за формулою (18):

$$B_{орен д} = C_{1м} \cdot N_м, \qquad \textbf{(18)}$$

де $B_{орен д}$ – витрати на оренду, грн;

$C_{1м}$ – вартість 1 метра площі, грн;

$N_м$ – кількість метрів площі, що використовується.

Податок на майно ($B_м$) складає % від вартості техніки та розраховується для кожного виду спеціального обладнання за формулою (19):

$$П_{м_i} = C_i \cdot B_м, \qquad \textbf{(19)}$$

де $П_{м_i}$ – податок на майно, грн;

C_i – вартість кожного виду спеціального обладнання, грн;

$B_м$ – % від вартості техніки.

Загальна сума поточних витрат для кожного виду обладнання розраховується за формулою (20):

$$З_{спв} = P_1 + B_{тех_i} + B_{орен д} + П_{м_i}, \qquad \textbf{(20)}$$

де $З_{спв}$ – загальна сума поточних витрат, грн;
P_1 – витрати на електроенергію, грн;
$В_{тех_i}$ – витрати на техобслуговування, грн;
$В_{оренд}$ – витрати на оренду, грн;
$П_{м_i}$ – податок на майно, грн.

На наступному етапі визначається знос обладнання, який пов'язаний з експлуатацією обладнання і приміщення.

Амортизаційні відрахування розраховуються за формулою (21):

$$В_{аморт} = \frac{Н_а \cdot D \cdot C}{12 \cdot 100}, \quad (21)$$

де $В_{аморт}$ – амортизаційні відрахування, грн;
$Н_а$ – норма амортизаційних відрахувань, %;
D – директивний термін розробки ТЕБ;
C – вартість одиниці техніки, грн.

5.4. Розрахунок заробітної плати виконавців. Заробітна плата виконавців розраховується за формулою (22):

$$Р_{озп} = \sum_{i=1}^{n} Р_{міс_i} \cdot Т_{р_i}, \quad (22)$$

де $Р_{озп}$ – основна заробітна плата, грн;
$Р_{міс_i}$ – місячний оклад i-го робітника, грн;
$Т_{р_i}$ – час, що витрачається на розробку ТЕБ i-м працівником, міс.

Додаткова заробітна плата розраховується за формулою (23):

$$Р_{дзп} = \frac{Р_{озп} + Н_{доп}}{100\%}, \quad (23)$$

де $Н_{доп}$ – норматив додаткової заробітної плати, грн.

5.5. Визначення собівартості, договірної та продажної ціни. Собівартість ТЕБ визначається за формулою (24):

$$С_{теб} = Р_м + Р_{со} + Р_{озп} + Р_{дзп} + Р_{отч} + Р_{накл}, \quad (24)$$

де $Р_м$ – витрати на матеріали, грн;
$Р_{со}$ – витрати на спеціальне обладнання, грн;
$Р_{озп}$ – основна заробітна плата, грн;
$Р_{дзп}$ – додаткова заробітна плата, грн;
$Р_{отч}$ – відрахування на соціальні потреби, грн;
$Р_{накл}$ – накладні витрати, грн.

Відрахування на соціальні потреби обчислюються як відсоток від загальної заробітної плати за формулою (25):

$$Р_{отч} = \frac{(Р_{озп} + Р_{дзп}) \cdot Н_{отч}}{100\%}, \quad (25)$$

де $Н_{отч}$ – норматив відрахувань на соціальні потреби.

Накладні витрати розраховуються за формулою (26):

$$Р_{накл} = \frac{Р_{озп} + Н_{накл}}{100\%}, \quad (26)$$

де $Н_{накл}$ – норматив накладних витрат, грн.

Нормативний прибуток визначається за формулою (27):

$$Р_{накл} = \frac{С_{по} + R_н}{100\%}, \quad (27)$$

де $R_н$ – норматив рентабельності.

Розрахунок договірної ціни ТЕБ розраховуємо за формулою (28):

$$Ц_{дог} = С_{по} + П_н, \quad (28)$$

де $С_{по}$ – собівартість розробки ТЕБ, грн;
$П_н$ – нормативний прибуток розробляє організації, грн.

Продажна ціна ТЕБ розраховується за формулою (29):

$$Ц_{пр} = Ц_{дог} + Р_{тр} + Р_{то}, \quad (29)$$

де $Р_{тр}$ – транспортні витрати, грн;
$Р_{то}$ – націнка торгових організацій, грн.

6. Розрахунок експлуатаційних витрат, зв'язаних з використанням ТЕБ. Витрати, пов'язані з експлуатацією ТЕБ, визначаються за формулою (30):

$$Е = (Т_{мв} \cdot Т_ч) + \frac{Ц_{пр}}{Т_с}, \quad (30)$$

де $Т_{мв}$ – машинний час ЕОМ, використовуваної протягом року для вирішення завдань з допомогою ТЕБ, машино-год./рік;
$Т_ч$ – експлуатаційні витрати, що припадають на одну годину машинного часу техніки, спеціального обладнання, грн/машино-год.;
$Ц_{пр}$ – продажна ціна ТЕБ, грн;
$Т_с$ – термін служби ТЕБ, років.

Експлуатаційні витрати визначаємо за формулою (31):

$$Т_ч = \Sigma W \cdot C_k. \quad (31)$$

7. Визначення економічної ефективності ТЕБ. Під ефективністю будемо розуміти характеристику системи з погляду співвідношення витрат і результатів функціонування системи. До основних показників економічної ефективності належать: економічний ефект, коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень, термін окупності капітальних вкладень та ін.

Основними джерелами економії від використання ТЕБ є:

1. Підвищення технічного рівня та якості обчислювальних і проектних робіт.
2. Підвищення надійності функціонування обчислювальної техніки.
3. Підвищення коефіцієнта використання обчислювальних ресурсів і освоєння нових ПЗ завдяки скороченню трудомісткості, алгоритмізації, програмуванню і налагодженню програм.
4. Зменшення чисельності персоналу.
5. Скорочення витрат машинного часу на налагодження і здачу ПЗ в експлуатацію.
6. Збільшення обсягів і скорочення термінів переробки інформації.
7. Підвищення продуктивності праці програмістів та інших виконавців.
8. Зниження витрат на матеріали та інше.

Для порівняльної оцінки ТЕБ візьмемо базовий варіант, який застосовувався на підприємстві раніше. Оцінка проводиться за такими показниками: об'єм пам'яті; час обробки даних; час виконання типової операції; надійність; строк служби; договірна ціна.

7.1. Річний економічний ефект від виробництва ТЕБ. Річний економічний ефект від виробництва ТЕБ визначається як різниця приведених витрат на базовий (той, що використовувався раніше) і новий варіанти в розрахунку на річний обсяг випуску (32):

$$E = (З_1 - З_2) \cdot A_2, \quad \textbf{(32)}$$

де E – річний економічний ефект від виробництва ТЕБ, грн;

$З_1$, $З_2$ – наведені витрати на одиницю випуску ПЗ відповідно по базовому і новому варіантах, грн;

A_2 – річний обсяг випуску в розрахунковому році, од.

Наведені витрати при виробництві ТЕБ є сумою поточних витрат (собівартості) на випуск ТЕБ і капітальних (одноразових) вкладень в ПЗ. Для базового і нового варіантів наведені витрати на одиницю випуску ТЕБ обчислюються за формулами (33), (34):

$$З_1 = C_{по1} + (E_н \cdot K_{p1}); \quad \textbf{(33)}$$

$$З_2 = C_{по2} + (E_н \cdot K_{p2}), \quad \textbf{(34)}$$

де $C_{по}$ – питомі поточні витрати на виробництво ТЕБ (собівартість розробки ТЕБ), грн;

K_p – питомі капітальні вкладення в ТЕБ, грн;

$E_н$ – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

Якщо щодо базового ПЗ відома тільки договірна ціна, то для розрахунку собівартості можна скористатися формулами для розрахунку договірної ціни і нормативного прибутку (35), (36):

$$Ц_{дог} = C_{по} + П_н; \quad \textbf{(35)}$$

$$П_н = \frac{C_{по} \cdot R_н}{100\%}. \quad \textbf{(36)}$$

Показник приросту прибутку при виробництві та постачанні ТЕБ утворюється за рахунок зміни цін на ПЗ підвищеної якості та розраховується за формулою (37):

$$\Delta П = [(Ц_{дог2} - C_{по2}) - (Ц_{дог1} - C_{по1})] \cdot A_2, \quad \textbf{(37)}$$

де $\Delta П$ – приріст прибутку в розрахунковому році, грн;

$Ц_{дог1}$, $C_{по1}$ – договірна ціна і собівартість виробництва одиниці базового ПЗ в році, що передує виробництву нового, грн;

$Ц_{дог2}$, $C_{по2}$ – договірна ціна і собівартість виробництва одиниці ТЕБ, грн;

A_2 – річний випуск ПЗ у розрахунковому році, од.

7.2. Річний економічний ефект від використання ТЕБ. Річний економічний ефект від використання ТЕБ як елемента нової або вдосконаленої технології проектування і ведення обчислювального процесу або процесу створення нових ПЗ визначимо за формулою (29).

Тоді витрати на одиницю робіт (функцій) розраховуються за формулою (38):

$$З_i = C_i + E_н \cdot \frac{K_p}{N}, \quad \textbf{(38)}$$

де C_i – собівартість одиниці робіт (функцій) вироблених ТЕБ, грн;

$E_н$ – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень;

K_p – питомі капітальні вкладення, грн;

N – кількість операцій в рік, що виконуються за допомогою ТЕБ і базового ПЗ, натур. од.

7.3. Розрахунок економії витрат на оплату машинного часу. Розрахунок економії витрат на оплату машинного часу при заміні базового ПЗ на ТЕБ виконаємо таким чином (39):

$$\Delta C_{м1} = Ц_{м1} \cdot (T_{1ij} - T_{2ij}) \cdot A_{2j}, \quad \textbf{(39)}$$

де $\Delta C_{м1}$ – річна економія витрат на оплату машинного часу роботи i-го ресурсу обчислювального комплексу, пов'язаного з виконанням функцій досліджуваних базової та ТЕБ, грн;

$Ц_{м1}$ – вартість однієї години роботи i-го ресурсу обчислювального комплексу, грн/год;

T_{1ij}, T_{2ij} – час виконання j-их операцій на i-му ресурсі обчислювального комплексу в базовому періоді та ТЕБ;

A_{2j} – кількість j-их операцій, що виконуються за новим варіантом ПЗ протягом року.

7.4. Розрахунок умовної річної економії витрат на оплату праці працівників. Розрахунок умовної річної економії витрат на оплату праці працівників j-ої кваліфікації при зміні трудомісткості процесів підготовки і обробки інформації в результаті впровадження нового ПЗ здійснюється за формулою (40):

$$\Delta C_{ij} = \frac{C_{зпj}^{рік}}{Ф_j \cdot (Q_1 - Q_2)} \cdot A_2, \quad \textbf{(40)}$$

де $C_{зпj}^{рік}$ – річний фонд заробітної плати працівника j-ої кваліфікації з підготовки та обробці даних, грн;

Q_1, Q_2 – трудомісткість підготовки й обробки одиниці даних у базовому ПЗ і ТЕБ, люд./год.;

A_2 – річний обсяг робіт з підготовки й обробки даних ТЕБ, натур. од.;

$Ф_j$ – річний фонд робочого часу одного працівника j-ої кваліфікації з підготовки та обробці даних, год.

7.5. Розрахунок відносної річної економії витрат на матеріали. Розрахунок відносної річної економії витрат на матеріали при впровадженні ТЕБ, яке забезпечує безпаперову технологію обробки інформації, здійснюється за формулою (41):

$$\Delta C_м = (C_{1м} - C_{2м}) \cdot A_2, \quad \textbf{(41)}$$

де $\Delta C_м$ – відносна річна економія витрат на матеріали, грн;

$C_{1м}$, $C_{2м}$ – витрати на матеріали в розрахунку на одиницю робіт (функцій), які виконуються ТЕБ, у базовому і новому варіантах, грн;

A_2 – річний обсяг робіт, виконуваних з використанням ТЕБ, натур. од.

7.6. Розрахунок загального економічного ефекту від використання ТЕБ. Загальний економічний ефект від виробництва і використання за весь термін служби ТЕБ розраховується за формулою (42):

$$E_{заг} = \left[\left(З_1 \cdot \frac{B_2}{B_1} \cdot \frac{P_1 + E_н}{P_2 + E_н} - \frac{U_1 - U_2 - E_н \cdot (K_2 - K_1)}{P_2 + E_н} \right) - З_2 \right] \cdot A_2, \quad \textbf{(42)}$$

де $E_{заг}$ – загальний економічний ефект від виробництва й експлуатації ТЕБ за весь термін служби, грн;

$З_1$, $З_2$ – наведені питомі витрати на базовий ПП і ТЕБ, грн;

B_1, B_2 – річний обсяг робіт, вироблених за допомогою базового ПП і ТЕБ, натур. од.;

$\frac{B_2}{B_1}$ – коефіцієнт зростання продуктивності ТЕБ по відношенню до базового ПП;

$\frac{P_1 + E_н}{P_2 + E_н}$ – коефіцієнт обліку зміни термінів служби ТЕБ у порівнянні з базовим ПП;

$E_н$ – нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень.

U_1, U_2 – річні середні питомі експлуатаційні витрати користувача при експлуатації одиниці базового ПП і ТЕБ, грн;

K_2, K_1 – питомі середні капітальні вкладення користувача при використанні одиниці базового ПП і ТЕБ у розрахунку на обсяг робіт, вироблених за допомогою ТЕБ, грн;

$(U_1 - U_2) - E_н \cdot (K_2 - K_1)$ – середня величина річної економії споживача на наведених витратах, грн;

$\frac{U_1 - U_2 - E_н \cdot (K_2 - K_1)}{P_2 + E_н}$ – середня економія користувача на наведених витратах для всього терміну служби ТЕБ у порівнянні з базовим ПП, грн;

A_2 – обсяг впровадження ТЕБ у розглянутий період, од.

7.7. Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності. Коефіцієнт економічної ефективності E показує величину річного приросту прибутку ($\Delta П$), що утворюється в результаті виробництва або експлуатації ТЕБ на одну гривню одноразових капітальних вкладень (K) (43):

$$E_p = \frac{\Delta П}{K}. \quad \textbf{(43)}$$

Якщо розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності перевищує нормативне значення, то виробництво і впровадження ТЕБ вважається ефективним.

8. Оцінка конкурентоспроможності ТЕБ. Технічна прогресивність ТЕБ визначається коефіцієнтом еквівалентності ($K_{ек}$). Розрахунок цього коефіцієнта здійснюється шляхом порівняння технічного рівня товару-конкурента з розробкою ПЗ по відношенню до еталонного рівня ПЗ даного напрямку (44):

$$K_{ек} = \frac{K_{тн}}{K_{тб}}, \quad \textbf{(44)}$$

де $K_{тн}$, $K_{тб}$ – коефіцієнти технічного рівня ТЕБ і базового ПП, які розраховуються за формулою (45):

$$K_{ек} = \sum_{i=1}^{n} \mu \frac{П_i}{П_е}, \quad \textbf{(45)}$$

де μ – коефіцієнт вагомості i-го технічного параметра;

$П_i$ – чисельне значення i-го технічного параметра порівнюваних ТЕБ і базового ПП;

$П_е$ – чисельне значення і-го технічного параметра еталона.

Далі обчислюємо коефіцієнт зміни функціональних можливостей ТЕБ ($K_{фм}$) за формулою (46):

$$K_{фм} = \frac{K_{фмн}}{K_{фмб}}, \quad \textbf{(46)}$$

де $K_{фмн}$, $K_{фмб}$ – бальна оцінка невимірних показників ТЕБ і базового ПП відповідно.

Конкурентоспроможність ТЕБ по відношенню до базового ПП можна оцінити за допомогою інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності (K_i), що враховує всі раніше розраховані показники (47):

$$K_i = K_{ек} \cdot K_{фм} \cdot \frac{K_н}{K_ц}, \quad \textbf{(47)}$$

де $K_н$ – коефіцієнт відповідності ТЕБ нормативам;
$K_ц$ – коефіцієнт ціни споживання.

На основі отриманих показників будується таблиця і проводиться аналіз отриманих коефіцієнтів.

Таким чином, оцінка вартості розробки ТЕБ на підприємстві – дуже складний і відповідальний процес, який вимагає глибоких теоретичних знань і практичного досвіду. В Україні на даний час немає чітких методичних рекомендацій, на основі яких фахівці були б в змозі провести оцінку розробки та впровадження ТЕБ. Тому актуальним є створення бази напрацювань з інформацією для розрахунку вартості програмного забезпечення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Цена евроинтеграции. Украина превратилась в кладбище заводов. URL: http://rian.com.ua/columnist/ 20160629/1012387889.html

2. Три сценария экономики Украины в 2016 году. URL: https://www.facenews.ua/articles/2016/304115/

3. Украинское машиностроение: реквием. URL: http://ruspravda.info/Ukrainskoe-mashinostroenie-rekviem-6030.html

4. Пушкарь А. И., Вильхивская О. В. Технологии электронного бизнеса в инновационном развитии предприятий // Информационные системы в управлении, образовании, промышленности: монография/под ред. В. С. Пономаренко. Харьков, 2014. Разд. 28. С. 413–424.

5. Вильхивская О. В., Брынза Н. А. Методика планирования внедрения технологий электронного бизнеса на предприятия машиностроительной отрасли // Научные исследования: от теории к практике: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 30 апр. 2015 г.). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. С. 205–214.

6. Вільхівська О. В. Методичний підхід до вибору технологій електронного бізнесу на підприємстві. *Системи обробки інформації*. 2016. № 5 (142). С. 167–170.

7. Методы и средства оценки стоимости программного обеспечения/ Сидоров Н. А., Баценко Д. В., Василенко Ю. Н. и др. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2004. № 7. С. 113–118.

8. Василенко Ю. Н. Алгоритмические методы оценки программного обеспечения // Матеріали конференції «Інженерія програмного забезпечення» (Київ, 9–12 червня 2005 р.). Київ: НАУ, 2005. С. 42–51.

9. Boehm B. W. Software engineering economics. NJ: Prentice-Hall, 1981. 320 p.

10. Сидоров Н. А. Утилизация программного обеспечения, экономический аспект. *Кибернетика и системный анализ*. 1994. № 3. С. 151–167.

11. Бебрыш Т. Н. Оценка экономической эффективности разработки программного продукта: метод. указания к выполнению экономического раздела дипломного проекта. Абакан: Сиб. федер. ун-т, 2009. 34 с.

12. Лапыгин Ю. Н., Крылов В. Е., Чернявский А. П. Экономическое прогнозирование: учеб. пособие. М.: Эксмо, 2009. 256 с.

13. Фатрелл Р. Т., Шафер Д. Ф., Шафер Л. И. Управление программными проектами. Достижение оптимального качества при минимуме затрат. М.: ИД «Вильямс», 2004. 1125 с.

REFERENCES

Boehm, B. W. *Software engineering economics.* NJ: Prentice-Hall, 1981.

Bebrysh, T. N. *Otsenka ekonomicheskoy effektivnosti razrabotki programmnogo produkta: metod. ukazaniya k vypolneniyu ekonomicheskogo razdela diplomnogo proekta* [Evaluation of economic efficiency software development: method. instructions to implement the economic section of the graduation project]. Abakan: Sib. feder. un-t, 2009.

Fatrell, R. T., Shafer, D. F., and Shafer, L. I. *Upravleniye programmnymi proektami. Dostizheniye optimalnogo kachestva pri minimume zatrat* [Manage software projects. Achieving optimum quality at minimum cost]. Moscow: Vilyams, 2004.

Lapygin, Yu. N., Krylov, V. E., and Chernyavskiy, A. P. *Ekonomicheskoye prognozirovaniye* [Economic forecasting]. Moscow: Eksmo, 2009.

Pushkar, A. I., and Vilkhivskaya, O. V. "Tekhnologii elektronnogo biznesa v innovatsionnom razvitii predpriyatiy" [Technology of e-business in the innovative development of enterprises]. In *Informatsionnyye sistemy v upravlenii, obrazovanii, promyshlennosti*, 413-424. Kharkiv, 2014.

Sidorov, N. A. et al. "Metody i sredstva otsenki stoimosti programmnogo obespecheniya" [Methods and tools of cost estimation software]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*, no. 7 (2004): 113-118.

Sidorov, N. A. "Utilizatsiya programmnogo obespecheniya, ekonomicheskiy aspekt" [Recycling software, the economic aspect]. *Kibernetika i sistemnyy analiz*, no. 3 (1994): 151-167.

"Tsena evrointegratsii. Ukraina prevratilas v kladbishche zavodov" [The price of European integration. Ukraine turned into a graveyard of factories]. http://rian.com.ua/columnist/ 20160629/1012387889.html

"Tri stsenariya ekonomiki Ukrainy v 2016 godu" [Three scenarios of the Ukrainian economy in 2016]. https://www.facenews.ua/articles/2016/304115/

"Ukrainskoye mashinostroyeniye: rekviyem" [Ukrainian machine building: Requiem]. http://ruspravda.info/Ukrainskoe-mashinostroenie-rekviem-6030.html

Vasilenko, Yu. N. "Algoritmicheskiye metody otsenki programmnogo obespecheniya" [Algorithmic methods of software evaluation]. *Inzheneryia prohramnoho zabezpechennia*. Kyiv: NAU, 2005. 42-51.

Vilkhivskaya, O. V., and Brynza, N. A. "Metodika planirovaniya vnedreniya tekhnologiy elektronnogo biznesa na predpriyatiya mashinostroitelnoy otrasli" [Method of planning the implementation of e-business technology to the enterprises of machine-building industry]. *Nauchnyye issledovaniya: ot teorii k praktike*. Cheboksary: Interaktiv plius, 2015. 205-214.

Vilkhivska, O. V. "Metodychnyi pidkhid do vyboru tekhnolohii elektronnoho biznesu na pidpryiemstvi" [Methodical approach to the choice of e-business technology in the enterprise]. *Systemy obrobky informatsii*, no. 5(142) (2016): 167-170.

УДК 332.14:353

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ МОНІТОРИНГУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

© 2016 АНДРЕЙШИНА Н. Б., ХАРІН С. А.

УДК 332.14:353

Андрейшина Н. Б., Харін С. А. Математичне моделювання в системі моніторингу сталого розвитку регіону

У статті обґрунтовано необхідність впровадження системи моніторингу соціо-еколого-економічних процесів на регіональному рівні. Основою системи є формалізовані алгоритми на основі математичних моделей. Це дозволить регіональним органам виконавчої влади постійно відслідковувати потреби населення, виявляти тенденції розвитку регіону, реалізовувати програму дій, орієнтовану на подолання наявних в екології, економіці та соціальній сфері негативних явищ. Запропоновано концептуальну схему організації системи моніторингу сталого розвитку регіону, яка складається з послідовних етапів: формування статистичної бази з показників розвитку регіону, аналіз та формування індикаторів сталого розвитку регіону, моделювання та прогнозування індикаторів, розробка рекомендацій щодо застосування побудованих моделей для управління регіоном на основі концепції сталого розвитку. На прикладі м. Жовті Води побудовано математичну модель взаємного впливу індикаторів сталого розвитку. Модель об'єктивно відображає вплив соціально-економічних показників на екологічний стан міста і може використовуватися для прогнозування кількості забруднюючих речовин.

Ключові слова: *моделювання, моніторинг, сталий розвиток, індикатор, прогнозування, соціо-еколого-економічний стан регіону.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *9.*

Андрейшина Наталія Борисівна – *кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій і моделювання економіки, Інститут підприємництва «Стратегія» (вул. Гагаріна, 38, Жовті Води, Дніпропетровська обл., 52201, Україна)*
E-mail: *andrejshina@gmail.com*

Харін Сергій Анатолійович – *доктор технічних наук, професор, професор кафедри комп'ютерних та інформаційних технологій і моделювання економіки, Інститут підприємництва «Стратегія» (вул. Гагаріна, 38, Жовті Води, Дніпропетровська обл., 52201, Україна)*
E-mail: *harinsa@inbox.ru*

УДК 332.14:353

Андрейшина Н. Б., Харин С. А. Математическое моделирование в системе мониторинга устойчивого развития региона

В статье обоснована необходимость внедрения системы мониторинга социо-эколого-экономических процессов на региональном уровне. Основой системы являются формализованные алгоритмы на основе математических моделей. Это позволит региональным органам исполнительной власти постоянно отслеживать потребности населения, выявлять тенденции развития региона, реализовывать программу действий, ориентированную на преодоление имеющихся в экологии, экономике и социальной сфере негативных явлений. Предложена концептуальная схема организации системы мониторинга устойчивого развития региона, которая состоит из последовательных этапов: формирование статистической базы из показателей развития региона, анализ и формирование индикаторов устойчивого развития региона, моделирование и прогнозирование индикаторов, разработка рекомендаций по применению построенных моделей для управления регионом на основе концепции устойчивого развития. На примере г. Желтые Воды построена математическая модель взаимного влияния индикаторов устойчивого развития. Модель объективно отражает влияние социально-экономических показателей на экологическое состояние города и может использоваться для прогнозирования количества загрязняющих веществ.

Ключевые слова: *моделирование, мониторинг, устойчивое развитие, индикатор, прогнозирования, социо-эколого-экономическое состояние региона.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *9.*

Андрейшина Наталья Борисовна – *кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой компьютерных и информационных технологий и моделирования экономики, Институт предпринимательства «Стратегия» (ул. Гагарина, 38, Желтые Воды, Днепропетровская обл., 52201, Украина)*
E-mail: *andrejshina@gmail.com*

Харин Сергей Анатольевич – *доктор технических наук, профессор, профессор кафедры компьютерных и информационных технологий и моделирования экономики, Институт предпринимательства «Стратегия» (ул. Гагарина, 38, Желтые Воды, Днепропетровская обл., 52201, Украина)*
E-mail: *harinsa@inbox.ru*

UDC 332.14:353

Andreishyna N. B., Kharin S. A. The Mathematical Modeling within Terms of the System for Monitoring the Sustainable Development of Region

The article substantiates the necessity of introducing a system for monitoring the socio-ecological-economic processes at the regional level. Basis of the system are the formalized algorithms, which in turn are based on the mathematical models. Thus regional authorities will be able to continuously monitor the population's needs, identify trends in the development of region, implement a program of actions, aimed at overcoming the negative phenomena in ecology, economy, and social sphere. A conceptual framework of organization of a system for monitoring the sustainable development of region has been proposed, which consists of the following successive stages: formation of a statistical database of development indicators as to region, analysis and formation of indicators for sustainable development of region, modeling and forecasting the indicators, development of recommendations on the use of the models built aimed at managing region, based on the concept of sustainable development. On example of city of Zhovti Vody, the mathematical model of mutual influence of indicators of the sustainable development has been built. The model objectively reflects the influence of socio-economic indicators on the ecological status of the city and can be applied to forecast the amount of pollutants.

Keywords: *modeling, monitoring, sustainable development, indicator, forecasting, socio-ecological-economic status of region.*
Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *9.*

Andreishyna Nataliia B. – *PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Computer and Information Technology and Economics Simulation, Institute of Business (38 Haharina Str., Zhovti Vody, Dnipropetrovska obl., 52201, Ukraine)*
E-mail: *andrejshina@gmail.com*

Kharin Sergey A. – *D. Sc.s (Engineering), Professor, Professor of the Department of Computer and Information Technology and Economics Simulation, Institute of Business (38 Haharina Str., Zhovti Vody, Dnipropetrovska obl., 52201, Ukraine)*
E-mail: *harinsa@inbox.ru*

В умовах становлення ринкової економіки, проведення реформи децентралізації та прагнення України інтегруватися в європейський економічний простір необхідна переоцінка найважливіших напрямків реалізації політики сталого розвитку як у країні в цілому, так і в окремих її регіонах. Сучасна теорія регіонального розвитку надає перевагу соціально орієнтованій економіці, яка охоплює всі сфери життя регіону: економічну, екологічну та соціальну. Основною при розробці стратегії сталого розвитку регіону на тривалу перспективу має стати пошук компромісу між поточним і майбутнім споживанням природних благ.

Для відстеження результатів у досягненні сталого розвитку, контролю за реалізацією проведених заходів необхідне впровадження системи моніторингу та прийняття управлінських рішень, основою якої є математичні методи та моделі. Метод математичного моделювання є одним з ключових при дослідженні різних аспектів людської діяльності. Існує велика кількість моделей різного рівня складності та ступеня їх дослідження, які мають достатньо багато загальних рис, але зберігають специфічні особливості, притаманні кожній з наук, в яких використовуються. Особливо актуальним є застосування математичного моделювання в дослідженні та управлінні соціально-економічними процесами та об'єктами, де воно стає основою для обґрунтування рішень, які приймаються керівниками на всіх ланках регіонального управління.

Теоретичні та прикладні аспекти комплексної проблеми розробки, впровадження і реалізації стратегії сталого розвитку досліджено в наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: А. Кінга, А. Печчеї, Д. Форрестера, В. Вернадського, Денніса і Донеллі Медоуз, Е. Пестеля, Е. Реклю, М. Месаровича, М. Вавілова, Р. Солоу, Т. Шардена, Я. Тінбергена тощо. Останніми роками значно активізувалися комплексні дослідження передумов і умов сталого розвитку окремих регіонів. Так, слід зазначити роботи О. Власюка, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Згуровського, А. Мельника, Л. Кваснія, М. Кизима, Ш. Омарова, Б. Панасюка, О. Пурського, С. Ромашка та інших. Незважаючи на велику кількість наукових праць на дану тему, вивчення взаємозв'язків між основними макроекономічними, соціальними, екологічними та демографічними індикаторами сталого розвитку потребують моделювання та подальшого комплексного дослідження.

З огляду на вищезазначене, особливий практичний інтерес набуває задача моделювання і прогнозування індикаторів у системі моніторингу сталого розвитку регіону, що і є *метою* даної статті.

В умовах децентралізації, що відбувається в Україні, кожен регіон отримує широкі повноваження та можливості для формування та реалізації довгострокової стратегії свого розвитку. Стратегія розвитку регіону має розроблятися в рамках офіційно признаного напрямку сталого розвитку, який дозволить забезпечити стабільне функціонування соціо-еколого-економічної системи регіону в умовах, які швидко змінюються.

Офіційно стратегія переходу до сталого розвитку була прийнята як «Порядок дій на XXI століття» на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро в 1992 р. [1]. Подальше обговорення проводилося на Спеціальній Асамблеї ООН з проблем сталого розвитку в Нью-Йорку в 1997 р. і на Всесвітній нараді з питань сталого розвитку в Йоганнесбурзі у 2002 р. [2].

Найбільш визнаним значенням поняття «сталий розвиток» є те, що викладено в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку ООН: «Сталим є такий розвиток, який задовольняє потребам теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [1]. Це визначення стосується, перш за все, економічного й екологічного аспектів сталості.

Загострення екологічної ситуації в багатьох регіонах України, зростання антропогенних навантажень на природне середовище, нераціональне природокористування ставлять перед сучасною економічною наукою і практикою прийняття управлінських рішень у сфері охорони навколишнього середовища вимоги щодо формування принципово нових концепцій еколого-економічного розвитку. Україна офіційно підтримала ряд міжнародних рішень щодо сталого розвитку, проте за роки незалежності жодна зі спроб затвердити на законодавчому рівні концепцію сталого розвитку країни не увінчалася успіхом, жодна законодавча ініціатива щодо впровадження проекту стратегії сталого розвитку не була зареєстрована. Проекти концепції сталого розвитку, які були запропоновані, відображені в офіційних документах [3; 4], кожен з яких пропонує засоби та механізми переходу до сталого розвитку.

Воєнні дії на сході України та анексія Криму спричинили економічні та соціальні втрати, викликали макроекономічну та соціальну дестабілізацію, яка проявилася в руйнації інфраструктури та виробничих зв'язків, зменшенні експортного потенціалу, частковій втраті зовнішніх ринків, падінні обсягів виробництва, зростанні безробіття та соціальної напруги в суспільстві, загостренні екологічних проблем. За результатами аналізу статистичної звітності, за 2014–2016 рр. спостерігається негативна динаміка соціальних, економічних, демографічних та екологічних показників регіонів [5].

Одним з дієвих методів виявлення, аналізу та своєчасного реагування на проблеми, що виникають у процесі реалізації стратегії сталого розвитку в Україні, є система моніторингу соціо-еколого-економічних процесів, яка стала реальним інструментом управління в системі сталого розвитку в провідних країнах світу. Система моніторингу дозволяє регіональним і муніципальним органам виконавчої влади постійно відслідковувати потреби населення, які змінюються з часом, виявляти тенденції розвитку регіону, реалізовувати програму дій, орієнтовану на подолання наявних в екології, економіці і соціальній сфері негативних явищ.

Незважаючи на різні сфери застосування терміна «моніторинг», усе ж можна виділити єдине його визначення. *Моніторинг* – процес відстеження стану об'єкта за допомогою неперервного або періодично повторюваного збору даних, що представляють собою сукупність певних ключових показників. Строго кажучи, моніторинг – це систематичне, комплексне спостереження,

оцінка і прогноз стану навколишнього середовища у взаємозв'язку з господарською діяльністю людини [6].

Систему моніторингу сталого розвитку регіону можна представити як систему, спеціальним чином організовану і діючу постійно, яка допомагає збирати, аналізувати та обробляти інформацію, дозволяє вести статистичну звітність, проводити оцінку економічного, соціального, політичного, екологічного стану регіону, а також моделювати та прогнозувати його подальший розвиток і приймати рішення на основі отриманих модельних даних. Концептуальну схему організації системи моніторингу сталого розвитку регіону наведено на *рис. 1*.

Перший етап організації системи моніторингу сталого розвитку регіону полягає у формуванні інформаційного простору: заповнення статистичної бази соціо-еколого-економічими показниками, формування з них рядів динаміки, перевірка їх на наявність аномальних рівнів та зіставність. За вимогами до динамічних рядів вони мають бути зіставними за територією, колом об'єктів, які вони охоплюють, одиницями виміру, часом реєстрації, цінами, методологією розрахунку. Наявність аномальних рівнів може призводити до зсуву оцінок і перекручування результатів аналізу. Проводити перевірку на аномальність можна, наприклад, за методом Ірвіна [7].

На *другому етапі* проводиться аналіз та формування індикаторів сталого розвитку регіону. Всі наявні у статистичній базі даних показники діляться на три групи: соціальні, економічні, екологічні. Досліджується динаміка показників графічним методом або за допомогою побудови трендових моделей. Визначаються граничні показники, що характеризують соціо-еколого-економічний стан регіону. Розраховуються індикатори сталого розвитку, які є ключовою ланкою системи інформаційного забезпечення стратегії сталого розвитку. У наш час характерні два напрямки обчислення індикаторів сталого розвитку: розрахунок часткових індикаторів (економічний, соціальний, екологічний) і розрахунок єдиного індикатора.

Третій етап полягає в побудові моделей для дослідження взаємного впливу індикаторів сталого розвитку регіону та розробці прогнозних моделей. Слід зазначити, що математичне моделювання висуває жорсткі вимоги до якості інформації. У процесі підготовки інформації використовуються методи математичної статистики, а також економічної статистики для агрегування, групування, оцінки ймовірності даних та ін. Оскільки з погляду кібернетики модель являє собою систему, процес моделювання передбачає формалізацію структури моделі: елементів і зв'язків між ними. Формалізація зв'язків дає поєднання всіх факторів між собою відповідно до характеру їхнього впливу на поведінку моделі. При цьому виникає необхідність з'ясовувати питання щодо коректності й повноти результатів моделювання та можливостей їхнього практичного використання.

На *четвертому етапі* функціонування системи моніторингу розробляються рекомендації щодо застосування побудованих моделей для управління регіоном. На основі можливих сценаріїв розвитку регіону, які враховують поточний стан і прогнозні значення соціо-еколого-економічних процесів, регіональним органом виконавчої влади приймаються рішення щодо розробки та реалізації стратегії сталого розвитку.

Для прикладу моделювання індикаторів сталого розвитку на рівні регіону було обрано м. Жовті Води Дніпропетровської області.

За даними Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, у 2015 р. Дніпропетровська область посіла друге місце (після м. Київ) у загальному рейтингу соціально-економічного розвитку регіонів України [8]. Розрахунок проводився за 64 показниками соціального, економічного та екологічного розвитку. Високий рейтинг області зумовлений значними обсягами виробництва промислової та сільськогосподарської продукції, розвиненою транспортною інфраструктурою, підприємницькою та зовнішньоекономічною діяльністю, високим оборотом роздрібної та оптової торгівлі, рівнем зайнятості населення та оплати праці, інвестиційно-інноваційною діяльністю, високим рівнем науково-дослідної роботи. Перевагами в екологічній сфері є успішна реалізація екологічних проектів та найвищий рівень використання відходів серед регіонів України.

Серед проблем сталого розвитку слід зазначити: демографічну ситуацію, значну забрудненість атмосферного повітря, високе техногенне навантаження, значні площі сміттєзвалищ і сховищ відходів, у тому числі радіаційних.

Незважаючи на високий рейтинг усього регіону, місто Жовті Води має дотаційний бюджет і належить до депресивних міст. Усі перераховані проблеми регіону яскраво виражені в місті, особливо демографічна та екологічна ситуація, і, як наслідок, – економічні проблеми.

Побудуємо математичну модель для дослідження впливу соціально-економічних індикаторів на екологічний стан м. Жовті Води. Вихідні дані для моделювання були отримані з Головного управління статистики у Дніпропетровській області [9].

У *табл. 1* представлена вихідна статистика для побудови моделі. Дані щодо обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища були перераховані в доларах США, щоб девальвація національної валюти не впливала на розрахунки (наприклад, у 2015 р. індекс інфляції становив 43,3%).

Введемо позначення: Y – викиди забруднюючих речовин; X_1 – обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг); X_2 – кількість постійного населення; X_3 – капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища. Приймемо гіпотезу, що між показником Y і чинниками X_i існує лінійна залежність, тоді математична модель буде мати вигляд:

$$Y = 9145{,}53 + 0{,}006X_1 + 0{,}22X_2 - 0{,}05X_3.$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,8, що свідчить про високу точність моделі.

На *рис. 2* наведено початкові та розрахункові значення викидів забруднюючих речовин.

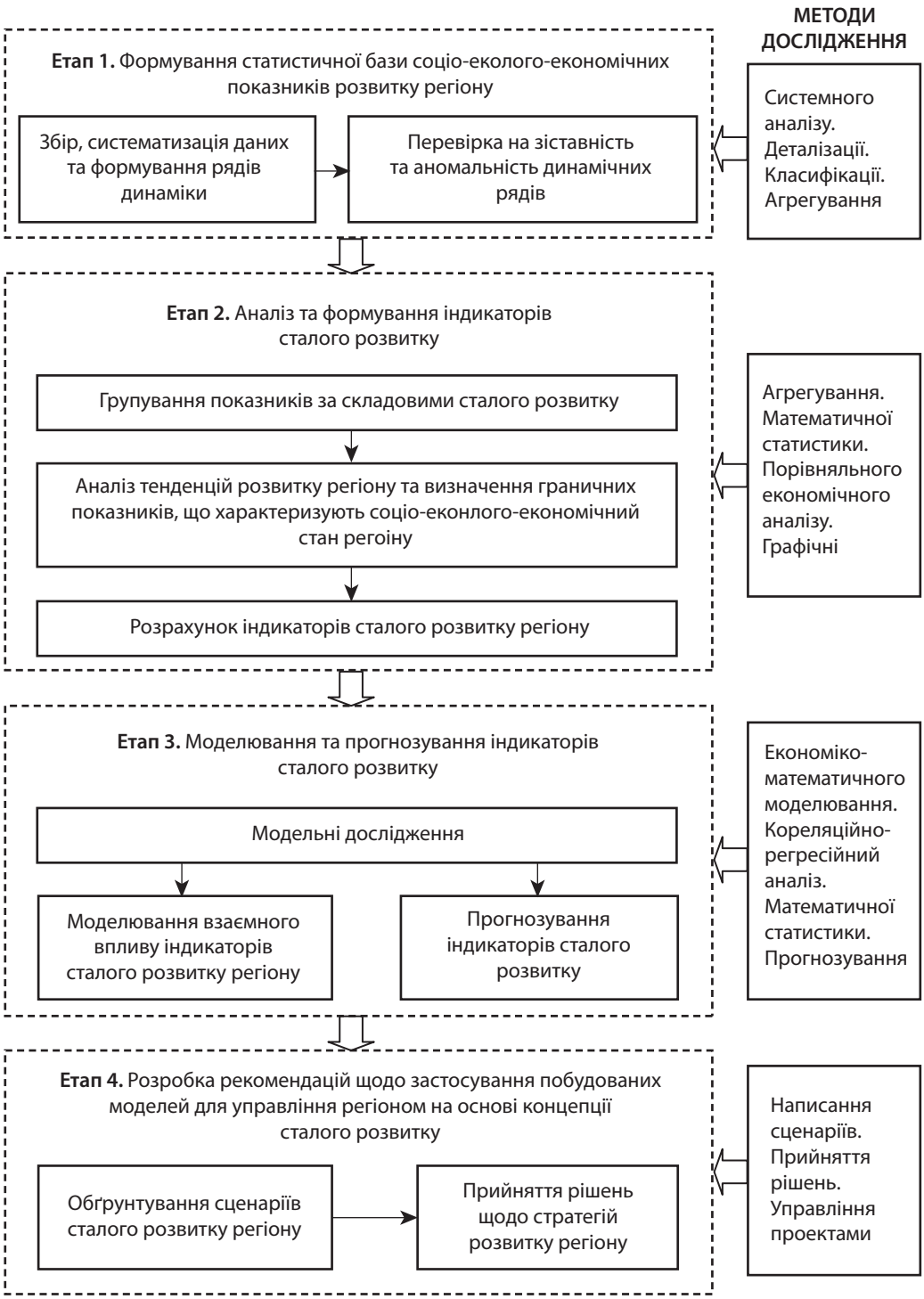


Рис. 1. Концептуальна схема організації системи моніторингу сталого розвитку регіону

Джерело: авторська розробка.

На підставі отриманої моделі можна зробити такі висновки:

- при збільшенні обсягу реалізованої промислової продукції на 1% кількість викидів забруднюючих речовин збільшиться на 0,006%;
- при збільшенні кількості постійного населення на 1% кількість викидів забруднюючих речовин збільшиться на 0,22%;
- при збільшенні капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища на 1% кількість викидів забруднюючих речовин зменшиться на 0,05%.

Отже, побудована модель об'єктивно відображає вплив соціально-економічних показників на екологічний стан міста і може використовуватися для прогнозування кількості забруднюючих речовин.

ВИСНОВКИ

У роботі обґрунтовано необхідність впровадження системи моніторингу соціо-еколого-економічних

Таблиця 1

Вихідна статистика

Рік	Викиди забруднюючих речовин (т)	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), тис. дол.	Кількість постійного населення, осіб	Капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, тис. дол.
2008	3624,2	207672,06	53107	3528,49
2009	3281	134801,93	52550	2367,1
2010	3588,6	154962,8	52180	1975,29
2011	3661	197147,8	51784	3301,11
2012	3525,9	207303,63	51453	2787,45
2013	3365,5	211544,68	51280	5439,54
2014	2990,9	144347,43	51058	3527,01
2015	2767,5	144397,21	50534	1633,1

Джерело: складено за [9].

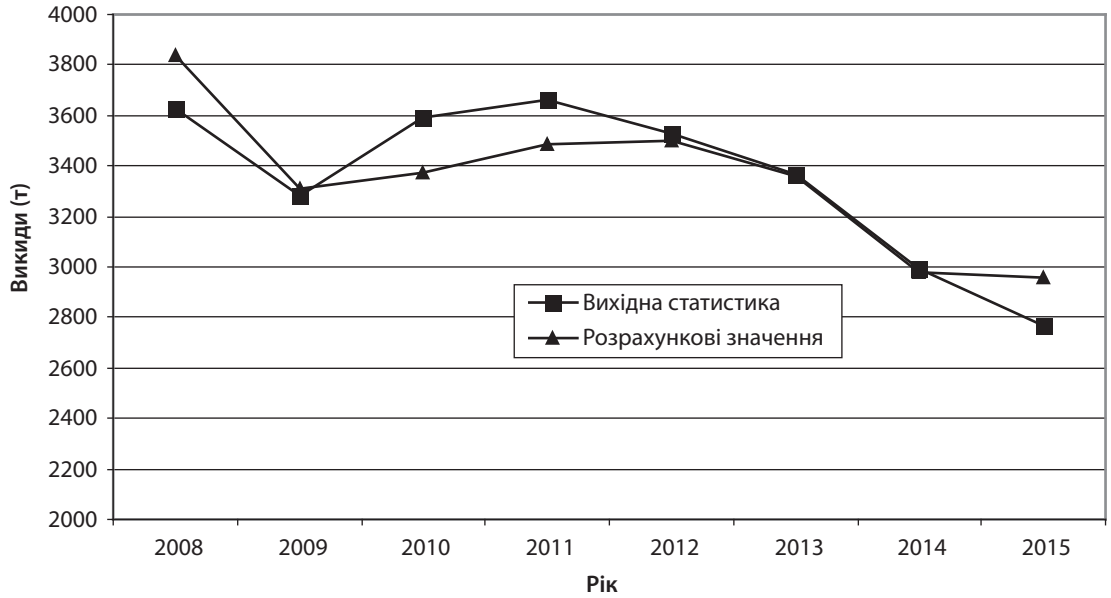


Рис. 2. Вихідна статистика та розрахункові значення викидів забруднюючих речовин м. Жовті Води

Джерело: авторська розробка.

процесів, основою якої мають бути формалізовані алгоритми на основі математичних моделей, що дозволить регіональним органам виконавчої влади постійно відслідковувати потреби населення, виявляти тенденції розвитку регіону, реалізовувати програму дій, орієнтовану на подолання наявних в екології, економіці та соціальній сфері негативних явищ.

Запропоновано концептуальну схему організації системи моніторингу сталого розвитку регіону, яка складається з послідовних етапів: формування статистичної бази з показників розвитку регіону; аналіз та формування індикаторів сталого розвитку регіону; моделювання та прогнозування індикаторів сталого розвитку; розробка рекомендацій щодо застосування побудованих моделей для управління регіоном на основі концепції сталого розвитку.

На прикладі м. Жовті Води побудована математична модель взаємного впливу індикаторів сталого розвитку. Модель об'єктивно відображає вплив соціально-економічних показників на екологічний стан міста і може використовуватися для прогнозування кількості забруднюючих речовин. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Организация Объединенных Наций: основные факты. М.: Издательство «Весь Мир», 2005. 124 с.

2. Декларація та план виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку. 26 серпня – 4 вересня 2002 року. Йоганнесбург, Південна Африка. 2-ге вид. Київ: ПРООН/МПВСР, 2007. 97 с.

3. Проект Закону України «Про Концепцію переходу України до сталого розвитку» від 19.12.2001 р. № 3234-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647

4. Проект Постанови «Про Концепцію переходу України до сталого розвитку» від 02.07.2004 р. № 5749. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5

5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови/гол. ред. В. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.

7. Піддубна О. О., Гоцуленко В. В., Андрейшина Н. Б. Моделювання економічної динаміки: навч.-метод. посіб. Дніпропетровськ: Біла К. О., 2010. 328 с.

8. Соціально-економічний розвиток регіонів. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/

9. Головне управління статистики у Дніпропетровській області. URL: http://www.dneprstat.gov.ua

REFERENCES

Deklaratsiia ta plan vykonannia rishen Vsesvitnyoi zustrichi na vyshchomu rivni zi staloho rozvytku. 26 serpnia - 4 veresnia 2002 roku. Yohannesburh, Pivdenna Afryka [The Declaration and plan of implementation of the world summit on sustainable development. From 26 August to 4 September 2002. Johannesburg, South Africa]. Kyiv: PROON/MPVSR, 2007.

Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/

Holovne upravlinnia statystyky u Dnipropetrovskii oblasti. http://www.dneprstat.gov.ua

[Legal Act of Ukraine] (2004). http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=5749&skl=5

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=11647

Organizatsiya Obedinennykh Natsiy: osnovnyye fakty [The United Nations: basic facts]. Moscow: Ves Mir, 2005.

Piddubna, O. O., Hotsulenko, V. V., and Andreishyna, N. B. *Modeliuvannia ekonomichnoi dynamiky* [Modelling of economic dynamics]. Dnipropetrovsk: Bila K. O., 2010.

"Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok rehioniv" [Socio-economic development of regions]. http://www.me.gov.ua/Documents/

Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Big explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv; Irpin: Perun, 2005.

УДК 339.9:330.47

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГРОЗ ІНФОРМАЦІЙНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА ДОПОМОГОЮ ДИСПЕРСІЙНОГО АНАЛІЗУ

© 2016 **САЗОНЕЦЬ О. М., КАЧАН О. І.**

УДК 339.9:330.47

Сазонець О. М., Качан О. І. Дослідження загроз інформаційній безпеці підприємств України за допомогою дисперсійного аналізу

Метою статті є проведення дослідження інформаційної безпеки підприємств України за допомогою дисперсійного аналізу. У зв'язку з розширенням видів інформаційної діяльності в корпоративному середовищі зростає і кількість видів захисту від інформаційної небезпеки. Розглянуто поняття й базові категорії економічної безпеки. Виявлено, що інформаційна безпека корпоративної економіки суспільно-економічних відносин полягає в боротьбі з уразливістю корпоративних комп'ютерів, зі зламом смартфонів працівників корпорації, а також у необхідності виявлення й ліквідації шкідливих програм, у запобіганні загрози користувачам WI-FI. Серед загроз інформаційній безпеці виділено уразливість комп'ютерних систем, яку розподілено по видах. Проведено дослідження ставлення українців до загроз інформаційній безпеці. Розглянуто шкоду, яку завдають корпоративним інформаційним системам низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін. та використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації.

Ключові слова: *інформатизація суспільства,інформаційна безпека, експертне опитування, дисперсійний аналіз.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *6.* ***Формул:*** *16.* ***Бібл.:*** *11.*

Сазонець Ольга Миколаївна *– доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, академік АГН України, завідувачка кафедри міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)*
E-mail: *onsaz@mail.ru*

Качан Олена Іванівна *– асистент, кафедра міжнародної економіки, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)*
E-mail: *olena.kachan@oa.edu.ua*

УДК 339.9:330.47

Сазонец О. Н., Качан Е. И. Исследование угроз информационной безопасности предприятий Украины с помощью дисперсионного анализа

Целью статьи является проведение исследования информационной безопасности предприятий Украины с помощью дисперсионного анализа. В связи с расширением видов информационной деятельности в корпоративной среде растет и количество видов защиты от информационной опасности. Рассмотрены понятие и базовые категории экономической безопасности. Выявлено, что информационная безопасность корпоративной экономики общественно-экономических отношений заключается в борьбе с уязвимостью корпоративных компьютеров, со взломом смартфонов работников корпорации, а также с необходимостью выявления и ликвидации вредоносных программ и предотвращения угрозы пользователям WI-FI. Среди угроз информационной безопасности выделена уязвимость компьютерных систем, которая распределена по видам. Проведено исследование отношения украинцев к угрозам информационной безопасности. Рассмотрен вред, который наносят корпоративным информационным системам низкий уровень информатизации финансово-кредитной системы, промышленности, сельского хозяйства и т. д. и использование нелицензионного программного обеспечения для обработки информации.

Ключевые слова: *информатизация общества, информационная безопасность, экспертный опрос, дисперсионный анализ.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *6.* ***Формул:*** *16.* ***Библ.:*** *11.*

Сазонец Ольга Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, академик АЭН Украины, академик АГН Украины, заведующая кафедрой международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)*
E-mail: *onsaz@mail.ru*

Качан Елена Ивановна *– ассистент, кафедра международной экономики, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)*
E-mail: *olena.kachan@oa.edu.ua*

UDC 339.9:330.47

Sazonets O. M., Kachan O. I. Studying the Information Security Threats to Ukrainian Enterprises by Using Variance Analysis

The article is aimed at studying the information security of enterprises of Ukraine by using variance analysis. Along with the expansion of types of information activities in the corporate environment, the number of kinds of protection from the information danger is growing on. Both the concept and the basic categories of economic security have been considered. It has been found that information security of the corporate economy of the socio-economic relations is called to counter the vulnerability of corporate computers, breaking into the smart-phones of employees of corporation, as well as there's a need to identify and eliminate malware and to prevent threats to users of WI-FI. Among the information security threats, vulnerability of computer systems has been allocated, which has been divided by types. A study on attitude of Ukrainians to the information security threats has been carried out. The detriment caused to corporate information systems through the low level of informatization of financial-credit system, industry, agriculture, etc., as well as usage of unlicensed software for information processing have been considered.

Keywords: *informatization of society, information security, expert survey, variance analysis.*
Fig.: *3.* ***Tbl.:*** *6.* ***Formulae:*** *16.* ***Bibl.:*** *11.*

Sazonets Olga M. *– D. Sc. (Economics), Professor, Academician of the Academy of Economic Sciences of Ukraine, Academician of the Academy of Mining Sciences of Ukraine, Head of the Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)*
E-mail: *onsaz@mail.ru*

Kachan Olena I. *– Assistant, Department of International Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)*
E-mail: *olena.kachan@oa.edu.ua*

Поняття загрози інформаційної безпеки зародилося майже в той самий час, що й інформаційне середовище. Спочатку це були прояви крадіжки інформації з комп'ютера, незаконне використання, зіпсування інформації на комп'ютерах. Пізніше, з розвитком інформаційних мереж, інформаційна небезпека перетворилася в засоби перекачування по мережі неправдивої інформації, вірусів. Але це поки що йшлося

про безпеку корпоративної інформації. Зараз питання безпеки відноситься майже до всіх агентів глобального інформаційного середовища. Україна, як активний учасник процесів циклу життя інформації, не стоїть осторонь. Це відбувається як на загальному міжкраїновому рівні, так і всередині кожного окремого підприємства.

Розглядом інформаційної безпеки займалося багато вітчизняних і зарубіжних учених. У роботі Кормича Б. А. досліджуються організаційно-правові питання цієї тематики [1]. Кавун С. В., А. А. Пилипенко, Д. О. Ріпка представили систему консолідованої інформації щодо підприємницької діяльності. [2]. У книзі подано поняття й базові категорії економічної безпеки. Досліджено ризики як чинники, які загрожують економічній безпеці суб'єкта підприємницької діяльності, та управління ними. Економічну безпеку підприємства структуровано та розроблено поняття індикаторів економічної безпеки. Оцінено безпеку економічного простору функціонування підприємства. Запропоновано теоретичні положення щодо сформованої системи управління економічною безпекою підприємства. Хансен Ф. та Олешчук В. А. висвітили процес розвитку економіки та політики виборчого управління доступом до комп'ютерної системи [3]. Що стосується розгляду питань праці та захисту даних на комп'ютерах підприємства, то тут репрезентовано роботу Борисова М. А. [4]. Щербаковим А. Ю. яскраво представлено стан і розвиток економічної інформаційної безпеки [5].

Аналіз представлених наукових робіт з питань інформаційної безпеки показав недостатність дослідження потенційних загроз для українських корпорацій. Саме тому *метою* статті є проведення дослідження інформаційної безпеки за допомогою дисперсійного аналізу.

У зв'язку з розширенням видів інформаційної діяльності в корпоративному середовищі зростає і кількість видів захисту від інформаційної небезпеки. На *рис. 1* представлено схему інформаційної безпеки корпоративної економіки та суспільно-економічних відносин.

Роздивимось процес боротьби з інформаційною небезпекою на прикладі боротьби з уразливістю корпоративних комп'ютерів. Будь-яка компанія націлена на володіння новими, досконалими програмами, у чому неабияку роль відіграє реклама. Знову поставлена на комп'ютер програма може бути досить уразливою. Наприклад, дослідник з інформаційної безпеки Тавіс Орманді винайшов серйозну уразливість в ПЗ компанії Symantec. Програмне забезпечення надавало дозвіл зловмисникові з легкістю отримати віддалений доступ до комп'ютера, де воно встановлено. Програми Comodo Firewall та Comodo Internet Security також мають серйозну уразливість. У програмі Geek Buddy була знайдена помилка, яка використовувалася при наданні платної технічної підтримки користувачам, з'єднуючи їх з бюро технічної підтримки. Пізніше було виявлено, що це з'єднання не мало захист паролем. З часом творці програмного забезпечення усунули помилку завдяки Тавісу Орманді [7].

Такі недоліки має й операційна система Linux. За словами кіберекспертів з компанії Perception Point, уразливість присутня у версіях ядра цієї операційної системи, починаючи з версії 3.8. За допомогою функції адміністратора ця вразливість дозволяла користувачам, а також програмам в обхід заборон отримати повний доступ до неї. Як результат – десятки мільйонів комп'ютерів потрапили в небезпеку. В зоні ризику опинилися також володарі мобільних телефонів, які використовують ОС Android, тому що вона заснована на ядрі Linux [8].

Уразливість була виявлена і щодо недешевої комп'ютерної техніки компанії Apple Mac, в якій працівники компанії Legba Core знайшли вразливі місця. Неполадки були усунені до оголошення про інцидент широкому колу користувачів. Завдяки цьому компанія Apple купила Legba Core. Тепер користувачі можуть не боятися використовувати комп'ютери Mac.

Бувають також уразливості, які знаходяться в комп'ютерах впродовж довгого часу і не виявляються. Так, у програмному забезпеченні процесора Intel виявлена вразливість, що існувала там протягом 18 років. Це дозволяло хакерам встановлювати на комп'ютери «вічні» віруси, що життєздатні довгий час. Вони порушувати роботу персональних комп'ютерів. Компанія виявила і ліквідувала проблему для останнього покоління

Рис. 1. Схема інформаційної безпеки корпоративної економіки та суспільно-економічних відносин [6]

комп'ютера, також вона випустила патч (*патч* – автоматизований програмний засіб, що окремо постачається і використовується для усунення проблем в ПЗ або для зміни його функціонального призначення) для чіпів попередніх поколінь. Однак не завжди його застосування приводить до «вилікування» комп'ютерів.

Уразливості мають великий набір типів (*рис. 2*).

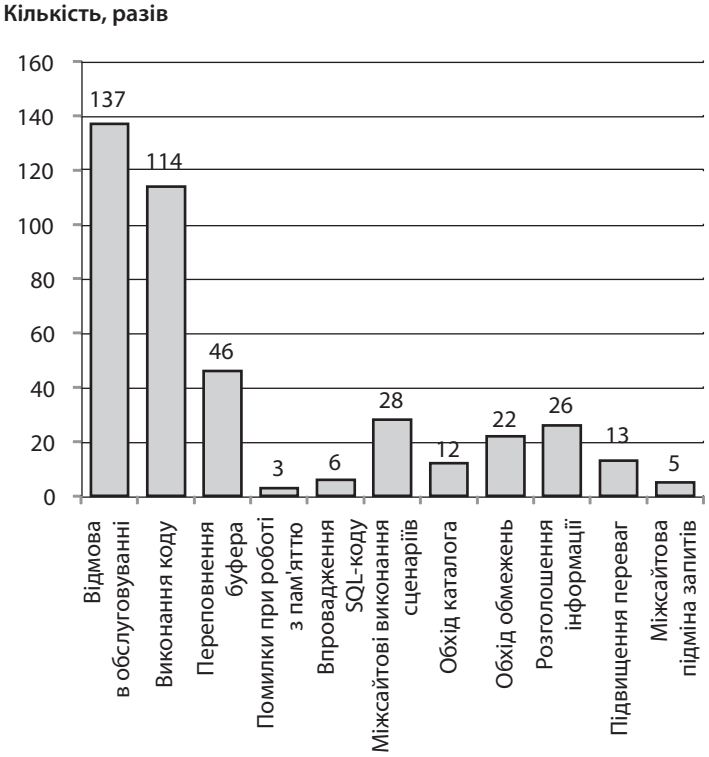


Рис. 2. Розподіл кількості уразливостей за типом [9]

Для проведення дослідження впливу заходів інформаційної безпеки на стан корпоративного середовища було проведено опитування експертів з питань інформаційної безпеки корпоративної економіки в місті Рівне. Метою дослідження було виявлення особливості збирання достовірної інформації та можливих потенційних загроз у сфері інформаційної безпеки в корпорації.

Експертам необхідно було дати оцінку питанням щодо характеристики способів отримання інформації та інформаційної безпеки. Було проведено аналіз цих відповідей і розроблено систему рекомендацій щодо напрямів підвищення безпеки в інформаційній сфері на підприємствах України.

Опитування було проведено серед спеціалістів у галузі економіки, а саме, бухгалтерів, спеціалістів у зовнішньоекономічній діяльності, у менеджменті, маркетингу, а також інших спеціальностей. Питання були пронумеровані залежно від тематики проблеми. Наведемо приклад питань, що були задані респондентам:

1.5. На вашу думку, чи є достовірною інформація, яка міститься в ресурсах Інтернет?

- ○ Абсолютно недостовірна
- ○ Практично недостовірна.
- ○ Частково достовірна.
- ○ Практично достовірна.
- ○ Є найголовнішим ресурсом отримання достовірної інформації.

1.6. Як часто Ви користуєтеся ресурсами Інтернету для збору необхідної інформації?

- ○ Використовую майже завжди.
- ○ Використовую досить часто.
- ○ Рідко використовую.
- ○ Практично не використовую.
- ○ Зовсім не використовую.

Також були задані питання щодо можливості реальних інформаційних загроз українській корпорації:

2.4. На Вашу думку, які можливі реальні загрози інформаційній безпеці України для національних корпорацій:

	Абсолютно неможливо	Практично неможливо	Скоріше неможливо	Скоріше можливо	Можливо
2.4.1. Невикористання науково-технічних досягнень					
2.4.2. Низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін.					
2.4.3. Використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації					
2.4.4. Можливість настання монополізації на ринку інформаційних ресурсів					

Представимо частину дослідження, що використовує інструменти дисперсійного аналізу.

Дисперсійний аналіз – це аналіз мінливості ознаки під впливом будь-яких змінних факторів. В іноземній літературі дисперсійний аналіз часто позначається як ANOVA, що переводиться з англійської як аналіз варіативності. Автором цього методу є Р. А. Фішер [10, с. 224].

Задача дисперсійного аналізу полягає в тому, щоб із загальної варіативності ознаки вичленити варіативність троякого роду:

1) варіативність, обумовлену дією кожної з досліджуваних незалежних змінних;

2) варіативність, обумовлену взаємодією досліджуваних незалежних змінних;

3) випадкову варіативність, обумовлену всіма іншими незалежними змінними.

Варіативність, обумовлена дією досліджуваних змінних та їх взаємодією, співвідноситься з випадковою варіативністю. Показником цього співвідношення є критерій F Фішера (формули (1) – (3)).

$$F_{емпA} = \frac{\text{Варіативність, обумовлена змінною } A}{\text{Випадкова варіативність}}; \quad (1)$$

$$F_{емпB} = \frac{\text{Варіативність, обумовлена змінною } B}{\text{Випадкова варіативність}}; \quad (2)$$

$$F_{емпA,B} = \frac{\text{Варіативність, обумовлена змінними } A \text{ і } B}{\text{Випадкова варіативність}}. \quad (3)$$

Представимо послідовність операцій в однофакторній моделі дисперсійного аналізу для зв'язаних вибірок.

1) Розраховується варіативність ознаки, обумовлена дією досліджуваного фактора:

$$SS_{факт} = \frac{1}{n}\sum T_c^2 - \frac{1}{n}(\sum x_i)^2, \quad (4)$$

де T_c – сума індивідуальних значень по кожній з умов;

c – кількість умов (градацій фактора);

n – кількість випробуваних у кожній групі (в кожній з умов);

N – загальна кількість індивідуальних значень;

x_i – кожне індивідуальне значення.

2) Визначаємо параметр $SS_{досл}$:

$$SS_{досл} = \frac{1}{c}\sum T_n^2 - \frac{1}{N}(\sum x_i)^2. \quad (5)$$

3) Підраховуємо загальну варіативність ознаки:

$$SS_{заг} = \sum x_i^2 - \frac{1}{N}(\sum x_i)^2. \quad (6)$$

4) Розраховуємо варіативність, обумовлену неврахованими факторами, випадкову чи остаточну варіативність:

$$SS_{вип} = SS_{заг} - SS_{факт} - SS_{досл}. \quad (7)$$

5) Розраховується число ступенів свободи:

$$df_{факт} = c - 1; \quad (8)$$

$$df_{досл} = n - 1; \quad (9)$$

$$df_{заг} = N - 1; \quad (10)$$

$$df_{вип} = df_{заг} - df_{факт} - df_{досл}. \quad (11)$$

6) Визначаємо «середній квадрат» – математичне очікування суми квадратів, усереднену величину відповідних *SS*:

$$MS_{факт} = \frac{SS_{факт}}{df_{факт}}; \quad (12)$$

$$MS_{досл} = \frac{SS_{досл}}{df_{досл}}; \quad (13)$$

$$MS_{вип} = \frac{SS_{вип}}{df_{вип}}. \quad (14)$$

7) Підраховуємо значення *F* і визначимо df_1 за чисельником і df_2 за знаменником:

$$F_{факт} = \frac{MS_{факт}}{MS_{вип}}; \quad (15)$$

$$F_{досл} = \frac{MS_{досл}}{MS_{вип}}. \quad (16)$$

8) Визначаємо критичні значення *F* згідно з таблицями.

9) Зіставляємо емпіричні значення *F* з критичними:

$F_{емп} < F_{кр}$ – гіпотеза H_0 приймається;

$F_{емп} \geq F_{кр}$ – гіпотеза H_0 відкидається [10].

За допомогою модуля дисперсійного аналізу ANOVA у програмі Statistica порівняємо середні в групах [11, с. 133]. Визначимо внутрішньогрупові описові статистики і кореляції для залежних змінних у кожній з декількох груп, визначених однією чи більшою кількістю незалежних змінних, що групують. Порівняємо середні та визначимо, в яких саме групах середні відрізняються між собою. Як нульова гіпотеза передбачається, що середні у групах рівні. У *табл. 1* представлені описові статистики для змінних відповідно до пунктів анкети 2.4.2, 2.4.3 (стовпчики таблиці (3) – (8)). Незалежними змінними, що групують, є номер за назвою спеціальності та результати відповіді на пункт анкети 1.6 (стовпчики таблиці (1) – (2)). У стовпцях (3), (6) міститься інформація про значення середніх щодо результатів обробки відповідей на питання згідно з пунктами анкети 2.4.2, 2.4.3 відповідно, у стовпчиках (4), (7) – кількість позитивних відповідей по цих пунктах, у стовпчиках (5), (8) – середньоквадратичне відхилення щодо результатів обробки відповідей на питання згідно з цими пунктами.

Ми бачимо, що найбільше середнє по пункту 2.4.2 для бухгалтерів, які практично не використовують Інтернет. Тобто ці спеціалісти вважають скоріше можливим низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін. у корпораціях України. Водночас бухгалтери, що досить часто використовують Інтернет, загрозу використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації вважають не цілком реальною. Спеціалісти із зовнішньоекономічної діяльності, що використовують Інтернет майже завжди, розглядають низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства як можливу загрозу не повною мірою. Також треба зауважити, що

Таблиця 1

Описові статистики для змінних відповідно до пунктів анкети 2.4.2, 2.4.3

Breakdown Table of Descriptive Statistics (Таблиця з даними) N = 150 (Nomissingdata in dep. var. list)							
Спеціальність	1.6	2.4.2 – Means	2.4.2 – N	2.4.2 – Std. Dev.	2.4.3 – Means	2.4.3 – N	2.4.3 – Std. Dev.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	1	3,333333	9	1,414214	3,666667	9	0,707107
1	2	3,750000	12	1,138180	3,416667	12	1,311372
1	3		0			0	
1	4	4,000000	1	0,000000	2,000000	1	0,000000
2	1	3,600000	40	0,810191	3,825000	40	0,843907
2	2	3,133333	15	0,990430	3,666667	15	0,723747
2	3		0			0	
2	4	4,000000	1	0,000000	3,000000	1	0,000000
3	1	3,433333	30	1,006302	3,300000	30	1,235956
3	2	3,529412	17	0,943242	3,352941	17	0,996317
3	3	4,000000	1	0,000000	5,000000	1	0,000000
3	4		0			0	
4	1	3,666667	3	1,527525	3,333333	3	1,527525
4	2		0			0	
4	3		0			0	
4	4		0			0	
5	1	3,625000	8	1,060660	4,000000	8	0,755929
5	2	3,500000	12	1,000000	3,333333	12	1,154701
5	3		0			0	
5	4	3,000000	1	0,000000	2,000000	1	0,000000
All Groups		3,506667	150	0,974484	3,546667	150	1,027061

більшою мірою вони вважають за таку використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації. Менеджери, які рідко використовують Інтернет, вважають, що низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства загрожує у повній мірі інформаційній безпеці України для національних корпорацій. Щодо використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації, то тут вони висловилися досить однозначно в бік її можливості. Середньо можливою загрозою з боку низького рівня інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства вважають маркетологи, що використовують Інтернет майже завжди. Такою ж вони вважають загрозу, пов'язаною з використанням неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації.

Проведемо процедуру апостеріорного порівняння середніх (*табл. 2*).

Бачимо, що вірогідності на перекресленні усіх стовпчиків і усіх рядків більше, ніж 0,05, що говорить про виконання гіпотези про рівність середніх у групах. Із загального висновку випадають середні по пунктах, де пусті клітинки. Наприклад, для спеціалістів у зовнішньоекономічній діяльності, які рідко використовують Інтернет; для менеджерів, які практично не використовують Інтернет; для маркетологів, що використовують його досить часто, рідко використовують, практично не використовують Інтернет.

Представимо графічно ці висновки за допомогою діаграми розмаху (*рис. 3*), що візуалізує ступінь схожості та відмінності середніх у групах, що аналізуються.

Як можна побачити, для спеціалістів-бухгалтерів, спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності, менеджерів середні приблизно однакові для різного ступеня використання Інтернету, тобто відповіді щодо загрози з боку використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації не відрізняються. Водночас ставлення до цієї проблеми з боку спеціалістів інших спеціальностей інше.

Проведемо кореляційний аналіз по групах бухгалтерів, що відповіли позитивно на питання, чи завжди вони використовують Інтернет для збору необхідної інформації, відповідно для відповідей на питання анкети 2.4.2 та 2.4.3 (*табл. 3*).

З табл. 3 видно, що відповіді бухгалтерів, які майже завжди використовують Інтернет, на запитання анкети щодо реальності загрози інформаційній безпеці в корпораціях України відносно низького рівня інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін. та використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації сла-

Таблиця 2

Вірогідності щодо виконання гіпотези про рівність середніх у групах

LSD Test; Variable: 2.4.2 (Таблиця з даними) Marked differences are significant at p < ,05000																				
Спец. 1.6	**{1} – M = 3,3333**	**{2} – M = 3,7500**	**{3} – M = 0,0000**	**{4} – M = 4,0000**	**{5} – M = 3,6000**	**{6} – M = 3,1333**	**{7} – M = 0,0000**	**{8} – M = 4,0000**	**{9} – M = 3,4333**	**{10} – M = 3,5294**	**{11} – M = 4,0000**	**{12} – M = 0,0000**	**{13} – M = 3,6667**	**{14} – M = 0,0000**	**{15} – M = 0,0000**	**{16} – M = 0,0000**	**{17} – M = 3,6250**	**{18} – M = 3,5000**	**{19} – M = 0,0000**	**{20} – M = 3,0000**
1 1 {1}		0,345		0,527	0,470	0,635		0,527	0,792	0,6347	0,5277		0,6175				0,5489	0,7057		0,7520
1 2 {2}	0,345			0,810	0,648	0,113		0,810	0,355	0,5590	0,8103		0,8973				0,7843	0,5409		0,4719
1 3 {3}																				
1 4 {4}	0,527	0,810			0,693	0,402		1,000	0,577	0,6478	1,0000		0,7730				0,7239	0,6313		0,4802
2 1 {5}	0,470	0,648		0,693		0,125		0,693	0,490	0,8075	0,6930		0,9113				0,9485	0,7614		0,5540
2 2 {6}	0,635	0,113		0,402	0,125			0,402	0,343	0,2650	0,4023		0,4000				0,2629	0,3449		0,8973
2 3 {7}																				
2 4 {8}	0,527	0,810		1,000	0,693	0,401			0,577	0,6478	1,0000		0,7730				0,7239	0,6313		0,4802
3 1 {9}	0,792	0,355		0,577	0,490	0,343		0,577		0,7518	0,5777		0,7003				0,6304	0,8453		0,6702
3 2 {10}	0,634	0,559		0,647	0,807	0,265		0,647	0,751		0,6478		0,8266				0,8237	0,9378		0,6073
3 3 {11}	0,527	0,810		1,000	0,693	0,402		1,000	0,577	0,647			0,7730				0,7239	0,6313		0,4802
3 4 {12}																				
4 1 {13}	0,617	0,897		0,773	0,911	0,400		0,773	0,700	0,8266	0,7730						0,9509	0,7964		0,5642
4 2 {14}																				
4 3 {15}																				
4 4 {16}																				
5 1 {17}	0,548	0,784		0,723	0,948	0,262		0,723	0,630	0,8237	0,7239		0,9509					0,7843		0,5562
5 2 {18}	0,705	0,540		0,631	0,761	0,344		0,631	0,845	0,9378	0,6313		0,7964				0,7843			0,6313
5 3 {19}																				
5 4 {20}	0,752	0,471		0,480	0,554	0,897		0,480	0,670	0,6073	0,4802		0,5642				0,5562	0,6313		

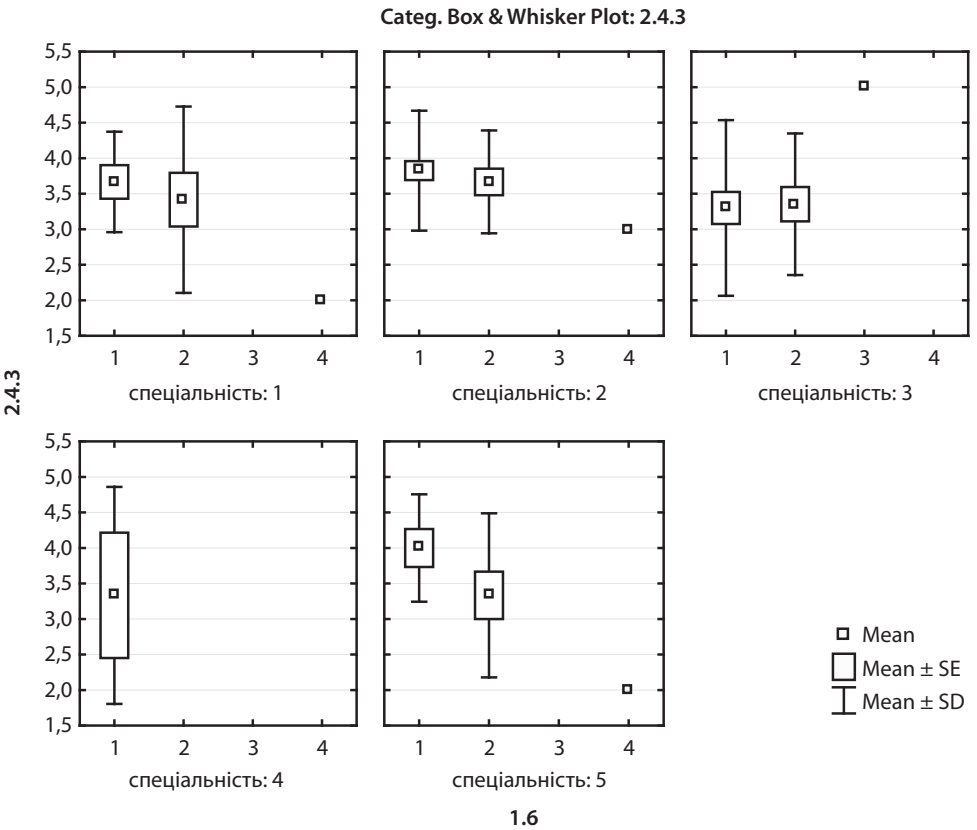


Рис. 3. Діаграма розмаху за пунктом 1.6 анкетування по різних спеціальностях для відповідей на питання 2.4.3 анкети

бо корелюють між собою. Такого ж висновку ми дістаємо для спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності (*табл. 4*). У цьому випадку зв'язок ще менший.

Для економістів-міжнародників, що використовують досить часто Інтернет, по відповідях на ці запитання кореляція висока (*табл. 5*).

Таблиця 3

Внутрішньогрупові кореляції та коваріації при дослідженні відповідей на питання запропонованої анкети бухгалтерів (відповідь на запитання анкети 1.6 – 1)

Within-Group Correlations (Таблиця з даними) Group: спеціальність: 1 1.6:1 Marked correlations are significant at p < ,05000		
	2.4.2	**2.4.3**
2.4.2	1,000000	0,500000
2.4.3	0,500000	1,000000

Таблиця 4

Внутрішньогрупові кореляції та коваріації при дослідженні відповідей на питання запропонованої анкети для спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності (відповідь на запитання анкети 1.6 – 1)

Within-Group Correlations (Таблиця з даними) Group: спеціальність: 2 1.6:1 Marked correlations are significant at p < ,05000		
	2.4.2	**2.4.3**
2.4.2	1,000000	0,045002
2.4.3	0,045002	1,000000

Таблиця 5

Внутрішньогрупові кореляції та коваріації при дослідженні відповідей на питання запропонованої анкети для спеціалістів із зовнішньоекономічної діяльності (відповідь на запитання анкети 1.6 – 2)

Within-Group Correlations (Таблиця з даними) Group: спеціальність: 2 1.6:2 Marked correlations are significant at p < ,05000		
	2.4.2	**2.4.3**
2.4.2	1,000000	0,664309
2.4.3	0,664309	1,000000

Найбільшою є кореляція по відповідях маркетологів, які використовують досить часто Інтернет, на запитання анкети щодо реальності загрози інформаційній безпеці в корпораціях України відносно низького рівня інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін. та використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації (*табл. 6*).

Таблиця 6

Внутрішньогрупові кореляції та коваріації при дослідженні відповідей на питання запропонованої анкети для маркетологів (відповідь на запитання анкети 1.6 – 2)

Within-Group Correlations (Таблиця з даними) Group: спеціальність :3 1.6:2 Marked correlations are significant at p < ,05000		
	2.4.2	**2.4.3**
2.4.2	1,000000	0,786333
2.4.3	0,786333	1,000000

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведено дослідження щодо загроз інформаційній безпеці для українських корпорацій. Структуровано типи загроз. Серед загроз інформаційній безпеці виділено таку загрозу, як уразливість комп'ютерних систем. Цю загрозу розподілено по видах. Проведено дослідження ставлення українців до загроз інформаційній безпеці. Розглянуто, якої шкоди корпоративним інформаційним системам завдають низький рівень інформатизації фінансово-кредитної системи, промисловості, сільського господарства і т. ін. та використання неліцензійного програмного забезпечення для обробки інформації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кормич Б. А. Організаційно-правові основи політики інформаційної безпеки України: автореф. дис. … д-ра юрид. наук: 12.00.07. Харків: НУВС України, 2004. 41 с.

2. Кавун С. В., Пилипенко А. А., Ріпка Д. О. Економічна та інформаційна безпека підприємств у системі консолідованої інформації: навч. посіб. Харків: ХНЕУ, 2013. 362 с.

3. Hansen F., Oleshchuk V. A. Conformance Checking of RBAC Policy and Its Implementation // The First Information Security Practice and Experience Conference. Singapore: LNCS. 2005. Vol. 3439. P. 144–155.

4. Борисов М. А. Особенности защиты персональных данных в трудовых отношениях. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2013. 224 с.

5. Щербаков А. Ю. Современная компьютерная безопасность. Теоретические основы. Практические аспекты. М.: Книжный мир, 2009. 352 с.

6. Sazonets O., Valiullina Z. Evaluation of information security of corporative economics. LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016. 60 p.

7. Уязвимость в Comodo позволяла удаленно захватить компьютер. URL: http://prostotech.com/internet/95-uyazvimost-v-comodo-pozvolyala-udalenno-zahvatit-kompyuter.html

8. Уязвимость в Linux поставила под удар десятки миллионов компьютеров. URL: https://lenta.ru/news/2016/01/20/linuxfail/

9. Популярное сетевое оборудование и статистика уязвимостей // SecurityLab.ru. URL: http: //www.securitylab.ru/analytics/423523.php

10. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. СПб.: Речь, 2006. 350 с.

11. Халафян А. А. Statistica 6. Статистический анализ данных: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ООО «Бином-Пресс», 2010. 528 с.

REFERENCES

Borisov, M. A. *Osobennosti zashchity personalnykh dannykh v trudovykh otnosheniyakh* [Features of personal data protection in labour relations]. Moscow: LIBROKOM, 2013.

Hansen, F., and Oleshchuk, V. A. "Conformance Checking of RBAC Policy and Its Implementation". In *The First Information Security Practice and Experience Conference*. Vol. 3439. 144-155. Singapore: LNCS, 2005.

Kavun, S. V., Pylypenko, A. A., and Ripka, D. O. *Ekonomichna ta informatsiina bezpeka pidpryiemstv u systemi konsolidovanoi informatsii* [Economic and information security of enterprises in the system of consolidated information]. Kharkiv: KhNEU, 2013.

Kormych, B. A. "Orhanizatsiino-pravovi osnovy polityky informatsiinoi bezpeky Ukrainy" [Legal framework the information security policy of Ukraine]. avtoref. dys. … d-ra iuryd. nauk: 12.00.07, 2004.

Khalafian, A. A. *Statistica 6. Statisticheskiy analiz dannykh* [Statistica 6. Statistical analysis of data]. Moscow: Binom-Press, 2010.

"Populiarnoye setevoye oborudovaniye i statistika uyazvimostey" [Popular network equipment and statistics of vulnerabilities]. SecurityLab.ru. http: //www.securitylab.ru/analytics/423523.php

Sazonets, O., and Valiullina, Z. *Evaluation of information security of corporative economics*: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2016.

Sidorenko, E. V. *Metody matematicheskoy obrabotki v psikhologii* [Methods of mathematical processing in psychology]. St. Petersburg: Rech, 2006.

Shcherbakov, A. Yu. *Sovremennaya kompyuternaya bezopasnost. Teoreticheskiye osnovy. Prakticheskiye aspekty* [Modern computer security. The theoretical foundations. Practical aspects]. Moscow: Knizhnyy mir, 2009.

"Uyazvimost v Linux postavila pod udar desyatki millionov kompyuterov" [Vulnerability in Linux jeopardized tens of millions of computers]. https://lenta.ru/news/2016/01/20/linuxfail/

"Uyazvimost v Comodo pozvolyala udalenno zakhvatit kompyuter" [Vulnerability in Comodo was allowed to remotely hijack the computer]. http://prostotech.com/internet/95-uyazvimost-v-comodo-pozvolyala-udalenno-zahvatit-kompyuter.html

УДК 332.145:658.281

МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

© 2016 **КОВАЛЕНКО-МАРЧЕНКОВА Є. В.**

УДК 332.145:658.281

Коваленко-Марченкова Є. В. Методичний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі

Метою статті є дослідження забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, що є сьогодні однією з найбільш значущих галузей національної економіки. Проаналізовані специфічні риси, що характеризують потенціал будівельної галузі, зокрема, конкурентоспроможність потенціалу галузі. Досліджено сутність поняття «забезпечення». Розроблено методичний інструментарій забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, який складається з етапів постановки завдань, опису поточної ситуації, формування забезпечення конкурентоспроможності потенціалу, прийняття і реалізації управлінських рішень та моніторингу результатів забезпечення конкурентоспроможності потенціалу.

Ключові слова: *потенціал галузі, конкурентоспроможність потенціалу, забезпечення конкурентоспроможності потенціалу, будівельна галузь, національне господарство.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Коваленко-Марченкова Євгенія Вікторівна *– аспірантка кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства, Придніпровська державна академія будівництва і архітектури (вул. Чернишевського, 24а, Дніпро, 49600, Україна)*

E-mail: *EVKovalenko@i.ua*

УДК 332.145:658.281

Коваленко-Марченкова Е. В. Методический инструментарий обеспечения конкурентоспособности потенциала строительной отрасли

Целью статьи является исследование обеспечения конкурентоспособности потенциала строительной отрасли, которая является сегодня одной из наиболее значимых отраслей национальной экономики. Проанализированы специфические черты, характеризующие потенциал строительной отрасли и, в частности, конкурентоспособность потенциала отрасли. Исследована сущность понятия «обеспечение». Разработан методический инструментарий обеспечения конкурентоспособности потенциала строительной отрасли, который состоит из этапов постановки задач, описания текущей ситуации, формирования обеспечения конкурентоспособности потенциала, принятия и реализации управленческих решений и мониторинга результатов обеспечения конкурентоспособности потенциала.

Ключевые слова: *потенциал отрасли, конкурентоспособность потенциала, обеспечение конкурентоспособности потенциала, строительная отрасль, национальное хозяйство.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Коваленко-Марченкова Евгения Викторовна *– аспирантка кафедры учета, экономики и управления персоналом, Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры (ул. Чернышевского, 24а, Днепр, 49600, Украина)*

E-mail: *EVKovalenko@i.ua*

UDC 332.145:658.281

Kovalenko-Marchenkova Ye. V. The Methodical Instrumentarium for Ensuring the Competitiveness of Potential of the Construction Industry Sector

The article is aimed at studying the competitiveness of potential of the construction industry sector, which is nowadays one of the most important sectors of the national economy. The specific features characterizing potential of the construction industry and, in particular, the competitiveness of potential of the sector, have been analyzed. The essence of the concept of «ensuring» has been researched. The methodical instrumentarium for ensuring the competitiveness of potential of the construction industry has been developed, which consists of the stages of setting goals, a description of the current situation, the formation of competitiveness of potential, making and implementation of managerial decisions, and monitoring results of ensuring the competitiveness of potential.

Keywords: *potential of industry sector, competitiveness of potential, ensuring the competitiveness of potential, construction industry sector, national economy.*

Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Kovalenko-Marchenkova Yevheniia V. *– Postgraduate Student, Department of Accounting, Economics and Personnel Management Company, Prydniprovska State Academy of Civil Engineering and Architecture (24a Chernyshevskoho Str., Dnipro, 49600, Ukraine)*

E-mail: *EVKovalenko@i.ua*

Підвищена увага до проблеми конкурентоспроможності потенціалу окремих галузей економіки України викликана об'єктивними процесами та явищами, що мають місце не лише в національній економіці та суспільстві, але й у світовому господарстві та в міжнародних відносинах. Важливість забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузей економіки посилюється у зв'язку з тим, що конкурентоспроможність галузей національної економіки є запорукою її конкурентоспроможності в цілому. Однією з найбільш значимих галузей національної економіки України на сучасному етапі є будівельна галузь, адже саме вона покликана відіграти роль своєрідного локомотива розвитку економіки країни. Саме з огляду на це, забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі України є пріоритетним завданням на сучасному етапі розвитку національного господарства країни.

Проблематикою вивчення особливостей потенціалу будівельної галузі в різні часи займалося багато вчених, серед яких науковці Т. Бабан, К. Кузнєцова, О. Лугова, П. Краснокутська. Особливості конкурентоспроможності потенціалу надають А. Кваско, Л. Чумак, А. Тищенко. Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу вивчається в роботах О. Загорної, В. Хомякова, Т. Вяткіної, П. Вяткіна та Л. Піддубної. Але недослідженим залишається питання розробки методичного інструментарію забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Серед науковців, які займалися проблематикою вивчення особливостей потенціалу будівельної галузі, –

Т. Бабан, К. Кузнєцову, О. Лугову, П. Краснокутську. Особливості конкурентоспроможності потенціалу надають А. Кваско, Л. Чумак, А. Тіщенко. Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу вивчається в роботах О. Загорної, В. Хомякова, Т. Вяткіної, П. Вяткіна та Л. Піддубної. Але недослідженим залишається питання розробки методичного інструментарію забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Метою роботи є розробка методичного інструментарію забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є неможливим без урахування її особливостей – специфічних рис, що характеризують потенціал будівельної галузі та його конкурентоспроможність (*табл. 1*).

Таблиця 1

Особливості будівельної галузі щодо формування її потенціалу та його конкурентоспроможності

Особливості будівельної галузі з точки зору формування її потенціалу	Особливості будівельної галузі з точки зору її конкурентоспроможності
– Ускладнення розрахунків необхідного чисельного та професійного складу робочих через нестійкість співвідношення будівельно-монтажних робіт за їх складністю та видами протягом тривалого часу; – невисока оплата низькокваліфікованих працівників та високі вимоги до рівня оплати з боку висококваліфікованих кадрів; – повільне впровадження інноваційних технологій та матеріалів; – фізичне та моральне спрацювання основних засобів у будівництві; – витрати на створення тимчасових конструкцій та споруд, прокладання інженерних комунікацій ще до початку процесу будівництва; – можливість перегляду раніше прийнятих рішень у зв'язку з появою нових технологій; – висока питома вага матеріальних витрат; – необхідність здійснення складних техніко-економічних розрахунків; – високий рівень збиткових підприємств у галузі; – низький рівень інвестування в галузі; – залежність від розвитку суміжних галузей [2; 7; 8]	– Висока питома вага трансакційних витрат; – вплив на якість та тривалість будівельного процесу природно-кліматичних умов; – нестабільність платоспроможності замовників, порушення термінів розрахунків за будівельну продукцію; – недосконалість системи державного регулювання; – нерозвинуте післяпродажне обслуговування; – недостатній розвиток аутсорсингових послуг; – зменшення рівня конкуренції для великих і середніх та підвищення його для малих підприємств; – недосконала система конкурсних торгів (тендерів) для отримання контрактів; – індивідуальне формування ціни на кожний з об'єктів будівництва; – нестабільність платоспроможного попиту населення; – надмірна бюрократизація при реалізації інвестиційних проектів, корупція; – характер взаємовідносин між забудовником і замовником (робота за контрактом); – тенденція підвищення ролі нецінових форм конкуренції на будівельному ринку; – тісний зв'язок розвитку будівельної галузі з процесами інвестування; – пересувний характер робіт при нерухомості готової продукції; – індивідуальний характер кожного будівельного об'єкта [10]

Перш ніж сформувати уявлення про забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, слід дослідити сутність поняття «забезпечення».

Поняття «забезпечення» походить від дієслова «забезпечувати», що означає задовольняти потреби в чому-небудь; створювати надійні умови для здійснення чогось, гарантувати кому-небудь щось. З огляду на це, термін «забезпечення» може означати рівень достатності будь-чого.

Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузі сучасної економіки засновується на підвищенні ефективності її функціонування та розвитку, що вимагає синхронізації зусиль держави та ринкових суб'єктів [3].

Для підвищення конкурентних переваг галузей необхідна участь держави. Сприяння держави має не лише допомогти в забезпеченні конкурентоспроможності галузей економіки, але й зміцнити їхній потенціал.

При цьому, мають враховуватися формальні та неформальні інституційні умови формування конкурентоспроможності потенціалу галузей економіки. Варто зазначити, що не існує універсальних інституційних умов забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузі, проте окремі фактори, за їх адекватної оцінки, можуть стати запорукою підвищення конкурентоспроможності потенціалу різних галузей економіки.

На нашу думку, забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі пов'язано з використанням відповідного методичного інструментарію (ряду методів, заходів, інструментів з урахуванням відповідних критеріїв).

Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є необхідною складовою для її розвитку в умовах динамічних змін, які є характерними для сучасної економіки. Від унікальних особливостей складових потенціалу будівельної галузі та від уміння управляти ними залежить можливість утримання та підтримка конкурентних переваг будівельних підприємств, які, своєю чергою, забезпечують підвищення конкурентоспроможності галузі.

Процес забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі представляє собою специфічну багатофункціональну та багатокомпонентну систему, в якій необхідно комплексне функціонування всіх елементів даного процесу від постановки завдань до моніторингу результатів забезпечення. Відсутність або неефективність будь-якої ланки порушить послідовність і призведе до виникнення дисонансу в забезпеченні конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Методичний підхід до забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі представлено на *рис. 1*.

Процес забезпечення конкурентоспроможності потенціалу розпочинається з постановки, визначення ключових завдань, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. Такими ключовими завданнями є вдосконалення формування потенціалу будівельної галузі та підвищення ефективності використання сформованого потенціалу з метою виявлення резервів та використання її сформованого, але нереалізованого потенціалу [6].

На другому етапі має здійснюватися опис поточної ситуації та виявлення проблеми. Перш за все, в рамках цього етапу має здійснюватися оцінка стану середовища функціонування будівельної галузі, а також аналіз складових потенціалу будівельної галузі та його використання.

Оцінка стану середовища функціонування будівельної галузі полягає у визначенні стану розвитку економіки в цій галузі та чинників, що впливають на її функціонування, передбачає добір, аналіз та оцінку внутрішніх і зовнішніх економічних, політичних, соціальних, природних та інших умов і чинників, які впливають на його місце та роль в національній економіці [1].

Результати аналізу складових потенціалу будівельної галузі мають стати підґрунтям для оцінювання конкурентоспроможності її потенціалу. При цьому, здійснення об'єктивної оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі потребує вибору відповідних критеріїв. На нашу думку, такими критеріями мають бути ступінь реалізації потенціалу та ефективність використання потенціалу.

На основі критерію «ступінь реалізації потенціалу» пропонуємо здійснювати оцінку формування потенціалу будівельної галузі за його складовими – природним, ресурсним, інвестиційним, науково-технічним, інфраструктурним та інтелектуальним потенціалом.

Щодо критерію ефективності використання потенціалу, то на його основі має здійснюватися оцінка використання складових потенціалу будівельної галузі.

На основі результатів оцінки формування та використання складових потенціалу будівельної галузі пропонується здійснювати узагальнюючи оцінки формування та використання потенціалу, на основі яких має виконуватися інтегральна оцінка конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі. Після цього необхідно здійснити оцінку факторів конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі [12].

Третій етап – формування забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельних підприємств. Він включає вибір критеріїв забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі та структуризацію забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузі.

Критеріями забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є зміна умов формування потенціалу та зміна рівня використання її потенціалу [5].

Структурування забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі передбачає виділення трьох взаємопов'язаних блоків забезпечення. Першим з них є блок забезпечення за критеріями, який передбачає встановлення критеріїв забезпечення формування потенціалу та забезпечення використання потенціалу з послідовним їх трансформуванням в оціночні показники. Відповідність цим критеріям передбачає визначення необхідного організаційно-інформаційного, фінансового, матеріально-технічного забезпечення та забезпечення трудовими ресурсами, які можна об'єднати в блок забезпечення за напрямами.

Третім є блок забезпечення за складовими потенціалу, який передбачає виконання таких функцій забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі:

- *планування* (передбачає постановку цілей та завдань, визначення стратегії розвитку потенціалу будівельної галузі, прогнозування потреб у ресурсах, розробку заходів щодо приведення потенціалу галузі у відповідність обраній конкурентній стратегії тощо);
- *організація* (розробка напрямів досягнення цілей, визначення завдань та виконавців, відповідальних за їх виконання, визначення термінів їх виконання тощо);
- *мотивація* (розробка системи стимулювання за повноцінне формування та використання потенціалу галузі);
- *аналіз* (аналіз рівня конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, його змін під дією факторів, що впливають на конкурентоспроможність, причин відхилення досягнутого рівня конкурентоспроможності від попереднього рівня);
- *контроль* (контроль за виконанням завдань та розробка форм звітності щодо забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі) [4].

Наступним етапом є розробка методичної бази забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, яка передбачає вибір методів та інструментів.

Забезпечити конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі можна із застосуванням методів регулювання, які є способами впливу на формування та використання потенціалу будівельної галузі та її суб'єктів з метою підвищення конкурентоспроможності їхнього потенціалу [11].

Оскільки забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є багаторівневим і складним процесом, а існуючі методи доволі різноманітні, то існує необхідність їх детального аналізу та узагальнення.

З огляду на предмет нашого дослідження, слід розглянути класифікацію методів регулювання з метою забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузі за такими ознаками:

1) за напрямом впливу на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу;

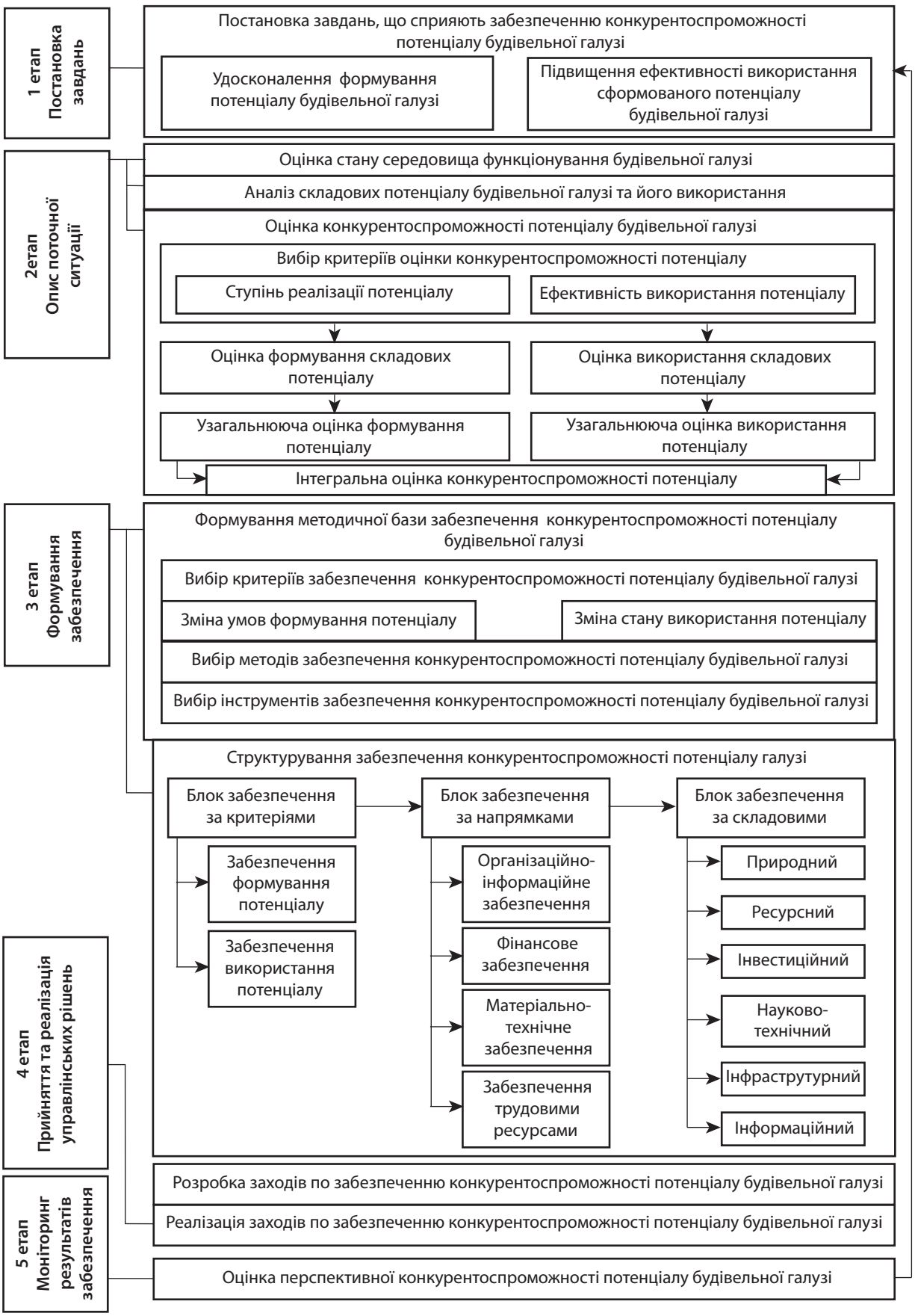


Рис. 1. Методичний підхід до забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі

2) за формою впливу на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу;

3) за характером впливу на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу.

За *напрямом впливу* на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу можна виділити методи прямого впливу, які безпосередньо впливають на забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі, та методи непрямого виливу, що створюють умови для впливу на неї.

За *формою впливу* на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу виділяють кількісні та якісні методи.

За *характером впливу* на конкурентоспроможність будівельної галузі та формування і використання її потенціалу виділяють економічні методи (зумовлені різноманітними економічними чинниками: економічні плани та економічні стимули); технологічні (зумовлені технологією процесів у будівельній галузі); соціально-психологічні (сукупність специфічних способів виливу на міжособистісні стосунки і зв'язки, соціальні процеси) та адміністративні (охоплюють такі способи впливу, як організаційні, розпорядчі та дисциплінарні). Деякі автори виділяють також організаційні та правові методи регулювання.

При цьому необхідно чітко визначити умови державного втручання в економіку будівельної галузі, а також забезпечити застосування сучасних методів державного регулювання.

Щодо інструментів забезпечення, ними можуть виступати як інструменти прямого втручання (державні контракти та замовлення, субсидії, субвенції, дотації, ліцензування, прямі витрати, стандартизація), так і інструменти опосередкованого впливу (ставки податків, облікова ставка, митні тарифи, норми амортизації, укази, розпорядження, ліцензування, валютний курс, контроль за дотриманням законів і правил, санкції тощо).

Четвертий етап забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі передбачає прийняття та реалізацію управлінських рішень. У цьому зв'язку держава повинна здійснити комплекс заходів, насамперед щодо забезпечення підвищення конкурентоспроможності галузі. Причому зазначені заходи мають охопити всі сфери економіки будівельної галузі.

До цих заходів належать здійснення активної структурної та соціальної політики, посилення активності держави в інвестиційній, фінансовій, кредитно-грошової та зовнішньоекономічній сферах, продовження інституціональних перетворень [9].

Заходи забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі мають включати:

- формування та реалізацію державної політики забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі;
- адаптацію законодавства України до міжнародних норм у сфері забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі;
- запровадження експертизи законодавства та проектів нормативно-правових актів, які стосуються регулювання процесів забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі;
- підтримку громадських ініціатив, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі;
- запровадження концепції забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі в системі державного управління;
- здійснення контролю за процесом забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі;
- створення умов для підвищення рівня конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Крім того, на даному етапі має здійснюватися реалізація розроблених заходів, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність потенціалу будівельної галузі.

Останнім етапом є моніторинг результатів забезпечення, який передбачає здійснення оцінки перспективної конкурентоспроможності потенціалу будівельних підприємств з урахуванням реалізованих заходів.

ВИСНОВКИ

На нашу думку, забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі – це послідовність злагоджених дій, реалізація яких направлена на створення та утримання конкурентних переваг будівельної галузі шляхом впливу органів державної влади, місцевого самоврядування, населення тощо на процес розвитку потенціалу будівельної галузі, що пов'язано з використанням ряду методів, заходів, інструментів з урахуванням відповідних критеріїв. Забезпечення конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі є необхідною складовою для ефективного функціонування галузі в умовах динамічних змін, які є характерними для сучасної економіки. Від унікальних особливостей складових потенціалу будівельної галузі та від уміння управляти ними залежить можливість утримання та підтримка конкурентних переваг будівельних підприємств, які, своєю чергою, забезпечують розвиток будівельної галузі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрушків Б., Бицюра Л. Аналітичні аспекти маркетингового потенціалу в теорії конкурентоспроможності підприємства. Соціально-економічні проблеми і держава. 2011. Вип. 1 (4). URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/ 2011/11abmtkp.pdf

2. Бабан Т. О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. Сер.: Економічні науки. 2012. Вип. 127. С. 17–25.

3. Большой экономический словарь/под ред. А. Н. Азриэляна. М.: Фонд «Правовая культура», 1994. 528 с.

4. Управління потенціалом підприємства: навч. посіб./ І. З. Должанський, Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.

5. Кваско А. В. Формування конкурентоспроможного потенціалу підприємства. *Інтелект XXI*. 2013. № 1/2. С. 114–121.

6. Краснокутська П. Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії. *Вісник КНТЕУ*. 2008. № 5. С. 54–64.

7. Кузнєцова К. О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу. *Економічний вісник Національного технічного університету України «КПІ»*: 2013. Вип. 10. С. 219–223.

8. Лугова О. І. Дослідження сутності та значення категорії «потенціал». *Науковий вісник ДНАУ*. 2010. № 15. С. 24–33.

9. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 368 с.

10. Тищенко А. Н., Хаустова В. Е., Беляев А. С. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий с учетом их специфики. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 185–190.

11. Хомяков В. І., Вяткіна Т. Г., Вяткін П. С. Формування конкурентоспроможності підприємницького потенціалу підприємств (теоретичні аспекти). *Прометей*: регіон. зб. наук. пр. з екон. 2006. № 1. С. 163–166.

12. Чумак Л. Ф. Фактори впливу на формування конкурентоспроможного потенціалу підприємств. *Экономика и управление*. 2013. № 1. С. 62–69.

Науковий керівник – Верхоглядова Н. І., доктор економічних наук, професор кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» (Дніпро)

REFERENCES

Andrushkiv, B., and Bytsiura, L. "Analitychni aspekty marketynhovoho potentsialu v teorii konkurentospromozhnosti pidpryiemstva" [Analytical aspects of the marketing potential in the theory of competitiveness of enterprises]. Sotsialno-ekonomichni problemy i derzhava. http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmtkp.pdf

Baban, T. O. "Zastosuvannia katehorii «potentsial» u suchasnykh ekonomichnykh doslidzhenniakh" [The application of the category "potential" in modern economic research]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva*. Seriia: Ekonomichni nauky, no. 127 (2012): 17-25.

Bolshoy ekonomicheskiy slovar [Big economic dictionary]. Moscow: Fond «Pravovaya kultura», 1994.

Chumak, L. F. "Faktory vplyvu na formuvannia konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryiemstv" [Factors of influence upon formation of competitive capacity of enterprises]. *Ekonomika i upravleniye*, no. 1 (2013): 62-69.

Dolzhanskyi, I. Z. et al. *Upravlinnia potentsialom pidpryiemstva* [Management of potential of enterprise]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Krasnokutska, P. E. "Definitsiia poniattia «potentsial pidpryiemstva» v konteksti rozvytku mikroekonomichnoi teorii" [The definition of the term "potential" in the context of development microeconomic theory]. *Visnyk KNTEU*, no. 5 (2008): 54-64.

Kuznietsova, K. O. "Konkurentospromozhnist pidpryiemstva na osnovi resursnoho potentsialu" [The competitiveness of enterprises based on resource potential]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «KPI»*, no. 10 (2013): 219-223.

Khomiakov, V. I., Viatkina, T. H., and Viatkin, P. S. "Formuvannia konkurentospromozhnosti pidpryiemnytskoho potentsialu pidpryiemstv (teoretychni aspekty)" [The formation of the competitiveness of business enterprises potential (theoretical aspects)]. *Prometei*, no. 1 (2006): 163-166.

Kvasko, A. V. "Formuvannia konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryiemstva" [The formation of competitive potential of the enterprise]. *Intelekt XXI*, no. 1/2 (2013): 114-121.

Luhova, O. I. "Doslidzhennia sutnosti ta znachennia katehorii «potentsial»" [The study of the nature and value of the category "potential"]. *Naukovyi visnyk DNAU*, no. 15 (2010): 24-33.

Piddubna, L. I. *Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizm rehuliuvannia ta upravlinnia* [The competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and control]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Tishchenko, A. N., Khaustova, V. E., and Belyayev, A. S. "Otsenka konkurentosposobnosti stroitelnykh predpriyatiy s uchetom ikh spetsifiki" [Assessment of competitiveness of construction companies with consideration of their specifics]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 185-190.

УДК 504.064

ЗНАЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ

© 2016 САЗОНЕЦЬ І. Л., ПРИТУЛА М. Ю.

УДК 504.064

Сазонець І. Л., Притула М. Ю. Значення екологічної відповідальності діяльності корпорацій

Проведене узагальнення теоретичних положень свідчить про те, що об'єктивна необхідність розвитку екологічної складової теорії корпоративної соціальної відповідальності зумовлена низьким рівнем екологічної свідомості суспільства, глибокою екологічною кризою держави, а також процесами інтеграції в систему міжнародних відносин, що вимагають постановки жорстких вимог до екологічної безпеки виробництва та його впливу на навколишнє природне середовище. Доведено, що реалізація цієї складової на рівні підприємства передбачає впровадження системи екологічної відповідальності. Визначено сутність екологічної відповідальності підприємства за трьома критеріями: дотримання екологічних зобов'язань, енергетичний і сировинний менеджмент та ефективне залучення стейкхолдерів. Систематизовано концептуальні засади впровадження системи екологічної відповідальності на підприємстві. Визначено сукупність принципів та методів реалізації даної системи, що передбачають застосування сукупності організаційно-правових та економічних інструментів. Деталізовано економічні, соціальні та екологічні мотиви та результати впровадження екологічної відповідальності на підприємстві.

Ключові слова: *економічні інструменти, екологічна відповідальність, ресурсозбереження, стейкхолдери, корпорація.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *14.*

Сазонець Ігор Леонідович – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри державного управління, документознавства та інформаційної діяльності, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)*
E-mail: *suvoroff09@mail.ru*

Притула Мар'яна Юріївна – *асистент, кафедра фінансів та економіки природокористування, Національний університет водного господарства та природокористування (вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна)*
E-mail: *marjanochka-pr@mail.ru*

УДК 504.064

Сазонец И. Л., Притула М. Ю. Значение экологической ответственности деятельности корпораций

Проведенное обобщение теоретических положений свидетельствует о том, что объективная необходимость развития экологической составляющей теории корпоративной социальной ответственности обусловлена низким уровнем экологического сознания общества, глубоким экологическим кризисом государства, а также процессами интеграции в систему международных отношений, требующих постановки жестких требований к экологической безопасности производства и его воздействию на окружающую среду. Доказано, что реализация этой составляющей на уровне предприятия предусматривает внедрение системы экологической ответственности. Определена сущность экологической ответственности предприятия на основе трех критериев: соблюдение экологических обязательств, энергетический и сырьевой менеджмент и эффективное привлечение стейкхолдеров. Систематизированы концептуальные основы внедрения системы экологической ответственности на предприятии. Определена совокупность принципов и методов реализации данной системы, предусматривающих применение совокупности организационно-правовых и экономических инструментов. Детализированы экономические, социальные и экологические мотивы и результаты внедрения экологической ответственности на предприятии.

Ключевые слова: *экономические инструменты, экологическая ответственность, ресурсосбережение, стейкхолдеры, корпорация.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *14.*

Сазонец Игорь Леонидович – *доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой государственного управления, документоведения и информационной деятельности, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)*
E-mail: *suvoroff09@mail.ru*

Притула Марьяна Юрьевна – *ассистент, кафедра финансов и экономики природопользования, Национальный университет водного хозяйства и природопользования (ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина)*
E-mail: *marjanochka-pr@mail.ru*

UDC 504.064

Sazonets I. L., Prytula M. Yu. Significance of the Environmental Responsibility of Corporations

The carried out generalization of theoretical provisions has been indicative of the fact that the objective need for development of the environmental component of the theory of corporate social responsibility is stipulated by the low level of ecological consciousness of society, a deep environmental crisis of the State, as well as processes of integration into the system of international relations, which requires setting the stringent requirements for ecological safety of production and its impact on the environment. It has been proven that implementing this component provides at the enterprise level provides for introduction of the system of environmental liability. Essence of the environmental responsibility of enterprise has been defined on the basis of three criteria: compliance with environmental obligations, energy and raw materials management, and the efficient involvement of stakeholders. To conceptual foundations of the implementation of a system of environmental liability at enterprise have been systematized. The totality of principles and methods for implementation of this system has been determined, involving the aggregate application of organizational-legal and economic tools. The economic, social and environmental reasons together with the results of environmental responsibility at enterprise have been detalized.

Keywords: *economic tools, environmental responsibility, resource-saving, stakeholders, corporation.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *14.*

Sazonets Igor L. – *D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Public Administration, Documentation and Information Activities, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)*
E-mail: *suvoroff09@mail.ru*

Prytula Mariana Yu. – *Assistant, Department of Finance and Environmental Economics, National University of Water Management and Natural Resources Use (11 Soborna Str., Rivne, 33028, Ukraine)*
E-mail: *marjanochka-pr@mail.ru*

Як свідчить зарубіжний досвід останніх десятиліть, кращі результати в забезпеченні сталого економічного зростання досягають країни, яким вдається поєднати економічну ефективність із соціальною результативністю через налагодження економічних механізмів та оптимізацію діяльності соціальних інститутів, що виступають як спосіб узгодження інтересів і цілей взаємодіючих у процесі економічної діяльності суб'єктів [1].

Відсутність належного зв'язку між економічною ефективністю, екологічною безпекою та соціальною справедливістю, невирішеність соціальних та екологічних проблем, незрілість інститутів громадянського суспільства та держави не дозволяють правильно та раціонально використовувати потенціал України, гальмують її економічний розвиток. Тому *метою* статті є аналіз значення екологічної відповідальності діяльності підприємств та її впливу на сталий розвиток держави та суспільства в цілому.

Перехід до сталого розвитку вимагає значних змін в економічній та соціальній сферах у розрізі зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Говорячи про виробничу діяльність, не можна відкидати питання екологічної відповідальності бізнесу (далі – ЕВП) [2].

На сьогоднішній день немає єдиної думки щодо визначення сутності ЕВП. Н. В. Пахомова, А. Ендрес, К. Ріхтер виокремлюють три підходи до визначення сутності екологічної відповідальності: неокласичний, інтегрований економіко-етичний та радикально екологічний. *Неокласичний підхід* передбачає оцінку дій компанії в розрізі їх впливу на економічну ефективність та суспільний добробут. *Інтегрований економіко-етичний підхід* передбачає врахування етичних факторів при прийнятті управлінських рішень. *Радикально екологічний підхід* має різні форми прояву: екофемінізм, соціальна екологія, захист прав тварин, теорія екологічних співтовариств тощо [3].

Під екологічною відповідальністю бізнесу розуміють дії, які приносять користь навколишньому середовищу (або зменшують негативний вплив бізнесу на навколишнє середовище) і виходять за рамки того, що компанії зобов'язані робити за законом [4]. Екологічна відповідальність бізнесу включає зобов'язання осіб, що приймають рішення, запроваджувати дії, спрямовані на захист і поліпшення стану навколишнього середовища в цілому, і які також відповідають їх власним інтересам [5].

Більшість фірм наразі розглядає екологічну відповідальність бізнесу як законні та добровільні види діяльності, які можуть збільшити конкурентоспроможність фірми і закріпити її репутацію під впливом різних соціальних та економічних агентів (стейкхолдерів). Під стейкхолдерами розуміємо групу людей або індивідів, які можуть впливати на роботу організації та відчувають вплив від діяльності фірми [6].

Виокремлюють внутрішніх та зовнішніх стосовно фірми стейкхолдерів екологічної відповідальності бізнесу. До внутрішніх належать акціонери та працівники. Серед зовнішніх виділяють постачальників/бізнес-партнерів, споживачів, державу, громаду, неурядові організації, медіа та міжнародні організації [7].

Згідно з теорією стейкхолдерів, оскільки всі зацікавлені сторони є законними партнерами в бізнесі, бізнес-фірма повинна враховувати вплив своїх дій на всі групи зацікавлених сторін. Розглядаючи планету як кінцеву зацікавлену сторону – стейкхолдера – в рамках цієї концепції, бізнес має нести відповідальність за шкоду, нанесену навколишньому середовищу. Застосування теорії стейкхолдерів до концепції екологічної відповідальності бізнесу включає визнання стейкхолдерами злободенності екологічних проблем, яке трансформується в стратегічні дії з метою поліпшення екологічної політики фірми, а також можливість інтеграції різних зацікавлених сторін [8].

Так, на шляху до сталого розвитку екологічна відповідальність повинна бути не просто атрибутом, що забезпечує відповідний імідж на міжнародній арені або вітчизняному ринку та прихильність споживачів, додаткові конкурентні переваги, популярність, а стати життєвою філософією для всіх людей, країн, урядів, корпорацій та компаній [9].

Одним з найпоширеніших підходів до визначення екологічно відповідальної компанії є підхід, в основі якого лежать три критерії: дотримання екологічних зобов'язань, енергетичний та сировинний менеджмент, ефективне залучення стейкхолдерів (*табл. 1*) [10].

Таблиця 1

Критерії визначення екологічно відповідальної компанії

Дотримання екологічних зобов'язань	– Корпоративне бачення компанії повністю відповідає концепції сталого розвитку; – захист і відновлення природного середовища визначені стратегічними пріоритетами; – усвідомлюється, що економічна система функціонує в рамках екосистеми, яка є обмеженою; – діяльність відповідає вимогам екологічного законодавства; – відповідальність за шкоду, завдану довкіллю; – корпоративна культура заснована на екологічних цінностях
Енергетичний та сировинний менеджмент	– Ефективне використання природних ресурсів; – створення та використання відновлюваної енергії та матеріалів; – системне мислення; – мінімізація викидів вуглекислого газу; – аналіз екологічних досягнень та пошук нових екологічних рішень; – аналіз екологічних витрат і переваг
Ефективне залучення стейкхолдерів	– Інформування громадськості про екологічні наслідки своєї діяльності; – відповідальність перед стейкхолдерами за діяльність; – компанія враховує думки та побажання стейкхолдерів; – діяльність компанії є прозорою; – звіти про вплив на оточуюче середовище

Високі стандарти природоохоронної діяльності потребують значних фінансових затрат, проте зростає число корпорацій, які прагнуть дотримуватися даних стандартів у своїй діяльності, оскільки екологічно відповідальна поведінка є економічно виправданою в довгостроковому періоді.

На сьогодні корпоративна соціальна відповідальність, і екологічна відповідальність бізнесу зокрема, мають певне значення, проте, на жаль, вони не є визначальними аспектами бізнес-стратегій. Зокрема, це стосується наших вітчизняних підприємств.

Основною причиною нинішньої ситуації в нашій державі є те, що сьогодні в Україні ми маємо неефективний, застарілий еколого-економічний виробничий потенціал, недостатню правову базу щодо охорони природи, недосконалу систему управління, недостатньою мірою функціонуючі економічні стимули раціоналізації природокористування [11].

Основною метою сучасної політики держави є, як відомо, забезпечення рівності трьох складових її розвитку – економічної, екологічної та соціальної, що зумовлює орієнтування на пріоритети сталого господарювання, врахування екологічних наслідків під час прийняття економічних рішень [12]. Вважається, що інструментом реалізації концепції сталого розвитку є соціальна відповідальність бізнесу, одним з напрямків якої є екологічна відповідальність.

Концептуальні засади впровадження екологічної відповідальності на підприємстві наведено на *рис. 1*. Відмітимо, що основні принципи екологічної відповідальності підприємства повинні полягати в такому:

1. Забезпечення екологічної безпеки продукції та технологічних процесів її виробництва повинно будуватися на підставі вітчизняних законів і стандартів, міжнародних екологічних нормативів і вимог, власних стандартів і нормативних документів підприємства і вимог споживача (*принцип законності*).

2. Ставлення до питань охорони навколишнього природнього середовища як до постійної системи управління господарською діяльністю (*принцип системності*).

3. Ретельний облік і класифікація джерел впливу на навколишнє середовище складу й обсягу твердих і рідких відходів, викидів в атмосферу є необхідною умовою для вдосконалення природоохоронної діяльності підприємства, планування та реалізації програм і рішень, спрямованих на підвищення якості навколишнього середовища та екологічної безпеки продукції (*принцип структурності*).

4. Застосування сучасних технологій, нових наукових розробок, знань і досвіду персоналу для ефективнішого використання людської праці, енергетичних і сировинних ресурсів, скорочення рівня відходів виробництва і споживання при розробці й виготовленні продукції (*принцип інноваційності*).

5. Кожен проект на нове будівництво, розширення, технічне переозброєння не має бути допущений до реалізації без позитивного висновку державної екологічної експертизи (*принцип контролю*).

6. Навчати персонал підприємства роботі в системі охорони навколишнього природнього середовища. Регулярно проводити перенавчання. Безперервно вдосконалювати систему екологічного управління, постійно знижувати вплив на навколишнє середовище. Послідовно розвивати систему власних екологічних стандартів підприємства. Регулярно узагальнювати і поширювати досвід екологічної діяльності (*принцип удосконалення*).

7. Створювати умови для відкритої демонстрації екологічної відповідальності підприємства будь-яким зацікавленим сторонам (*принцип прозорості*).

8. Підприємства повинні разом з місцевими органами влади, інститутами громадянського суспільства брати участь в розробці та реалізації проектів з охорони навколишнього природнього середовища, сприяти навчанню за програмами здорового способу життя (*принцип узгодженості та взаємовигоди*).

Організаційно-правові методи реалізації екологічної відповідальності підприємств включають:

- забезпечення більш сприятливих правових, фінансових, податкових та організаційних умов для розвитку екологічно відповідального бізнесу в українському суспільстві;
- унормування механізмів стимулювання добровільних ініціатив суб'єктів господарювання, що запроваджують політику соціальної та екологічної відповідальності та реалізують соціально важливі програми;
- забезпечення державної підтримки проведення публічних заходів з питань упровадження та результативності екологічної відповідальності бізнесу;
- широке залучення засобів масової інформації, громадських організацій та академічних кіл до формування і запровадження механізмів стимулювання соціальної та екологічної відповідальності;
- сприяння проведенню місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування просвітницьких заходів з поширення інформації про соціально та екологічно відповідальний бізнес, обміну досвідом і позитивними практиками у цій сфері;
- організаційну підтримку щорічного проведення бізнес-конкурсів за тематикою соціально та екологічно відповідального бізнесу, у тому числі в рамках Українського національного конкурсу якості;
- сприяння оприлюдненню українськими суб'єктами господарювання добровільної нефінансової звітності, у тому числі через спеціалізовані портали і бази звітів;
- участь у підготовці рекомендацій для суб'єктів господарювання щодо типової структури та показників нефінансового звіту;
- сприяння підготовці фахівців за кваліфікацією «Менеджер із соціально-екологічної та корпоративної відповідальності», «Експерт із соціальної відповідальності бізнесу», «Соціальний аудитор» (відповідно до Державного класифікатора професій ДК 003:2010);

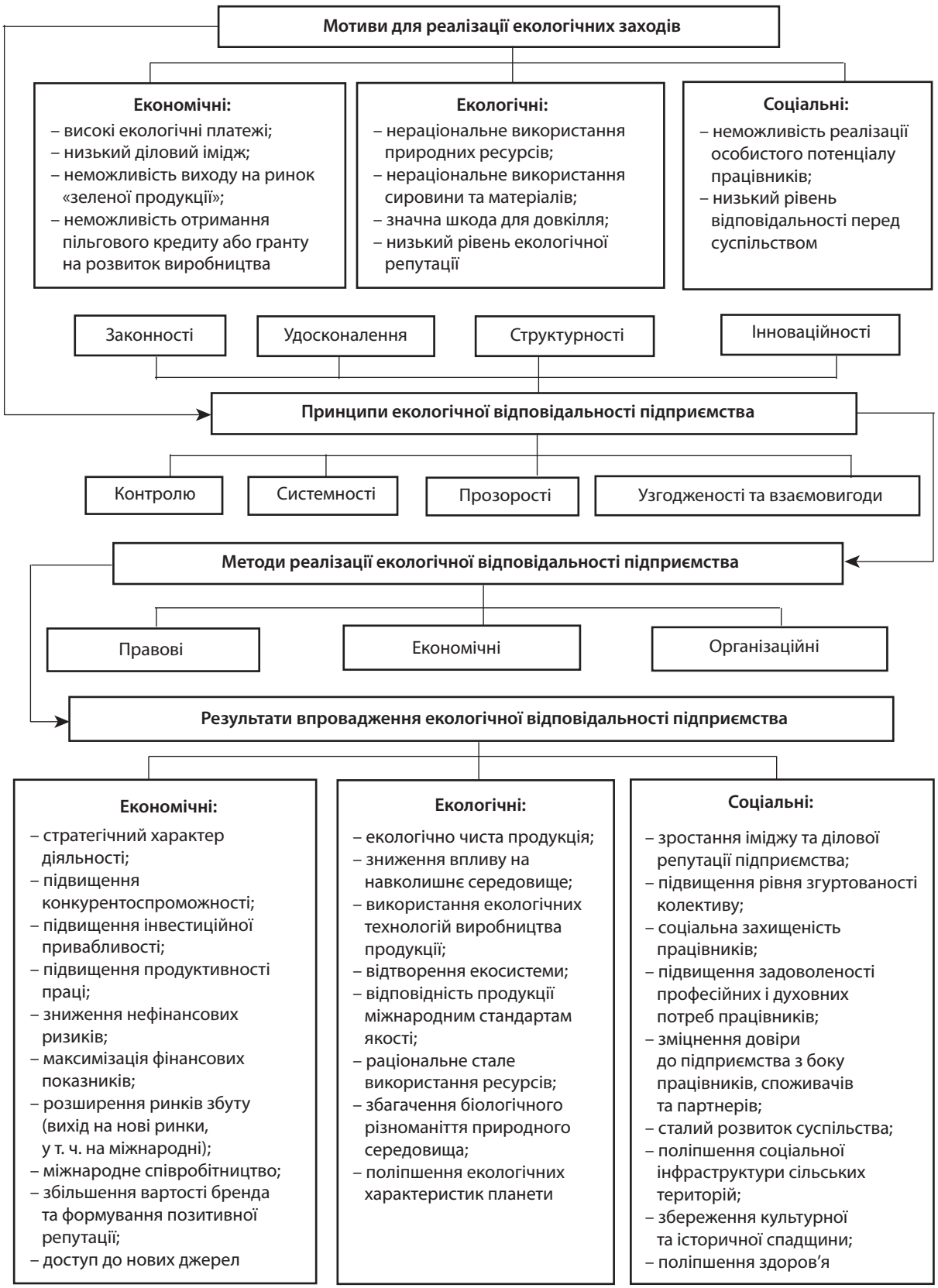


Рис. 1. Концептуальні засади впровадження екологічної відповідальності на підприємстві

- проведення навчальних семінарів, тренінгів для підприємців, підвищення рівня обізнаності про соціально та екологічно відповідальний бізнес серед державних службовців центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування;
- проведення державної інформаційної кампанії з метою роз'яснення ролі соціально та екологічно відповідального бізнесу в розвитку суспільства шляхом публікації статей та підготовки тематичних телепрограм у державних засобах масової інформації.

Екологічна відповідальність передбачає, насамперед, відповідні програми захисту навколишнього середовища, економного споживання природних ресурсів, повторного використання й утилізації відходів, організації екологічно безпечних транспортних перевезень, розповсюдження норм і систем екологічної сертифікації продукції та технологій, що забезпечують мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище в усьому світі, та ін. [11].

Варто зазначити, що економічний механізм екологічного регулювання – так само і як будь-який механізм господарювання – можна вдосконалювати лише шляхом внесення змін у конкретні форми виробничих відносин (прибуток, ціну, кредит, фонди, податки тощо). Інакше кажучи, економічний механізм екологічного регулювання можна вдосконалювати, вдосконалюючи притаманний йому інструментарій – форми та методи стимулювання раціонального природокористування (систему оподаткування, фінансування, кредитування природоохоронних заходів, економічної відповідальності за екологодеструктивне господарювання тощо) [12].

Ще одним важливим економічним методом управління є правильне застосування матеріального стимулювання – забезпечення зацікавленості підприємства та його працівників у природоохоронній діяльності. При цьому передбачається застосування не лише заохочувальних заходів, але й покарань [13].

Система податкових пільг може реалізуватися різними шляхами, як прямими, так і опосередкованими, зокрема: зменшенням бази або об'єкта оподаткування, зменшенням нарахованих сум податків, наданням цільових податкових пільг, скасуванням сплати податків за певними видами діяльності.

Зрештою, як показує досвід розвинутих країн, підвищення рівня екологічної відповідальності поліпшує результати діяльності підприємницьких структур як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. З огляду на це, соціальна відповідальність підприємництва у сфері екології, тобто екологічна відповідальність, перетворюється в життєво важливий чинник конкурентної боротьби, оскільки саме рівень екологічної відповідальності підприємництва в найближчий час буде визначати позиції того чи іншого підприємства на міжнародному ринку і в очах споживачів його продукції. Іншими словами, екологічна відповідальність є свого роду «вхідним квитком» у міжнародне ділове співтовариство [14, с. 152].

ВИСНОВКИ

Екологічна ситуація в Україні є однією з найбільш напружених у світі. Це вимагає обов'язкового запровадження дієвих механізмів стимулювання екологічної відповідальності підприємств. Тобто держава має зосередити увагу на впровадженні ефективних еколого-економічних інструментів. Серед основних інструментів стимулювання екологічної відповідальності мають стати екологічне страхування, пільгове кредитування, субсидії, субвенції, дотації, створення природоохоронних фондів, екологічне оподаткування та інші. Впровадження цих інструментів у практику сприятиме поліпшенню результатів діяльності підприємств, формуватиме позитивний імідж корпорацій, підвищуватиме конкурентоспроможність підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір/за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. 316 с.

2. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development. URL: http://www.un-documents.net/ocf-02.htm#I

3. Пахомова Н., Эндрес А., Рихтер К. Экологический менеджмент. СПб.: Питер, 2003. 544 с.

4. Corporate Environmental Responsibility/ed. by Neil Gunningham. Farnham: Ashgate, 2009. 587 p.

5. Holtbrugge D., Dogl C. How International is Corporate Environmental Responsibility? A literature review. *Journal of International Management*. 2012. Vol 18. P. 180–195.

6. Freemen R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Pitman Publishing, 1984. 292 p.

7. He M., Chen J. Sustainable Development and Corporate Environmental Responsibility: A Comparative Study of Chinese and Multinational Corporations // 3rd IEEE Conference on Industrial Electronics and Applications, 2008. P. 1674–1679.

8. Banerjee S. B. Corporate Environmentalism. The Construct and Its Measurement. *Journal of Business Research*. 2002. Vol. 55. P. 177–191.

9. Грішнова О. А., Думанська В. П. Екологічний вектор соціальної відповідальності. *Экономика и управление*. 2011. № 3. С. 32–41.

10. Shapoval V., Ashcheulova A. Ecologic Component of Social Responsibility of Business (Experience of Poland and Ukraine) Єдина Європа: перспективи розвитку: монографія = United Europe: prospects of development: monograph (Вроцлав); наук. ред. О. І. Амоша. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2010. 254 с.

11. Розпорядження про схвалення концепції національної екологічної політики України до 2020 року від 17 жовтня 2007 р. № 880-р. URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=880-2007-%F0

12. Веклич О. О. Економічний механізм екологічного управління в Україні. URL: http://agrofin.com.ua/files/dre.pdf

13. Джигирей В. С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища: навч. посіб. 5-те вид., випр. і допов. Київ: Знання, 2007. 422 с.

14. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2011. 357 с.

REFERENCES

Banerjee, S. B. "Corporate Environmentalism. The Construct and Its Measurement". *Journal of Business Research*. Vol. 55 (2002): 177-191.

Corporate Environmental Responsibility. Farnham: Ashgate, 2009.

Dzhyhyrei, V. S. *Ekolohiia ta okhorona navkolyshnyoho pryrodnoho seredovyshcha* [Ecology and environmental protection]. Kyiv: Znannia, 2007.

Freemen, R. E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Publishing, 1984.

Holtbrugge, D., and Dogl, C. "How International is Corporate Environmental Responsibility? A literature review". *Journal of International Management*. Vol. 18 (2012): 180-195.

He, M., and Chen, J. "Sustainable Development and Corporate Environmental Responsibility: A Comparative Study of Chinese and Multinational Corporations". *3rd IEEE Conference on Industrial Electronics and Applications*, 2008. 1674-1679.

Hrishnova, O. A., and Dumanska, V. P. "Ekolohichnyi vektor sotsialnoi vidpovidalnosti" [Vector environmental social responsibility]. *Ekonomika i upravleniye*, no. 3 (2011): 32-41.

Liudskyi rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir [Human development in Ukraine: innovative dimension]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008.

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=880-2007-%F0

"Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development". http://www.un-documents.net/ocf-02.htm#I

Pakhomova, N., Endres, A., and Rikhter, K. *Ekologicheskiy menedzhment* [Ecological management]. St. Petersburg: Piter, 2003.

Shapoval, V., and Ashcheulova, A. *Ecologic Component of Social Responsibility of Business (Experience of Poland and Ukraine) Yedyna Yevropa: perspektyvy rozvytku* [Ecologic Component of Social Responsibility of Business (Experience of Poland and Ukraine) United Europe: prospects of development]. Dnipropetrovsk: Natsionalnyi hirnychyi universytet, 2010.

Shapoval, V. M. *Sotsialna vidpovidalnist biznesu v strukturi upravlinnia ekonomikoiu* [Social responsibility in the management structure of the economy]. Dnipropetrovsk: Natsionalnyi hirnychyi universytet, 2011.

Veklych, O. O. "Ekonomichnyi mekhanizm ekolohichnoho upravlinnia v Ukraini" [Economic mechanism of environmental management in Ukraine]. http://agrofin.com.ua/files/dre.pdf

УДК 338.48

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

© 2016 **ГОРІНА Г. О.**

УДК 338.48

Горіна Г. О. Теоретико-організаційні засади розробки механізму формування ринку туристичних послуг

Метою статті є дослідження теоретико-методологічного та організаційного забезпечення механізму формування та функціонування ринку туристичних послуг. Процес формування цього ринку представляє собою складну багатоступеневу систему розвитку взаємопов'язаних елементів, які знаходяться в тісному зв'язку, системній взаємодії та під багатоаспектним інтенсивним взаємним впливом. Підґрунтям функціонування цих елементів та формування ринку є теоретико-методологічне та організаційно-економічне забезпечення. Теоретико-методологічне забезпечення виявляється доцільним розглядати через консеквентні стадії формування ринку, запропоновані моделі розвитку ринку, його закони та функції. Організаційне-економічне забезпечення пропонується досліджувати через взаємодію суб'єктів ринку, об'єктом якої є туристична послуга/продукт, з урахуванням тенденцій розвитку та специфічних властивостей ринку, а також ринкоформуючих факторів. Обґрунтування теоретико-методологічних та організаційного-економічних засад, дослідження їх взаємодії дозволило запропонувати механізм формування ринку туристичних послуг.

Ключові слова: *ринок туристичних послуг, механізм формування ринку, туризм, пропозиція, попит.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *11.*

Горіна Ганна Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та туризму, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Трамвайна, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)*
E-mail: *gorina_anna@mail.ru*

УДК 338.48

Горина А. А. Теоретико-организационные положения разработки механизма формирования рынка туристических услуг

Целью статьи является исследование теоретико-методологического и организационного обеспечения механизма формирования и функционирования рынка туристических услуг. Процесс формирования данного рынка представляет собой сложную многоступенчатую систему развития взаимосвязанных элементов, которые находятся в тесной связи, системном взаимодействии и под многоаспектным интенсивным взаимным влиянием. Основой функционирования этих элементов и формирования рынка является теоретико-методологическое и организационно-экономическое обеспечение. Теоретико-методологическое обеспечение целесообразно рассматривать через консеквентные стадии формирования рынка, предложенные модели развития рынка, его законы и функции. Организационно-экономическое обеспечение предлагается исследовать через взаимодействие субъектов рынка, объектом которого является туристическая услуга/продукт, с учетом тенденций развития и специфических свойств рынка, а также факторов, способствующих формированию рынка. Обоснование теоретико-методологических и организационно-экономические положений, исследование их взаимодействия позволило предложить механизм формирования рынка туристических услуг.

Ключевые слова: *рынок туристических услуг, механизм формирования рынка, туризм, предложение, спрос.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *11.*

Горина Анна Александровна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и туризма, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Трамвайная, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)*
E-mail: *gorina_anna@mail.ru*

UDC 338.48

Gorina G. O. The Theoretical and Organizational Provisions Concerned with Development of the Mechanism for Formation of the Market of Tourism Services

The article is aimed at studying the theoretical-methodological and organizational ensuring the mechanism for formation and functioning of the market of tourism services. The process of formation of this market is a complex multiphase system of development of interrelated elements, which are closely connected, in the system interaction, and under multidimensional intense mutual influence. The basis for functioning of these elements and formation of market is the theoretical-methodological and organizational-economic provision. The theoretical-methodological provision is advisable to consider through the consequential stages of formation of market, the proposed models of development of market, its laws and functions. Organizational-economic provision is proposed to examine through the interaction of actors in the market, the object of which is tourism service/product, taking into consideration development trends and specific features of market, as well as the factors conducive to formation of market. Substantiation of the theoretical-methodological and organizational-economic provisions, together with studying their interaction, has provided to propose the mechanism for formation of the tourism services market.

Keywords: *market of tourism services, mechanism for formation of market, tourism, offer, demand.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *11.*

Gorina Ganna O. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Tourism, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Tramvaina Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)*
E-mail: *gorina_anna@mail.ru*

Процес формування ринку туристичних послуг представляє собою складну багатоступеневу систему розвитку взаємопов'язаних елементів, які знаходяться у тісному зв'язку, системній взаємодії та багатоаспектному інтенсивному взаємному впливі. Розбудова теоретико-методологічних засад формування ринку туристичних послуг є важливим дослідницьким завданням з огляду на підвищення його ролі в національному господарстві та мультиплікативний вплив на соціально-економічний розвиток держави в цілому.

Теоретичні та практичні аспекти формування та розвитку ринку туристичних послуг знайшли своє ґрунтовне відображення у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Так, Василиха Н. В. [1] пропонує організаційно-економічний механізм ефективного розвитку ринкутуристичних послуг, Герасименко В. Г. [2] досліджує теоретичні засади формування ринку як економічної основи розвитку сфери туристичних послуг, обґрунтовує принципи його ідентифікації та структуризації, Грабовенська С. П. [3], Єрмаченко В. Є. [4], Письменний О. А. [5],

Назарова О. Ю. [6] та інші проводять статистичний аналіз розвитку туристичного ринку України, Скляр Г. П. [7] обґрунтовує теоретичну сутність та фактори формування ринку туристичних послуг, Ціхановська В. М., Ковальчук С. Я. [8] досліджують тенденції розвитку ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів. Попри значну увагу науковців до проблем функціонування та розвитку ринку туристичних послуг відсутні дослідження комплексного теоретико-методологічного та організаційно-економічного підґрунтя забезпечення його формування.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічного та організаційного забезпечення механізму формування та функціонування ринку туристичних послуг.

Вихідними положеннями формування ринку туристичних послуг є такі:

1. Об'єктом ринкових відносин є туристичні послуги та комплексний туристичний продукт.

2. Ринок туристичних послуг являє собою складну систему відносин між суб'єктами ринку – продуцентами туристичних послуг, виробниками комплексного туристичного продукту, посередниками та споживачами, яка регулюється як ринковими механізмами, так і суб'єктами державного регулювання та управління розвитком ринку.

3. Механізм формування та функціонування ринку туристичних послуг полягає в постійному узгодженні попиту на туристичні товари та послуги, обумовленому туристськими мотивами, з їх пропозицією в умовах нерівномірності та полярності розвитку соціально-економічного простору.

Механізм формування та функціонування ринку туристичних послуг варто представити його теоретико-методологічним та організаційним забезпеченням. Теоретико-методологічне забезпечення виявляється доцільним розглядати через консеквентні стадії формування ринку, запропоновані моделі розвитку ринку, його закони та функції. Організаційне-економічне забезпечення формування та розвитку ринку туристичних послуг пропонується досліджувати через взаємодію суб'єктів ринку, об'єктом якої є туристична послуга/продукт, з урахуванням тенденцій розвитку та специфічних властивостей ринку, а також ринкоформуючих факторів. Візуалізація зазначеного механізму та взаємозв'язку його елементів представлена на *рис. 1*.

Вихідним моментом формування туристичного ринку є «…задоволення туристичних потреб, що лежать в основі попиту на туристичні послуги» [9, с. 44]. Своєчасне та вірогідне визначення туристичних мотивів є гарантією задоволення туристичного попиту, що відбувається через систему пропозиції послуг і продуктів на ринку. Серед основних мотивів здійснення туристичної діяльності, а отже, формування попиту на пропозицію конкретного туристського товару, доцільно виокремити природно-кліматичні, культурні, економічні та психологічні, а також інші спеціалізовані та специфічні мотиви. Разом з тим, попит і споживання туристських товарів та послуг стримується та обмежується рівнем прибутків та величиною цін на них.

В основі туристичного попиту, а отже, економіко-виробничої системи формування ринку туристичних послуг, лежать соціально-економічні закономірності та соціальні ефекти ринку. Найбільш характерними саме для туристичного ринку є: закон Енгеля, ефект Веблена, ефект сноба, ефект приєднання.

Формування ринку туристичних послуг у структурі національної економіки можливе при обов'язковій наявності чотирьох груп факторів: організаційно-економічних; соціально-економічних; природно-кліматичних; культурно-історичних.

Організаційно-економічні фактори включають розвинену туристичну інфраструктуру, розбудовану нормативно-правову базу, обсяг попиту та його динаміку, достатність економічних ресурсів, ємність ринку, сприятливий інвестиційний клімат, податково-кредитну політику тощо.

Соціально-економічні фактори включають рівень доходу, життя та освіти населення, чисельність та структуру населення, наявність кваліфікованих кадрів тощо.

Природно-кліматичні фактори включають потужний, різноманітний природно-географічний потенціал, сприятливі природно-кліматичні умови, стан навколишнього середовища тощо.

Культурно-історичні фактори включають наявність релігійних, культурних, історичних пам'яток, культурних цінностей, які формують прагнення до нових вражень і подорожей тощо.

На противагу ринкоформуючим факторам гальмування процесу формування та розвитку здійснюється через наявність специфічних загроз і ризиків ринку туристичних послуг, постійний моніторинг та передчасне урахування яких обумовлює сталість та прискорений темп його формування. Зазначені загрози та ризики розвитку ринку знаходять своє відображення як на мікрорівні (туристичні підприємства та інші суб'єкти ринку), так і на макрорівні (національний ринок туристичних послуг у цілому). Усі стримуючі фактори формування ринку туристичних послуг пропонується розділити на вісім груп, а саме: фінансові, інноваційні, інтелектуальне-кадрові, політико-правові, поляризаційні, комунікаційні, екологічні, безпекові.

Ринок туристичних послуг у процесі свого формування проходить консеквентно взаємопов'язані стадії розвитку, які поступово заміщають одна одну. Стадійність формування ринку туристичних послуг доцільно дослідити на підставі визначення типових властивостей, які найбільш ґрунтовно характеризують його специфіку. Декомпозицію специфічних ознак і характеристик кожного етапу пропонується здійснювати за сьома критеріями, які дозволять найбільш ґрунтовно розкрити зміст і сутність процесів, що відбуваються, а саме: освоєння природно-рекреаційного потенціалу, розбудова туристичної інфраструктури, виробництво туристичних послуг/продуктів, задоволення туристичного попиту, пропозиція туристичного продукту/послуги, конкурентне ринкове середовище, активність туристичних потоків (*табл. 1*).

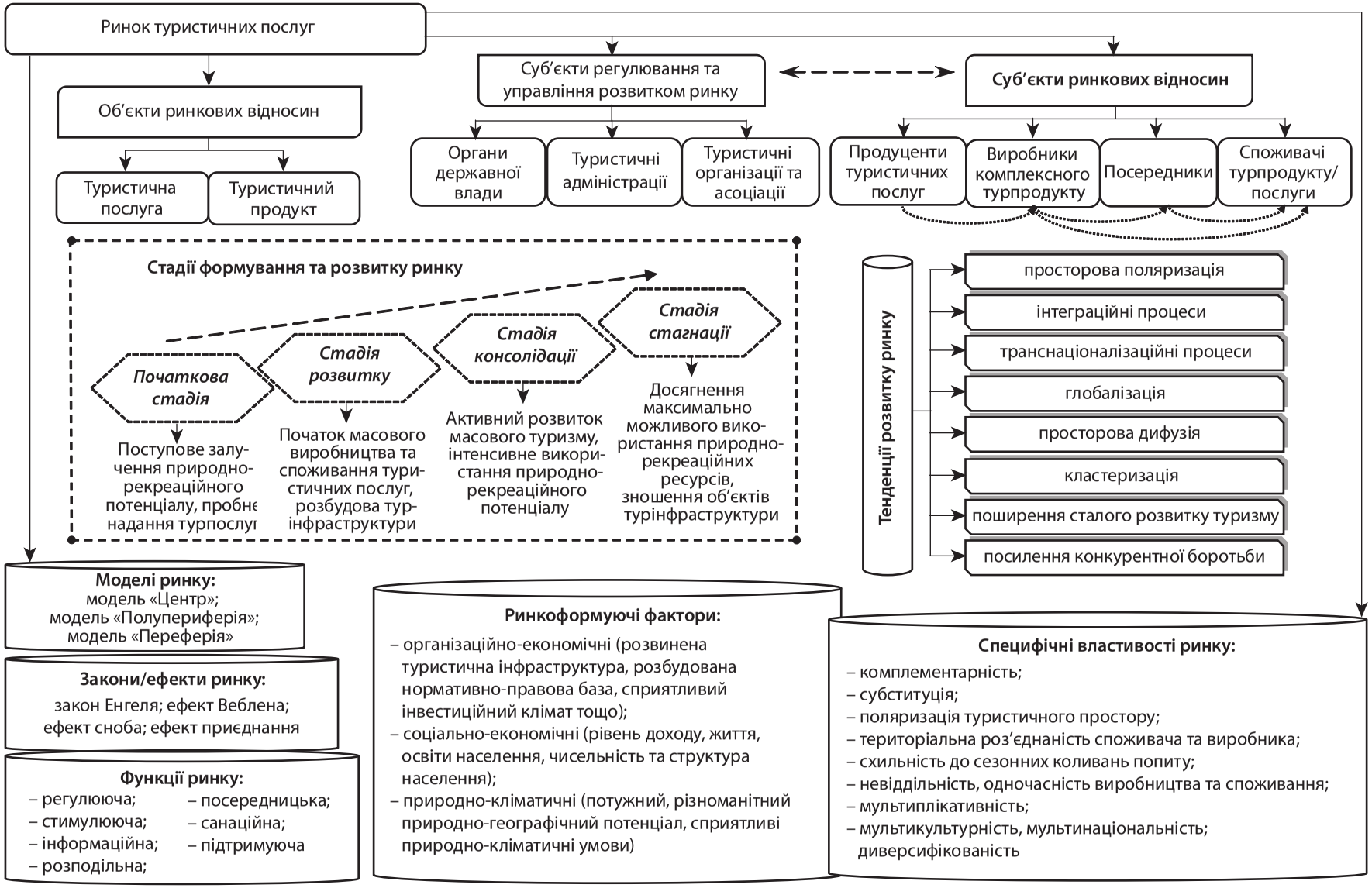


Рис. 1. Механізм формування та розвитку ринку туристичних послуг

Таблиця 1

Порівняльна характеристика стадій формування ринку туристичних послуг

Стадія формування ринку	Освоєння природно-рекреаційного потенціалу	Розбудова туристичної інфраструктури	Виробництво туристичних послуг/продуктів	Задоволення туристичного попиту	Пропозиція туристичного продукту/послуги	Конкурентне ринкове середовище	Активність туристичних потоків
Початкова стадія	Поступове залучення природно-рекреаційного потенціалу у створення туристичних послуг	Одиничні об'єкти туристичної інфраструктури, майже відсутня туристична логістика	Вибіркове перетворення природно-рекреаційних ресурсів на туристичні послуги	Неможливість задовільнити диференційований туристичний попит, системне дослідження туристичних мотивів відсутнє	Присутня пропозиція низкодиференційованого туристичного продукту, пробне надання турпослуг	Незначна кількість національних виробників туристичних послуг/продукту, майже відсутні посередники	Незначні туристичні потоки, превалювання національного та виїзного туризму
Стадія розвитку	Початок масового використання природно-рекреаційного потенціалу	Поступова розбудова туристичної інфраструктури	Початок масового виробництва туристичних послуг	Розширення можливостей задоволення різноманітних туристичних мотивів і, як результат, – туристичного попиту	Збільшення кількості та якості пропозиції туристичних послуг	Збільшення кількості національних виробників туристичних послуг/продукту, підвищення ролі туроператорів та агентів	Збільшення масових в'їзних туристичних потоків, значимість внутрішнього туризму починає превалювати над національним
Стадія консолідації	Інтенсивне використання природно-рекреаційного потенціалу	Максимально ефективно розбудована туристична інфраструктура та логістика	Масове виробництво диверсифікованого туристичного продукту	Повне задовільнити диференційованого туристичного попиту	Присутня пропозиція високодиференційованого продукту, що відповідає останнім інноваційним технологіям	Велика кількість як національних, так і міжнародних суб'єктів ринку туристичних послуг	Активний розвиток масового міжнародного туризму, в'їзні туристичні потоки переважають над виїзними та національними
Стадія стагнації	Досягнення максимально можливого використання природно-рекреаційних ресурсів	Зношення об'єктів туристичної інфраструктури	Виробництво традиційних архаїчних туристичних послуг, неспроможних задовільнити актуальні туристичні мотиви подорожі	Неможливість задовільнити спеціалізовані туристичні мотиви, засновані на попиті на специфічні турпродукти	Пропозиція туристичного продукту починає перевищувати попит, призводить до незатребуваності наявних туристичних послуг	Зменшення кількості виробників, спричинене зниженням туристичних потоків	Зниження в'їзних туристичних потоків, переорієнтація національного туризму на виїзний

Управління формуванням ринку туристичних послуг на кожному етапі відбувається на засадах кумулятивної взаємодії загальнодержавних і ринкових напрямів впливу та детермінантів розвитку, що є об'єктивно необхідним і доцільним, з огляду на наявність векторів, реалізація яких знаходиться поза компетенцією самих суб'єктів ринку.

Тривалість кожного етапу індивідуальна та залежить у своїй більшості від типу ринку, наявності та якості ринкоформуючих факторів, інтенсивності взаємодії суб'єктів ринку туристичних послуг з приводу створення та реалізації туристичного продукту, постійного моніторингу та передчасного урахування потенційних специфічних загроз і ризиків ринку туристичних послуг. По досягнені стадії стагнації «...розвиток може продовжуватися двома шляхами: спад, який супроводжується поступовим згасанням інтенсивності рекреаційно-туристичних процесів, або відродження – у разі появи нового туристичного продукту і переоцінки місця та ролі території на регіональному чи глобальному туристичному ринку» [10, с. 61].

Наявність специфічних властивостей ринку туристичних послуг обумовлена особливостями його формування та розвитку, необхідністю залучення низки характерних і супутніх для туризму галузей у створення комплексного туристичного продукту, необхідністю створення складної інфраструктури щільно пов'язаних об'єктів туристичного ринку тощо. Сутність ринку туристичних послуг можна розкрити, надавши характеристику його специфічним властивостям та ознакам, основними з яких є:

- *комплементарність* – характеризує наявність взаємодоповнюваності туристичних товарів та послуг. Так, придбання одних послуг приводить до необхідності придбання цілого комплексу інших послуг і товарів;
- *субституція* – характеризує можливість вільної взаємозамінюваності окремих компонентів (туристичних послуг), які формують комплексний туристичний продукт;
- *поляризація туристичного простору* – підкреслює значну залежність діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг від нерівномірності розміщення об'єктів туристичної інфраструктури, освоєння природно-рекреаційного потенціалу, диспропорції туристичних потоків та кліматичних особливостей територій;
- *територіальна роз'єднаність споживача та виробника* – призводить до розриву в часі між придбанням продукту та його споживанням, що, своєю чергою, підвищує відповідальність за якість туристичних послуг підприємств, які безпосередньо його надають, і спонукає до неможливості відчути якість продукту споживачем одразу після його придбання;
- *схильність до сезонних коливань попиту* – є результатом, передусім, сезонності природно-кліматичних умов, а отже, залежних від цього видів туризму та рекреацій, що впливає на коливання та нерівномірність туристського попиту та потоків. Поза природно-кліматичних умов виокремлюють інституційні причини (релігійні та національні свята, звичаї ділового спілкування, традиції) та наявність обмежень з боку пропозиції (наявність або відсутність кваліфікованого персоналу, засобів розміщення, транспортної інфраструктури) [11, с. 43];
- *невіддільність, одночасність виробництва і споживання туристичної послуги* – пов'язана з такими її властивостями, як нездатність до збереження, статичність та її безпосереднє виробництво, у більшості випадків, на місці її надання;
- *мультиплікативність ринку туристичних послуг* – пояснюється його тісним взаємозв'язком і залученням у створення комплексного туристичного продукту різних галузей туризму, що спричиняє мультиплікативний вплив на виробництво супутніх товарів та послуг, а також отримання доходів від їх надання, що, своєю чергою, приводить до зростання національного доходу, валового внутрішнього продукту, надходжень до бюджетів усіх рівнів, зайнятості населення тощо;
- *мультикультурність та мультинаціональність туризму* – «...перетворило його на глобальне за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку явище» [10, с. 59]. Ринок туристичних послуг, виробляючи диверсифікований туристичний продукт, «...експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що в багатьох випадках стає головним мотивом подорожі» [10, с. 59];
- *диверсифікованість туристичного ринку* – проявляється в наявності потужної сегментованості ринку та цінових ніш на ньому, у великій кількості різноманітних туристичних послуг та різних за комплексністю туристичних продуктів, спроможних задовільнити спеціалізовані та специфічні туристичні мотиви, які створюють попит на об'єкти ринкових відносин.

Об'єктно-суб'єктна взаємодія учасників ринку туристичних послуг з урахуванням його специфічних властивостей формує сучасні тенденції ринку, які характеризують найсуттєвіші та найвпливовіші процеси його розвитку. Серед основних тенденцій, притаманних ринку туристичних послуг, необхідно зазначити такі: просторова поляризація, глобалізація туризму, інтеграція ринків туристичних послуг, транснаціоналізаційні процеси, просторова дифузія, кластеризація, поширення сталого розвитку туризму, посилення конкурентного суперництва на різних економічних рівнях.

ВИСНОВКИ

Обґрунтування теоретико-методологічного та організаційного забезпечення розвитку ринку туристичних послуг дозволило запропонувати механізм його формування. Блок теоретико-методологічного забез-

печення пропонується розглядати через консеквентні стадії формування ринку, запропоновані моделі його розвитку, закони та функції. Організаційне забезпечення варто досліджувати через взаємодію суб'єктів ринку, об'єктом якої є туристична послуга/продукт, з урахуванням тенденцій розвитку та специфічних властивостей ринку, а також ринкоформуючих факторів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Василиха Н. В. Концепція організаційно-економічного механізму розвитку ринку туристичних послуг. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.3. С. 108–113.

2. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія/за заг. ред. проф. В. Г. Герасименко. Одеса: Астропринт, 2013. 334 с.

3. Грабовенська С. П. Аналіз і структура ринку туристичних послуг в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2013. № 1 (56). С. 226–234.

4. Єрмаченко В. Є. Проблеми та перспективи розвитку ринку туристичних послуг. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 61–64. URL: http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/522-ermachenko-v-e-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-rinku-turistichnikh-poslug

5. Письменний О. А. Аналіз ринку міжнародного туризму України. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2014. Том 15. № 1. С. 144–153.

6. Назарова О. Ю. Статистичне дослідження ринку туристичних послуг. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 105–108.

7. Скляр Г. П. Економічна сутність та закономірності розвитку ринку туристичних послуг в Україні. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 1. С. 106–112.

8. Ціхановська В. М., Ковальчук С. Я. Тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг в умовах посилення глобалізаційних процесів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 7. С. 86–89. URL: http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1189-tsikhanovska-v-m-kovalchuk-s-ya-tendentsiji-rozvitku-svitovogo-rinku-turistichnikh-poslug-v-umovakh-posilennya-globalizatsijnikh-protsesiv

9. Кожухівська Р. Б. Туризм в Україні: стан, фактори та перспектива розвитку. *Інноваційна економіка*. Сер.: Стратегія інноваційного розвитку економіки. 2012. Вип. 3 (29). С. 43–50.

10. Зайцева В. М., Корнієнко О. М. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі. *Вісник Запорізького національного університету*. 2012. № 2(8). С. 55–65.

11. Филоненко В. В. Перспективные направления развития рынка туристских услуг: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Хабаровск, 2015. 169 с.

REFERENCES

Filonenko, V. V. "Perspektivnyye napravleniya razvitiya rynka turistskikh uslug" [Perspective directions of development of the market of tourist services]. *Diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2015.

Hrabovenska, S. P. "Analiz i struktura rynku turystychnykh posluh v Ukraini" [Analysis and structure of the market of tourist services in Ukraine]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 1(56) (2013): 226-234.

Kozhukhivska, R. B. "Turyzm v Ukraini: stan, faktory ta perspektyva rozvytku" [Tourism in Ukraine: condition, factors and development perspectives]. *Innovatsiina ekonomika*. Seriia: Stratehiia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky, no. 3(29) (2012): 43-50.

Nazarova, O. Yu. "Statystychne doslidzhennia rynku turystychnykh posluh" [A statistical study of the market of tourist services]. *Molodyi vchenyi*, no. 7(34) (2016): 105-108.

Pysmennyi, O. A. "Analiz rynku mizhnarodnoho turyzmu Ukrainy" [Analysis of international tourism market of Ukraine]. *Ekonomichnyi analiz*. Vol. 15, no. 1 (2014): 144-153.

Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku [Tourism markets: state and development trends]. Odesa: Astroprynt, 2013.

Skliar, H. P. "Ekonomichna sutnist ta zakonomirnosti rozvytku rynku turystychnykh posluh v Ukraini" [Economic essence and laws of development of the market of tourist services in Ukraine]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*. Seriia: Ekonomichni nauky, no. 1 (2014): 106-112.

Tsikhanovska, V. M., and Kovalchuk, S. Ya. "Tendentsii rozvytku svitovoho rynku turystychnykh posluh v umovakh posylennia hlobalizatsiinykh protsesiv" [Development trends of the world market of tourist services in the conditions of strengthening of globalization processes]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. http://global-national.in.ua/issue-7-2015/15-vipusk-7-veresen-2015-r/1189-tsikhanovska-v-m-kovalchuk-s-ya-tendentsiji-rozvitku-svitovogo-rinku-turistichnikh-poslug-v-umovakh-posilennya-globalizatsijnikh-protsesiv

Vasylykha, N. V. "Kontseptsiia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu rozvytku rynku turystychnykh posluh" [The concept of organizational-economic mechanism of development of the market of tourist services]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.3 (2013): 108-113.

Yermachenko, V. Ye. "Problemy ta perspektyvy rozvytku rynku turystychnykh posluh" [Problems and prospects of development of the market of tourist services]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/522-ermachenko-v-e-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-rinku-turistichnikh-poslug

Zaitseva, V. M., and Korniienko, O. M. "Mizhnarodnyi turyzm ta hlobalizatsiia v suchasnomu sviti" [International tourism and globalization in the modern world]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 2(8) (2012): 55-65.

УДК 338.432:338.246.001.11

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНОЇ СФЕРИ

© 2016 ПЛАКСІЄНКО В. Я., НАЗАРЕНКО І. М.

УДК 338.432:338.246.001.11

Плаксієнко В. Я., Назаренко І. М. Концептуальні засади діагностики економічної безпеки аграрної сфери

Метою статті є дослідження понятійно-категоріального апарату дефініції «економічна безпека», систематизація етапів алгоритмічного моделювання процесу діагностики економічної безпеки, виокремлення та обґрунтування ключових індикаторів оцінювання рівня економічної безпеки аграрної сфери. На основі аналізу законодавчо-нормативних документів та наукових напрацювань учених виокремлено складові економічної безпеки, в розрізі яких необхідно проводити оцінювання. Систематизовано перелік індикаторів діагностичного процесу в розрізі сукупностей складових економічної безпеки, а саме, фінансової, виробничої, продовольчої, інтелектуально-кадрової та інвестиційно-інноваційної. В алгоритмічній послідовності представлено ключові етапи оцінювання економічної безпеки агросфери. Запропонований алгоритм діагностики економічної безпеки забезпечить одержання інформаційних ресурсів, які дозволять моделювати стратегічний сценарій, що сприятиме комплексному вирішенню завдань, пов'язаних із забезпеченням оптимального рівня економічної безпеки агросфери на відповідному ієрархічному рівні управління.

Ключові слова: *агросфера, економічна безпека, діагностика, оцінювання, фінансова безпека, фінансові індикатори.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *12.*

Плаксієнко Валерій Якович *– доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сковороди, 1/3, Полтава, 36003, Україна)*
E-mail: *byhoblik@pdaa.edu.ua*

Назаренко Інна Миколаївна *– доктор економічних наук, професор кафедри економічного контролю та аудиту, Сумський національний аграрний університет (вул. Кондратьєва, 160, Суми, 40021, Україна)*
E-mail: *innan778@ukr.net*

УДК 338.432:338.246.001.11

Плаксиенко В. Я., Назаренко И. Н. Концептуальные основы диагностики экономической безопасности аграрной сферы

Цель статьи состоит в исследовании понятийно-категориального аппарата дефиниции «экономическая безопасность», систематизации этапов алгоритмического моделирования процесса диагностики экономической безопасности, выделении и обосновании ключевых индикаторов оценки уровня экономической безопасности аграрной сферы. На основе анализа законодательно-нормативных документов и научных разработок ученых выделены составляющие экономической безопасности, в разрезе которых необходимо проводить оценку. Систематизирован перечень индикаторов диагностического процесса в разрезе совокупностей составляющих экономической безопасности, а именно, финансовой, производственной, продовольственной, интеллектуально-кадровой и инвестиционно-инновационной. В алгоритмической последовательности представлены ключевые этапы оценки экономической безопасности агросферы. Предложенный алгоритм диагностики экономической безопасности обеспечит получение информационных ресурсов, которые позволят моделировать стратегический сценарий, что будет способствовать комплексному решению задач, связанных с обеспечением оптимального уровня экономической безопасности агросферы на соответствующем иерархическом уровне управления.

Ключевые слова: *агросфера, экономическая безопасность, диагностика, оценка, финансовая безопасность, финансовые индикаторы.*
Рис.: *1.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *12.*

Плаксиенко Валерий Яковлевич *– доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сковороды, 1/3, Полтава, 36003, Украина)*
E-mail: *byhoblik@pdaa.edu.ua*

Назаренко Инна Николаевна *– доктор экономических наук, профессор, кафедра экономического контроля и аудита, Сумской национальный аграрный университет (ул. Кондратьева, 160, Сумы, 40021, Украина)*
E-mail: *innan778@ukr.net*

UDC 338.432:338.246.001.11

Plaksiyenko V. Ya., Nazarenko I. M. The Conceptual Foundations of Diagnosing the Economic Security of the Agrarian Sphere

The article is aimed at studying the conceptual and categorical framework of the definition of «economic security», systematizing the algorithmic modeling of process of diagnostics of economic security, allocating and substantiating the key indicators for evaluating the level of economic security of the agrarian sphere. Based on the analysis of legislative and normative documents together with scientific research results by scientists, the components of economic security have been allocated, in terms of which an evaluation should be performed. The list of indicators of diagnostic process has been systematized in terms of the aggregates of constituents of economic security, i.e. financial, production, food, intellectually-staffing and investment-innovation. The key stages of evaluation of economic security of the agrarian sphere have been presented in the algorithmic sequence. The proposed algorithm for diagnostics of economic security will provide information resources that will provide to simulate the strategic scenario, thus contributing to the integrated solution of tasks related to providing the optimal level of economic security of the agrarian sphere at the corresponding hierarchical level of management.

Keywords: *agrarian sphere, economic security, diagnostics, evaluation, financial security, financial indicators.*
Fig.: *1.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *12.*

Plaksiyenko Valerii Ya. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Accounting, Poltava State Agrarian Academy (1/3 Skovorody Str., Poltava, 36003, Ukraine)*
E-mail: *byhoblik@pdaa.edu.ua*

Nazarenko Inna M. *– D. Sc. (Economics), Professor of the Department of Economic Control and Audit, Sumy National Agrarian University (160 Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine)*
E-mail: *innan778@ukr.net*

Глобалізація, трансформація та модернізація економічних, суспільно-політичних відносин приводить до виникнення деструктивних процесів в агросфері. Макроекономічні кризи, невизначеність, податкове навантаження, недостатній рівень державної підтримки та інвестиційної активності, обмеженість власних джерел фінансування виробничо-господарської діяльності, постійне існування галузевих, економічних ризиків не створює фундаментальної платформи для отримання бажаних результатів розвитку суб'єктів підприємницької діяльності в аграрній сфері. Аргументація проблем сучасної економічної системи даного сектора націо-

нальної економіки створює підґрунтя для наукового осмислення місії економічної безпеки, її діагностики як домінантного інструментарію менеджменту для комплексного вивчення результатів діяльності з метою формування інформаційного масиву проблематичних напрямків їх вирішення, обґрунтування пріоритетних управлінських рішень для оцінки та прогнозування майбутніх перспектив розвитку аграрної сфери.

Питання інтерпретації, методики оцінювання та діагностики економічної безпеки різних економічних систем, аграрної сфери, у тому числі суб'єктів її підприємницької діяльності, досліджували О. І. Барановський, І. А. Бланк, Т. Г. Васильців, В. М. Геєць, І. Ю. Гришова, О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, М. Й. Малік, С. М. Довбня, С. М. Ілляшенко, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, В. Г. Маргасова, П. Т. Саблук, О. І. Черняк, С. М. Шкарлет та ін.

Незважаючи на вагомі наукові здобутки вчених, досліджуване питання потребує подальшого вивчення, оскільки постійні зміни, які відбуваються в економічному соціумі, формують виклики, що потребують урахування під час діагностики економічної безпеки агросфери.

Мета статті полягає в дослідженні понятійно-категоріального апарату дефініції «економічна безпека», систематизації етапів алгоритмічного моделювання процесу діагностики економічної безпеки, виокремленні та обґрунтуванні ключових індикаторів оцінювання рівня економічної безпеки аграрної сфери.

Економічна безпека аграрної сфери є складовою національної безпеки України. У відповідності до Закону України «Про основи національної безпеки України» в економічній сфері можуть мати місце такі загрози національній безпеці: істотне скорочення внутрішнього валового продукту; зниження інвестиційної та інноваційної активності та науково-технічного й технологічного потенціалів; скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямах інноваційного розвитку; ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки; нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, у тому числі фінансової (фіскальної) політики держави; відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам; зростання кредитних ризиків; критичний стан основних виробничих фондів у агропромисловому комплексі; критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку; «тінізація» національної економіки та ін. [1].

Виходячи з означеного, наукового обґрунтування вимагає моделювання нового системного підходу до діагностики економічної безпеки аграрної сфери. Важливим моментом у дослідженні особливостей діагностики економічної безпеки є формування чіткого уявлення про сутність та особливості інтерпретації досліджуваної дефініції.

В. Г. Маргасова, інтерпретуючи цю дефініцію, використовує різні позиції методологічного аспекту. По-перше, розглядає економічну безпеку в структурному плані – як систему взаємодії особистості, суспільства і держави щодо реалізації життєво важливих інтересів у різних сферах відносин; загрозу їм, зумовлену різними факторами, процесами і діями; суб'єктів і носіїв цих загроз; по-друге, як стан, що характеризується ступенем досягнення найбільшої відповідності між життєво важливими інтересами особистості, суспільства і держави, створення умов для оптимального функціонування системи суспільних відносин, що забезпечує задоволення потреб і реалізацію інтересів; по-третє, у функціональному плані – як процес забезпечення досягнення єдності життєво важливих інтересів; виявлення та попередження загроз їм; протидію суб'єктам загроз, що фактично буде забезпечувати створення і зміцнення умов надійного функціонування системи в ході її розвитку [2, с. 46–47].

С. І. Циганов дотримується позиції, що економічна безпека – це стан економіки, який забезпечує захист основного економічного інтересу від внутрішніх і зовнішніх загроз [3].

Економічна безпека розглядається як складова частина національної безпеки країни, пов'язана зі всіма іншими її компонентами – технологічними, екологічними і т. ін. Головне завдання економічної безпеки – забезпечити проведення незалежного курсу економічної політики. Незалежною не в сенсі автаркії, а з точки зору можливості вироблення програми дій, що відповідають вищим національно-державним інтересам країни і заснованих на контролі за національними ресурсами. Економічна безпека має також гарантувати стабільність і стійкість національної економіки, її здатність до саморозвитку та прогресу, – зазначає Л. І. Абалкін [4].

Своєрідний підхід до трактування сутності економічної безпеки можна простежити у О. К. Малютіна. Науковець на основі структурного аналізу пропонує інтерпретувати досліджувану дефініцію як керовану адміністративними органами управління економічною системою та ринковим механізмом процесу досягнення стійкості та збалансованості національної економіки, що обумовлені її відкритістю та активністю економічних процесів залежно від пріоритетів національних інтересів та економічних загроз, які у конкретний момент часу визначаються рівнем конкурентоспроможності національної економіки [5, с. 19].

Доцільно наголосити, що поряд з існуванням в економічній літературі значної кількості підходів до інтерпретації категорії «економічна безпека» на сьогодні не існує однозначного підходу до виокремлення кількості її складових.

Так, автори О. М. Кальченко, О. В. Шишкіна виділяють такі взаємопов'язані складові економічної безпеки: фінансову, інтелектуально-кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну, силову (охоронну) [6, с. 383–403].

В. Г. Маргасова до складу економічної безпеки національної економіки відносить виробничу, демографічну, енергетичну, зовнішньоекономічну, інвестиційно-інноваційну, макроекономічну, продовольчу, соціальну та фінансову складові [2, с. 54].

Науковий інтерес представляє розмежування економічної безпеки на соціальну, ресурсну, суспільно-політичну, ринкову, логістичну та маркетингову складові [7, с. 26].

У зв'язку з тим, що відсутній єдиний концептуальний підхід до виокремлення складових економічної безпеки, дослідження діагностики економічної безпеки агросфери буде проведено в контексті фінансової, виробничої, продовольчої, інтелектуально-кадрової та інвестиційно-інтелектуальної складових.

Складність і багатогранність проблеми щодо проведення діагностики економічної безпеки аграрної сфери вимагає вирішення комплексу відповідних завдань на кожному ієрархічному рівні управління даною сферою національної економіки. Зміст означуваної проблеми полягає в пошуку інструментів, розробці дієвих механізмів управління економічною безпекою аграрної сфери.

Відповідно, цільова спрямованість діагностики повинна диференціюватися на низку пріоритетних завдань, спрямованих на оцінку достатності корпоративних ресурсів у розрізі складових економічної безпеки; оцінку рівня захисту аграрної сфери від впливу негативних внутрішніх і зовнішніх чинників; оцінку інвестиційної привабливості даного сектора національної економіки; оцінку інноваційності бізнес-процесів; оцінку можливості розробки механізмів стимулювання розвитку аграрної сфери на відповідному ієрархічному рівні з обов'язковим координуванням уваги відповідних органів влади та ін.

Ключовою особливістю діагностування економічної безпеки аграрної сфери є обов'язковість урахування принципів діагностики (системність, цілеспрямованість, інтегрування, об'єктивність, конкретність, повнота, економічна доцільність, часова погодженість, динамічність, обґрунтованість критеріальної бази) та властивостей системи економічної діагностики (цілісність, упорядкованість, декомпозиційність, ієрархічність, емерджентність) [8].

Систематизація наукових підходів дає підстави констатувати, що в науковому соціумі існує ресурсно-функціональний, індикаторний, потоковий, ітеративний, програмно-цільовий підходи до оцінки економічної безпеки. Поряд з цим, на сьогодні відсутній єдиний системний підхід з чітким визначенням критеріїв, індикаторів оцінки економічної безпеки аграрної сфери.

Справедливою є думка О. Є. Гудзь, що для комплексної діагностики економічних можливостей щодо забезпечення фінансової безпеки агроформувань недостатньо розглядати лише матеріально речові й фінансові ресурси в їх адаптаційній і інтегральній взаємодії, необхідно також зосередити увагу і на аспекті ресурсів агроформувань. Варто аналізувати економічні можливості агроформувань в контексті створення їх адаптаційних можливостей, по-перше, до зміни умов зовнішнього середовища, по-друге, до формування ефективної політики нововведень як інструменту формування адаптаційних можливостей, в аспекті попередження кризових проявів і формування конкурентних переваги. Адаптаційні можливості агроформувань потрібно асоціювати з кількістю, якісним рівнем, зі структурою їх матеріальних, фінансових ресурсів [9].

Відповідно, система індикаторів діагностичного процесу повинна формуватися в розрізі складових економічної безпеки агросфери на основі застосування інтелектуально-інформаційних інструментів діагностики, якими доцільно вважати дискримінантний, індексний, коефіцієнтний, порівняльний, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання, імітаційне моделювання та ін.

У зв'язку з цим виникає загальна потреба наочної систематизації індикаторів діагностики економічної безпеки агросфери в розрізі виокремленої сукупності її складових. Перелік індикаторів повинен бути представлений комбінацією абсолютних, відносних, натуральних, кількісних та інших показників.

Наступним етапом наукового дослідження є групування індикаторів для кожної складової економічної безпеки, які доцільно використовувати в діагностичному процесі, а саме:

- *фінансова складова економічної безпеки:* показники фінансової стійкості, ліквідності (платоспроможності), рентабельності, ділової активності; коефіцієнт захисту власного капіталу суб'єктів підприємництва аграрної сфери; коефіцієнт захисту зареєстрованого капіталу суб'єктів підприємництва аграрної сфери; частка іноземного капіталу в зареєстрованому капіталі суб'єктів підприємництва аграрної сфери; темпи зростання дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.;
- *виробнича складова економічної безпеки:* співвідношення валової доданої вартості аграрної сфери та валової доданої вартості інших галузей економічної діяльності; ступінь зносу основних засобів аграрної сфери; фондовіддача; фондомісткість; фондоозброєність; фондоємність; рентабельність власного капіталу, вкладеного в основні засоби; коефіцієнт придатності основних засобів; коефіцієнт вибуття основних засобів; коефіцієнт приросту основних засобів; урожайність та продуктивність основних видів продукції рослинництва та тваринництва; трудомісткість виробництва; ступінь механізації праці; коефіцієнт використання виробничих потужностей та інші показники ефективності використання ресурсно-виробничого потенціалу суб'єктів підприємництва агросфери;
- *продовольча складова економічної безпеки:* індикатори забезпеченості населення якісними продуктами харчування; доступність продуктів харчування всім верствам населення; обсяги та можливості нарощування стратегічних запасів продовольства на випадок виникнення непередбачених і надзвичайних обставин; стан виробничої бази [10]; співвідношення обсягів виробництва та споживання продукції (в розрізі видів продукції); добова енергетична цінність раціону людини; забезпечення раціону людини основними видами продуктів; достатність запасів зерна в державних ресурсах; економічна доступність продуктів; ємність внутрішнього ринку окремих сільськогосподарських продуктів; продовольча незалежність за окремим продуктом [11] та ін.;

- *інтелектуально-кадрова складова економічної безпеки:* темпи зростання кадрового потенціалу суб'єктів підприємництва аграрної сфери; чисельність працівників, зайнятих в аграрній сфері, з вищою освітою; відношення середньомісячної заробітної плати працівників агросфери до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу; рівень заборгованості по заробітній платі працівникам аграрної сфери; співвідношення заробітної плати працівників аграрної сфери та заробітної плати працівників інших галузей економічної діяльності; плинність кадрів працівників та ін.;
- *інвестиційно-інноваційна складова економічної безпеки:* відношення вартості нововведених основних засобів в аграрну сферу до обсягу капітальних інвестицій; частка довгострокових фінансових інвестицій в активах; інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища; індекс капітальних інвестицій в аграрній сфері; рівень інвестиційної безпеки аграрної сфери; рівень інвестиційного ризику аграрної сфери; питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості підприємств в аграрній сфері; витрати на наукові розробки та науково-технічні роботи (в тому числі, за рахунок державного бюджету) та ін.

Доцільно зазначити, що не існує однозначного переліку фінансових індикаторів, на яких повинна базуватися діагностика економічної безпеки аграрної сфери. Відповідно, представлений перелік індикаторів може бути доповнений додатковими показниками з урахуванням місії діагностичного процесу.

Розрахункові значення індикаторів у розрізі складових економічної безпеки повинні бути обов'язково оцінені з урахуванням відповідних нормативів та порогових значень.

Згідно з вимогами Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [12] на основі виокремлених фінансових індикаторів потрібно розрахувати інтегральний індекс економічної безпеки агросфери, обрахунок якого повинен базуватися на використанні вагових коефіцієнтів.

Ураховуючи зазначене, у процесі діагностики економічної безпеки агросфери вагові коефіцієнти повинні розраховуватися таким чином:

$$di = \frac{\overline{a}_i}{\sum_{i=1}^{n} \overline{a}_i}, \qquad (1)$$

де i – індикатор, який визначає стан агрегованого показника економічної безпеки агросфери, $i = (1, 2, 3,\ldots, n)$;

a_i – експертна оцінка, що характеризує важливість i-го індикатора для узагальнення об'єктів економічної безпеки агросфери;

d_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь i-го показника в інтегральний індекс складової економічної безпеки агросфери.

Відповідно інтегральний індекс економічної безпеки агросфери матиме вигляд:

$$I = \sum_{i=1}^{n} d_i y_i, \qquad (2)$$

де I – агрегований показник економічної безпеки аграрної сфери;

d_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь i-го показника в інтегральному індексі складової економічної безпеки;

y_i – нормалізована оцінка i-го індикатора.

Ґрунтуючись на проведеному дослідженні, з метою наочного представлення процесу діагностики економічної безпеки агросфери, на *рис. 1* в алгоритмічній послідовності представлено перелік ключових етапів оцінювання.

ВИСНОВКИ

Деструктивні процеси в економіці України створюють фундаментальне підґрунтя для пошуку та використання дієвих інструментів оцінки економічної безпеки аграрної сфери. Ураховуючи масштабний діапазон даної проблематики, діагностичний процес повинен базуватися на системі фінансових індикаторів у розрізі відповідних складових економічної безпеки (фінансової, виробничої, продовольчої, інтелектуально-кадрової, інвестиційно-інноваційної), які забезпечать моніторинг негативних факторів та загроз, а також служитимуть аналітичними показниками інтегрального індексу економічної безпеки. Запропонований алгоритм діагностики економічної безпеки забезпечить одержання інформаційних ресурсів, які дозволять моделювати стратегічний сценарій, що сприятиме комплексному вирішенню завдань, пов'язаних із забезпеченням оптимального рівня економічної безпеки агросфери на відповідному ієрархічному рівні управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15

2. Маргасова В. Г. Система забезпечення стійкості національної економіки та її безпеки: теорія, методологія, практика управління: монографія. Чернігів: Десна Поліграф, 2014. 416 с.

3. Цыганов С. И. Понятие «экономическая безопасность». *Бизнес, Менеджмент и Право*. 2008. № 1. С. 106–110.

4. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России. *Вестник Российской академии наук*. 1999. Т. 67. № 9. С. 771–776.

5. Малютін О. К. Інвестиційний процес в контексті економічної безпеки країни: теорія, методологія, практика: монографія. Суми: ВВП «Мрія-1» ТОВ, 2012. 326 с.

6. Кальченко О. М., Шишкіна О. В. Особливості управління економічною безпекою підприємств туристичної сфери // Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки: кол. моногр./за заг. ред. д. е. н., проф. Шкарлета С. М. Ніжин, 2015. 439 с.

7. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія. Львів, 2012. 386 с.

8. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 318 с.

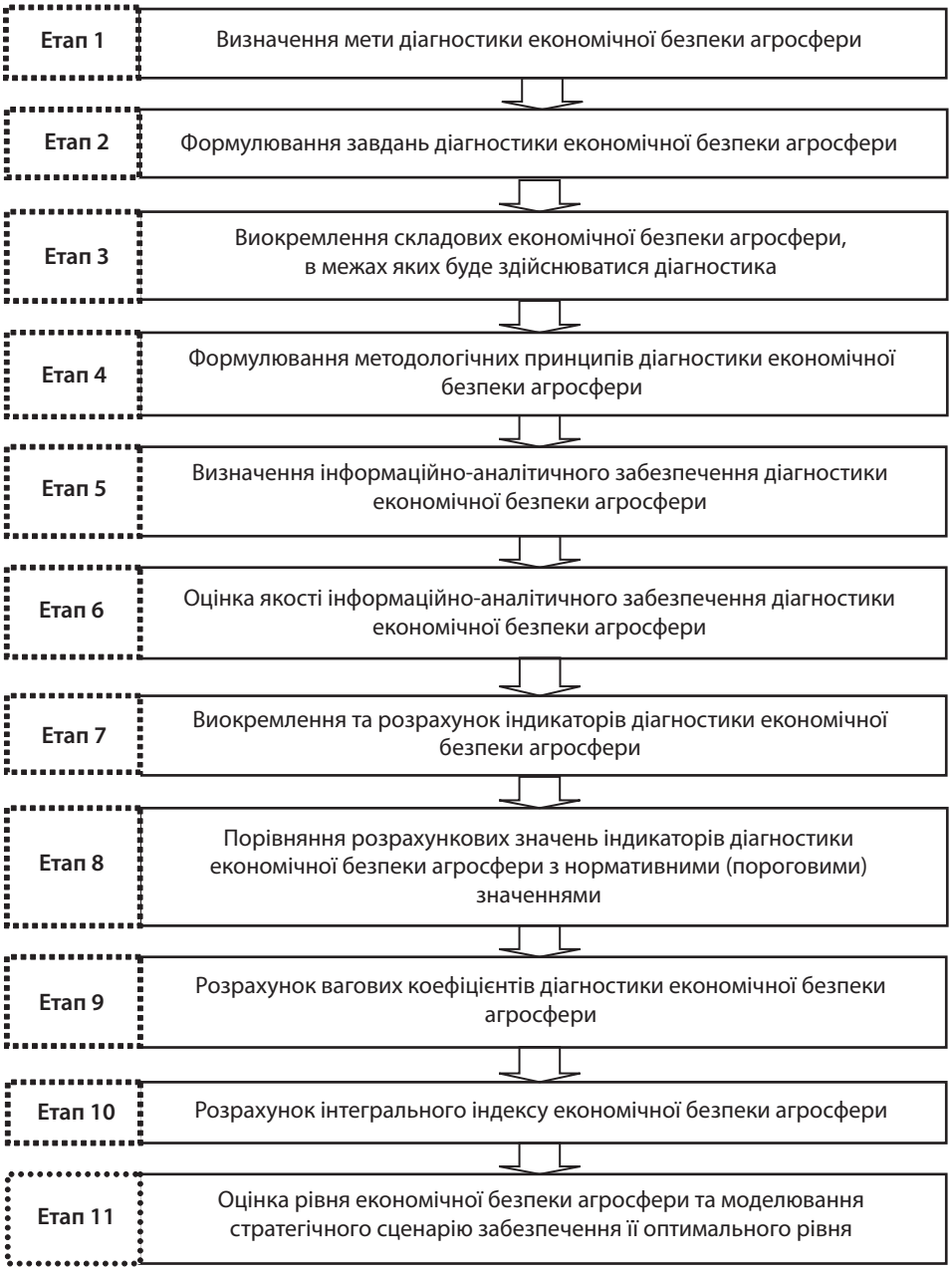


Рис. 1. Алгоритм діагностики економічної безпеки агросфери

9. Гудзь О. Е. Финансовая безопасность агроформирований в условиях кризисных деформаций экономического пространства Украины: диагностика экономических возможностей // I Всероссийская интернет-конференция «Современная российская экономика: проблемы и перспективы развития», г. Ярославль. URL: http: //bus.znate.ru/docs/index-1505.html

10. Ульянченко О. В., Прозорова Н. В. Продовольча безпека – основа національної безпеки держави. URL: http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

11. Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п

12. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» від 29.10.2013 р. № 1277. URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

REFERENCES

Abalkin, L. I. "Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii" [Economic security of Russia]. *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk*. Vol. 67, no. 9 (1999): 771-776.

Hudz, O. Ye. "Finansovaya bezopasnost agroformirovaniy v usloviyakh krizisnykh deformatsiy ekonomicheskogo prostranstva Ukrainy: diagnostika ekonomicheskykh vozmozhnostei" [Financial security of agricultural enterprises in conditions of crisis deformation of the economic space of Ukraine: diagnostics of economic opportunities]. Sovremennaya rossiyskaya ekonomika: problemy i perspektivy razvitiya. http://bus.znate.ru/docs/index-1505.html

Kalchenko, O. M., and Shyshkina, O. V. "Osoblyvosti upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpryiemstv turystychnoi sfery" [Features of management of economic security of enterprises of the tourism sphere]. In *Kontseptualni zasady formuvannia finansovo-ekonomichnoi bezpeky*. Nizhyn, 2015.

Kuzmin, O. Ye., and Melnyk, O. H. *Ekonomichna diahnostyka* [Economic diagnostics]. Kyiv: Znannia, 2012.

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п

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

Maliutin, O. K. *Investytsiinyi protses v konteksti ekonomichnoi bezpeky krainy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [The investment process in the context of economic security: theory, methodology, practice]. Sumy: VVP «Mriia-1» TOV, 2012.

Marhasova, V. H. *Systema zabezpechennia stiikosti natsionalnoi ekonomiky ta yii bezpeky: teoriia, metodolohiia, praktyka upravlinnia* [The system of ensuring the sustainability of the national economy and security: theory, methodology, practice management]. Chernihiv: Desna Polihraf, 2014.

Tsyganov, S. I. "Ponyatiye «ekonomicheskaya bezopasnost»" [The concept of "economic security"]. *Biznes, Menedzhment i Pravo*, no. 1 (2008): 106-110.

Ulianchenko, O. V., and Prozorova, N. V. "Prodovolcha bezpeka – osnova natsionalnoi bezpeky derzhavy" [Food security – the basis of national security]. http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

Vasyltsiv, T. H. et al. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryiemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukraine: strategy and mechanisms to ensure]. Lviv, 2012.

УДК 333.79

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА В МЕЛІТОПОЛЬСЬКОМУ РАЙОНІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2016 **ТЕБЕНКО В. М., ГРИБОВА Д. В., ЗАВАДСЬКИХ Г. М.**

УДК 333.79

Тебенко В. М., Грибова Д. В., Завадських Г. М. Передумови розвитку овочівництва в Мелітопольському районі Запорізької області

Метою статті є вивчення досягнутого рівня економічної ефективності виробництва овочевої продукції на сільгосппідприємствах Мелітопольського району Запорізької області та визначення основних напрямів його підвищення. Проаналізовано динаміку рентабельності продукції рослинництва, досліджено сучасний рівень економічної ефективності овочівництва на с/г підприємствах району. Запропоновано схему пріоритетних напрямів інтенсифікації виробництва овочів. За допомогою рейтингового методу кількісної оцінки ризиків визначено зони ризику діяльності с/г підприємств району. З використанням моделі Альтмана розраховано ступінь ймовірності банкрутства підприємств. Обґрунтовано необхідність розвитку галузі на інноваційній основі.

Ключові слова: *овочівництво, прибутковість, економічний ризик, інтенсифікація, інноваційний розвиток.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *10.*

Тебенко Віта Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*

E-mail: *tebenko69009@mail.ru*

Грибова Діана Вікторівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького (вул. Гетьманська, 20, Мелітополь, Запорізька область, 72312, Україна)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Завадських Ганна Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

УДК 333.79

Тебенко В. Н., Грибова Д. В., Завадских А. Н. Предпосылки развития овощеводства в Мелитопольском районе Запорожской области

Целью статьи является изучение достигнутого уровня экономической эффективности производства овощной продукции на сельхозпредприятиях Мелитопольского района Запорожской области и определение основных направлений его повышения. Проанализирована динамика рентабельности продукции растениеводства, исследован современный уровень экономической эффективности овощеводства на с/х предприятиях района. Предложена схема приоритетных направлений интенсификации производства овощей. С помощью рейтингового метода количественной оценки рисков определены зоны риска деятельности с/х предприятий района. С использованием модели Альтмана рассчитана степень вероятности банкротства предприятий. Обоснована необходимость развития отрасли на инновационной основе.

Ключевые слова: *овощеводство, прибыльность, экономический риск, интенсификация, инновационное развитие.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *10.*

Тебенко Вита Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*

E-mail: *tebenko69009@mail.ru*

Грибова Диана Викторовна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Мелитопольский государственный педагогический университет имени Богдана Хмельницкого (ул. Гетьманская, 20, Мелитополь, Запорожская область, 72312, Украина)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Завадских Анна Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

UDC 333.79

Tebenko V. M., Gribova D. V., Zavadskih H. M. Preconditions for Development of Vegetable Production in the Melitopol Rayon of Zaporizhzhia Region

The article is aimed at studying the achieved level of the economic efficiency of producing vegetable production in the agricultural enterprises of Melitopol rayon of Zaporizhzhya region, and identification of the main directions of its increase. The dynamics of profitability of the crop production has been analyzed, the current level of the economic efficiency of vegetable production at the agricultural enterprises of the rayon has been examined. A scheme of priorities for intensifying the vegetable production has been proposed. Using the rating method for the quantitative risk evaluation, areas of risk in terms of activities of the agricultural enterprises of the rayon have been determined. Using the Altman's model, probability of bankruptcy of the enterprises has been calculated. Necessity of development of the industry sector on the innovation basis has been substantiated.

Keywords: *vegetable production, profitability, economic risk, intensification, innovation development.*

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

Tebenko Vita M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities, Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*

E-mail: tebenko69009@mail.ru

Gribova Diana V. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics, Bohdan Khmelnytsky State Pedagogical University of Melitopol (20 Hetmanska Str., Melitopol, Zaporizhzhia region, 72312, Ukraine)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Zavadskih Hanna M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities, Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-п

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

Maliutin, O. K. *Investytsiinyi protses v konteksti ekonomichnoi bezpeky krainy: teoriia, metodolohiia, praktyka* [The investment process in the context of economic security: theory, methodology, practice]. Sumy: VVP «Mriia-1» TOV, 2012.

Marhasova, V. H. *Systema zabezpechennia stiikosti natsionalnoi ekonomiky ta yii bezpeky: teoriia, metodolohiia, praktyka upravlinnia* [The system of ensuring the sustainability of the national economy and security: theory, methodology, practice management]. Chernihiv: Desna Polihraf, 2014.

Tsyganov, S. I. "Ponyatiye «ekonomicheskaya bezopasnost»" [The concept of "economic security"]. *Biznes, Menedzhment i Pravo*, no. 1 (2008): 106-110.

Ulianchenko, O. V., and Prozorova, N. V. "Prodovolcha bezpeka – osnova natsionalnoi bezpeky derzhavy" [Food security – the basis of national security]. http://congressworld.com.ua/blog_article.php?id=5

Vasyltsiv, T. H. et al. *Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpryiemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia* [Financial and economic security of Ukraine: strategy and mechanisms to ensure]. Lviv, 2012.

УДК 333.79

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА В МЕЛІТОПОЛЬСЬКОМУ РАЙОНІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2016 **ТЕБЕНКО В. М., ГРИБОВА Д. В., ЗАВАДСЬКИХ Г. М.**

УДК 333.79

Тебенко В. М., Грибова Д. В., Завадських Г. М. Передумови розвитку овочівництва в Мелітопольському районі Запорізької області

Метою статті є вивчення досягнутого рівня економічної ефективності виробництва овочевої продукції на сільгосппідприємствах Мелітопольського району Запорізької області та визначення основних напрямів його підвищення. Проаналізовано динаміку рентабельності продукції рослинництва, досліджено сучасний рівень економічної ефективності овочівництва на с/г підприємствах району. Запропоновано схему пріоритетних напрямів інтенсифікації виробництва овочів. За допомогою рейтингового методу кількісної оцінки ризиків визначено зони ризику діяльності с/г підприємств району. З використанням моделі Альтмана розраховано ступінь ймовірності банкрутства підприємств. Обґрунтовано необхідність розвитку галузі на інноваційній основі.

Ключові слова: *овочівництво, прибутковість, економічний ризик, інтенсифікація, інноваційний розвиток.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *10.*

Тебенко Віта Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*

E-mail: *tebenko69009@mail.ru*

Грибова Діана Вікторівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького (вул. Гетьманська, 20, Мелітополь, Запорізька область, 72312, Україна)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Завадських Ганна Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

УДК 333.79

Тебенко В. Н., Грибова Д. В., Завадских А. Н. Предпосылки развития овощеводства в Мелитопольском районе Запорожской области

Целью статьи является изучение достигнутого уровня экономической эффективности производства овощной продукции на сельхозпредприятиях Мелитопольского района Запорожской области и определение основных направлений его повышения. Проанализирована динамика рентабельности продукции растениеводства, исследован современный уровень экономической эффективности овощеводства на с/х предприятиях района. Предложена схема приоритетных направлений интенсификации производства овощей. С помощью рейтингового метода количественной оценки рисков определены зоны риска деятельности с/х предприятий района. С использованием модели Альтмана рассчитана степень вероятности банкротства предприятий. Обоснована необходимость развития отрасли на инновационной основе.

Ключевые слова: *овощеводство, прибыльность, экономический риск, интенсификация, инновационное развитие.*

Рис.: *3.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *10.*

Тебенко Вита Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*

E-mail: *tebenko69009@mail.ru*

Грибова Диана Викторовна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Мелитопольский государственный педагогический университет имени Богдана Хмельницкого (ул. Гетьманская, 20, Мелитополь, Запорожская область, 72312, Украина)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Завадских Анна Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры предпринимательства, торговли и биржевой деятельности, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

UDC 333.79

Tebenko V. M., Gribova D. V., Zavadskih H. M. Preconditions for Development of Vegetable Production in the Melitopol Rayon of Zaporizhzhia Region

The article is aimed at studying the achieved level of the economic efficiency of producing vegetable production in the agricultural enterprises of Melitopol rayon of Zaporizhzhya region, and identification of the main directions of its increase. The dynamics of profitability of the crop production has been analyzed, the current level of the economic efficiency of vegetable production at the agricultural enterprises of the rayon has been examined. A scheme of priorities for intensifying the vegetable production has been proposed. Using the rating method for the quantitative risk evaluation, areas of risk in terms of activities of the agricultural enterprises of the rayon have been determined. Using the Altman's model, probability of bankruptcy of the enterprises has been calculated. Necessity of development of the industry sector on the innovation basis has been substantiated.

Keywords: *vegetable production, profitability, economic risk, intensification, innovation development.*

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

Tebenko Vita M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities, Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*

E-mail: tebenko69009@mail.ru

Gribova Diana V. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economics, Bohdan Khmelnytsky State Pedagogical University of Melitopol (20 Hetmanska Str., Melitopol, Zaporizhzhia region, 72312, Ukraine)*

E-mail: *milka2007_80@mail.ru*

Zavadskih Hanna M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Enterprise, Trade and Exchange Activities, Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*

E-mail: *anuta22081978@mail.ru*

Овочівництво є важливою галуззю сільськогосподарського виробництва і однією з провідних галузей сільського господарства південних регіонів України. Галузь має особливе значення у вирішенні продовольчої проблеми. Сучасний стан розвитку овочівництва в нашій країні свідчить, що ефективність виробництва овочів та продукції їхньої переробки знаходиться на неналежному рівні. Останнім часом встановилася тенденція зменшення попиту на продукти овочівництва у зв'язку зі зниженням реальних доходів населення.

Важливість проблеми розвитку овочівництва підтверджується наявністю значної кількості праць вчених з цієї проблематики. Питанням розвитку агропромислового комплексу, зокрема дослідженню галузі овочівництва, присвячено багато наукових праць таких вчених-економістів, як В. М. Андрусяк, А. І. Даниленко, В. В. Писаренко, В. І. Пастухов, П. Т. Саблук, П. О. Сухий, В. В. Хореба, Л. М. Хомічак, Н. Г. Царук та інші. При цьому можливості економічного розвитку овочівництва використовуються далеко не повним чином. Залишаються недостатньо вивченими потенційні можливості виробництва овочевої продукції.

Метою даної статті є вивчення досягнутого рівня економічної ефективності виробництва овочевої продукції на сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району Запорізької області та визначення основних напрямів підвищення його економічної ефективності на основі інноваційних процесів.

Україна входить у першу десятку світових лідерів за валовим виробництвом овочевої продукції, а в розрахунку на душу населення займає дев'яте місце у світі [2, с. 55].

Незважаючи на позитивну динаміку виробництва овочевої продукції за останні роки, перед овочівництвом стоїть чимала низка невирішених проблем. Українські виробники щорічно втрачають значну частину вирощених овочів через брак спеціалізованих сховищ. На жаль, Україна лише на третину від потреби забезпечена сховищами, тому дрібні виробники вирощують овочів стільки, скільки можуть зберегти до грудня. Багато хто з них розпродає свій урожай ще восени, коли овочів багато за низькими цінами, і все це відбивається на показниках ефективності виробництва продукції, які з року в рік є досить нестабільними.

Характерною особливістю ринку овочів є й недостатньо висока їх якість і досить обмежений асортимент, а також відсутність зручної для споживача розфасовки й упаковки. Близько 20% вирощених овочів «борщового набору» (морква, капуста, буряк, цибуля) через брак спеціалізованих сховищ не доходить до споживача [8, с. 42].

У Мелітопольському районі активно працює 152 сільськогосподарські підприємства усіх форм господарювання (з них: 31 – товариств з обмеженою відповідальністю, 3 – кооперативи, 12 – приватні підприємства, 3 – державні підприємства, 3 – підсобні та 100 – фермерські господарства).

Згідно з даними форм річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району Запорізької області рівень рентабельності виробництва продукції рослинництва підвищився на 15,8 пункту та склав у 2015 р. 48,4%. Виробництво продукції тваринництва для підприємств району є збитковим. У цілому рентабельність сільськогосподарського виробництва підвищилася на 20,7 пункту та склала у 2015 р. 42,1% (*рис. 1*).

Площа посіву під овочами відкритого ґрунту в Мелітопольському районі за період дослідження зменшилася із 79 га у 2011 р. до 64 га у 2015 р. (*рис. 2*). Найбільша площа була задіяна у 2014 р. – 111 га, найменша у 2013 р. – 40 га. За цей період урожайність овочів зменшилася на 34,1 ц/га, що призвело до зменшення валового збору овочів на 41,5%, або на 4024 ц (*табл. 1*).

Овочі закритого ґрунту, починаючи з 2013 р., на сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району не вирощувалися.

Однак, незважаючи на зменшення рівня виробництва овочів, обсяг реалізованих овочів збільшився на 9,16% (503 ц), що суттєво вплинуло на підвищення рівня товарності. Виробнича собівартість 1 ц і собівартість 1 ц реалізованих овочів збільшилася відповідно в 10,4 та 8,8 разу. Найбільш вигідним виробництво овочів було у

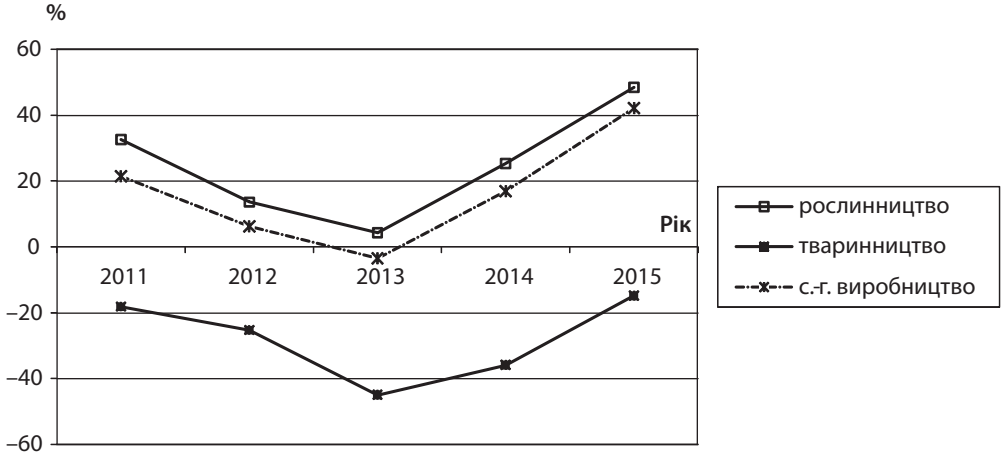


Рис. 1. Рівень рентабельності галузей сільського господарства на підприємствах Мелітопольського району

Джерело: авторська розробка.

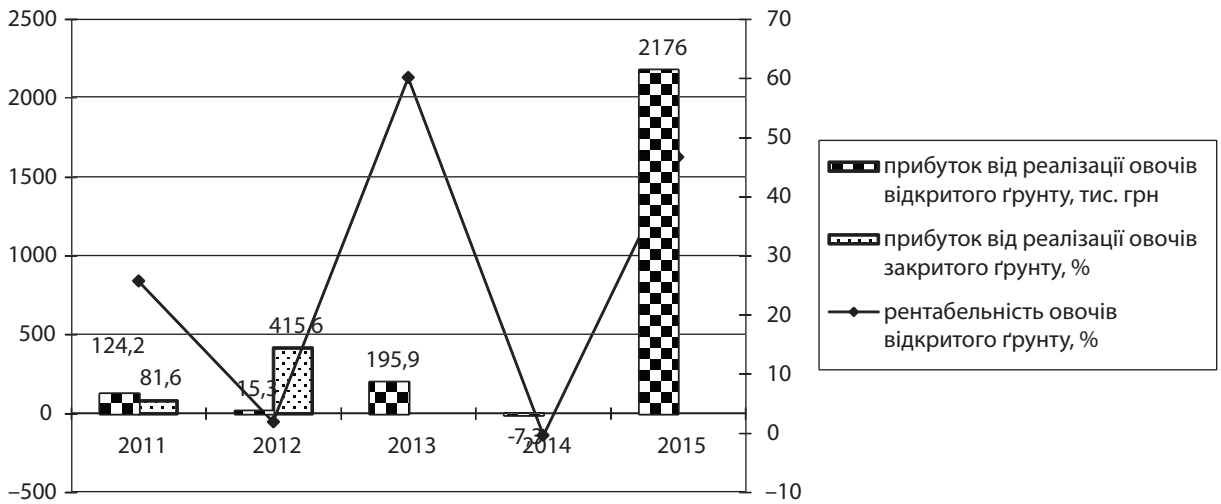


Рис. 2. Динаміка отримання прибутку від реалізації овочів на сільськогосподарських підприємствах Мелітопольського району

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 1

Економічні показники виробництва овочів в Мелітопольському районі

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
Площа посіву овочів, га	79	60	40	111	64
Валовий збір, ц	9687	7089	4929	8664	5663
Собівартість виробництва,					
тис. грн	618,2	565,6	312,5	1318,9	3778,1
Реалізовано, ц	5491	7227	4035	8276	5994
Виручка від реалізації, тис. грн	607,4	829,3	521,8	1861	6840,8
Собівартість реалізованих овочів, тис. грн	483,2	814	325,9	1868,3	4664,8
Урожайність, ц/га	122,6	118,15	123,2	78,1	88,5
Рівень товарності, %	56,7	101,95	81,9	95,5	105,8
Виробничі витрати на 1 га, тис. грн	7825,3	9426,67	7812,5	11882,0	59032,8
Виробнича собівартість 1 ц, грн/ц	63,82	79,79	63,40	152,23	667,16
Собівартість 1 ц реалізованих овочів, грн	88,00	112,63	80,77	225,75	778,24
Ціна реалізації овочів, грн/ц	110,62	114,75	129,32	224,87	1141,27
Прибуток від реалізації всього, тис. грн	124,2	15,3	195,9	–7,3	2176
– у розрахунку на 1 ц, грн/ц	22,62	2,12	48,55	–0,88	363,03
– у розрахунку на 1 га, грн/га	1572,1	255	4897,5	–65,7	34000
Рівень рентабельності, %	25,70	1,88	60,11	–0,39	46,65

Джерело: розраховано авторами згідно з формами річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

2015 р., коли прибуток у розрахунку на 1 ц склав 363 грн, на 1 га – 34000 грн, рівень рентабельності – 46,65%.

Дослідження показують, що падіння урожайності овочів пов'язане з тим, що знизилася забезпеченість виробників технікою, добривами, гербіцидами, отрутохімікатами. Якість і строки проведених технологічних операцій часто не відповідають прийнятим технологіям. У результаті знижуються урожайність і економічна ефективність виробництва овочів.

У виробників овочевої продукції витрати праці при обробці овочевих культур у розрахунку на 1 га посівів становлять 500–600 люд.-год, у той час як при обробці 1 га зернових – 15–20 люд.-год, високі витрати праці й у розрахунку на 1 ц овочів (4–5 люд.-год). Висока трудомісткість овочівництва пояснюється недостатнім рівнем механізації виробництва, великим обсягом ручної праці, тому від раціонального використання трудових ресурсів у галузі багато в чому залежить ефективність виробництва овочів [9, с.167].

Продукція більшості культур швидко псується, може зберігатися без втрат товарних якостей від 6 годин до 3 діб. Тому невід'ємною частиною овоче-продуктового підкомплексу є переробка з її інфраструктурою [4, с. 81]. В Україні достатня кількість потужностей для виробни-

цтва консервів. Проте рівень їх використання в окремі роки становить 6–7% через недостатнє забезпечення сировиною та слабку матеріально-технічну базу [5, с. 129].

Проблему цілорічного забезпечення населення України, особливо жителів великих міст і промислових центрів, овочевою продукцією неможливо вирішити без раціонального використання потужностей з її зберігання і товарної доробки на міських плодоовочевих базах і на торгово-закупівельних підприємствах.

Однією з характерних рис сучасного овочівництва є інтенсифікація його шляхом збільшення частки ранніх овочів у відкритому ґрунті, збільшення площі зрошуваних земель, внесення добрив і т. ін. [1, с. 3]. Вітчизняна і зарубіжна практика свідчать, що забезпечити населення високоякісною продукцією у відносно короткий строк можна насамперед за рахунок збільшення виробництва тих галузей, що використовують інтенсивні методи виробництва. Для виробництва екологічно безпечної овочевої продукції потрібно застосовувати технології органічного землеробства.

У сучасних умовах господарювання інтенсифікація аграрної сфери стає першорядним завданням подальшого економічного розвитку за допомогою науково-технічного прогресу, впровадження ресурсозберігаючих технологій виробництва і переробки аграрної продукції. Невеликі посівні площі стримують процес інтенсифікації, ускладнюють впровадження сівозмін, ефективне застосування зрошення, засобів механізації і хімізації, раціональну організацію праці (*рис. 3*).

зволить довести обсяги виробництва продукції в межах країни до 10 млн т, а в перспективі до 2020 р. – до 13,5 млн т [10, с. 8].

Ураховуючи специфіку овочівництва, держава повинна приймати участь в розробці і стимулюванні техніко-технологічних, фінансових, екологічних і правових механізмів щодо використання інноваційних моделей розвитку галузі.

Необхідні додаткові фінансові вкладення, що забезпечують удосконалення матеріально-технічної бази овочівництва, істотно знижують залежність овочівництва від природно-кліматичних факторів. Питання залучення інвестиційних ресурсів є важливим на будь-якому етапі функціонування підприємства: починаючи з етапу створення та закінчуючи його ліквідацією. Підприємство, яке використовує залучені інвестиційні ресурси, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, проте більшою мірою утворює фінансовий ризик і загрозу банкрутства, які зростають при зростанні питомої ваги залучених засобів у загальній сумі капіталу, що використовується. Для отримання залучених інвестиційних ресурсів підприємство повинно відповідати ряду характеристик, тобто бути інвестиційно привабливим.

Інвестиційна привабливість – це не тільки фінансово-економічний показник, а набір кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального правового) і внутрішнього позиціонування об'єкта в зовнішньому середови-

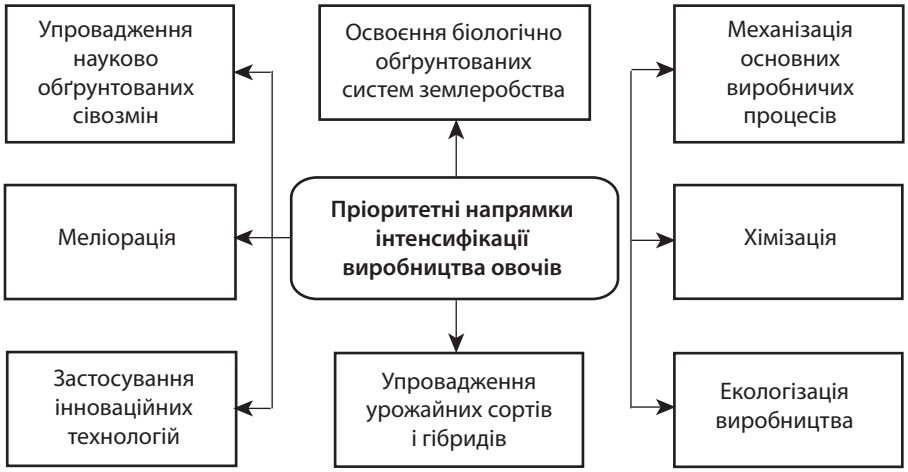


Рис. 3. Пріоритетні напрямки інтенсифікації виробництва овочів [3, с. 27]

Неодмінною умовою ефективного ведення галузі, зростання врожайності і збільшення виробництва овочів є постійна робота з підвищення культури землеробства, а це потребує необхідних фінансових ресурсів та механізмів їхнього управління. Наявність вищезазначених проблем не дозволяє сповна використати природний і економічний потенціал країни щодо розвитку овочівництва до намічених обсягів.

В Україні розроблено Концепцію Державної цільової програми розвитку овочівництва та переробної галузі на період до 2020 р. Втілення цієї концепції до-

щі, оцінка його фінансово технічного потенціалу, що дає змогу варіювати кінцевий результат.

Розвиток агропромислового комплексу не може відбуватися без залучення кредитів та інвестицій. При цьому керівники практично всіх підприємств стикаються з різними видами ризиків і формами їх прояву. Господарські ризики є об'єктивним явищем у діяльності будь-якого підприємства. Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цього погляду сільськогосподарські підприємства

відносять до підприємств середнього ступеня ризикованості: оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність роботи підприємства.

Рейтинговий метод кількісної оцінки ризиків враховує індивідуальність конкретної ситуації, де вибір рішення пов'язаний із ризиком. Цей метод дає змогу узагальнити результати дослідження за показниками (критеріями) та отримати висновок про функціонування підприємства. Головна перевага методу – можливість добору коефіцієнтів, виходячи з конкретної мети аналізу. Рейтингова оцінка складається із системи оціночних коефіцієнтів, шкали цих коефіцієнтів та шкали оцінки значень одержаних показників. Комплексний показник ризику можна отримати на основі обчислення низки фінансових коефіцієнтів (ліквідності, платоспроможності тощо) з подальшим визначенням рангу показника [6, с. 282].

На основі даних агрегованого балансу сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району за останні три роки визначимо зони ризику діяльності цих підприємств. Результати розрахунків з визначеним рангом окремих фінансових показників (1 – безризикова зона, 4 – зона недопустимого ризику) і середнім рангом наведено в *табл. 2.*

Таблиця 2

Комплексний показник ризику сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району Запорізької області

Фінансові коефіцієнти	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Ранг ризику		
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,14	1,87	1,54	1	2	2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,25	0,37	0,37	4	4	4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,03	0,05	3	4	4
Коефіцієнт заборгованості	0,43	0,45	0,67	1	1	2
Коефіцієнт маневреності	0,37	0,32	0,26	1	1	1
Коефіцієнт автономії	0,69	0,66	0,60	1	2	2
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,73	0,67	0,64	2	2	2
Середній ранг ризику	**–**	**–**	**–**	**1,86**	**2,29**	**2,43**

Джерело: розраховано авторами згідно з формами річної звітності сільськогосподарських підприємств Мелітопольського району.

Результати розрахунків фінансових показників вищезгаданих підприємств дозволяють зробити висновок, що згідно з рейтинговим методом оцінки ризику діяльність підприємств відповідає таким зонам ризику: у 2013 та 2014 рр. – мінімального ризику, у 2015 р. – мінімального з наближеним до критичного. За допомогою методу Альтмана нами була проведена оцінка потенційного банкрутства аграрних підприємств району. Значення отриманого Z-розрахунку вказує на високу імовірність банкрутства підприємств району. Тому можна зробити висновок, що більшість сільськогосподарських підприємств не є інвестиційно привабливими.

Збільшення виробництва овочів, підвищення його економічної ефектив-ності на сучасному етапі можливі лише на основі інноваційного розвитку галузі. Сьогодні інноваційні процеси відіграють надзвичайно важливу роль в успішному, високоефективному розвитку підприємств, регіонів, держави. Їх розвиток впливає на економічний та фінансовий стан підприємств, регіонів, життєвий рівень населення в них. Забезпечуючи досягнення високої частки прибутку для інвестора і суспільного ефекту від своєї реалізації, інноваційна діяльність має бути об'єктом пильної уваги держави, що не завжди під силу виробникам навіть в економічно розвинутих країнах» [7, с. 47]. У сучасних умовах господарювання перехід на інноваційний шлях розвитку та інтенсифікація аграрної сфери стають не тільки головними напрямками її розвитку, але й практично єдиними можливостями подальшої стабілізації виробництва, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування. Інноваційний розвиток в аграрній сфері України відбувається головним чином за рахунок внутрішньої мотивації суб'єктів господарювання. Основне джерело фінансування інноваційної діяльності – це власні кошти підприємств.

ВИСНОВКИ

Ґрунтово-кліматичні умови Мелітопольського району Запорізької області сприятливі для вирощування широкого набору овочевих культур. Але аналіз сучасного стану галузі овочівництва показав, що впродовж останніх п'яти років спостерігалася тенденція зниження виробництва овочів і зростання ролі індивідуальних підсобних господарств. Сучасні обсяги виробництва овочів не задовольняють зростаючих потреб населення. Тому керівникам підприємств основну увагу необхідно спрямувати на виявлення можливостей збільшення виробництва овочів. Підвищення урожайності овочів є вирішальним аспектом функціонування овочівницької галузі. Цього можна досягти шляхом впровадження інтенсивних технологій, які забезпечують механізацію виробничих процесів.

Овочівництво – трудомістка галузь, у середньому на 1 га посіву овочевих культур у господарствах району витрачається більше 600 люд.-год. Тому в підвищенні економічної ефективності галузі овочівництва важливе значення має використання внутрішніх і зовнішніх інновацій, спрямованих на підвищення технічної забезпеченості галузі сучасною високопродуктивною технікою, оскільки процес її зношення, старіння і вибуття прогресує.

Актуальним є питання залучення в галузь інвестиційних ресурсів. Розрахунки фінансових показників с.-г. підприємств Мелітопольського району за останні три роки вказують на те, що їх діяльність у 2015 р. відповідає мінімальному ризику з наближенням до критичного, у 2014 і 2013 рр. – мінімальному. Про те, що більшість сільськогосподарських підприємств не є інвестиційно привабливими, свідчить розраховане нами значення Z-показника за методикою визначення потенційної ймовірності банкрутства.

Подальші дослідження мають бути зосереджені на оцінці потенціалу с.-г. підприємств району щодо перспективи та ефективності вирощування органічних овочів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Божко Л. Ю. Клімат і продуктивність овочевих культур в Україні: монографія. Одеса: Екологія, 2010. 367 с.

2. Запара Л. А. Стан, проблеми та напрями розвитку галузі овочівництва. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип. 4. С. 54–59.

3. Грибова Д. В. Стратегія, механізм та регулятори економічного розвитку овочівництва в Україні: дис. … канд. екон. наук: 08.00.03. Херсон, 2014. 181 с.

4. Довідник овочівника Степу України: навч. посіб./ Латюк Г. І., Попова Л. М., Тихонов П.С. та ін./за ред. Латюка Г. І. 4-те вид., перероб. і допов. Одеса: ВМВ, 2010. 437 с.

5. Левкіна Р. В. Стратегічне управління виробничою діяльністю підпри-ємств овочівництва: теорія, методологія, практика: монографія. Херсон: Гринь, 2013. 324 с.

6. Лук'янова В. В., Головач Т. В. Економічний ризик: навч. посіб. Київ: Академвидав, 2007. 464 с.

7. Мармуль Л. О., Громов О. А. Державна підтримка інноваційної діяльності розвитку аграрних підприємств. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2010. Вип. 4 (57). С. 26–32.

8. Писаренко В. В. Перспективи розвитку галузі овочівництва. *Економіка АПК*. 2010. № 7. С. 39–42.

9. Плугатарьова Т. І. Інтенсифікація овочівництва як вимога продовольчої безпеки. *Економіка АПК*. 2012. № 4. С. 166–169.

10. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі» від 31жовтня 2011 р. № 1120-р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1120-2011-р

REFERENCES

Bozhko, L. Yu. *Klimat i produktyvnist ovochevykh kultur v Ukraini* [The climate and productivity of vegetable crops in Ukraine]. Odesa: Ekolohiia, 2010.

Hrybova, D. V. "Stratehiia, mekhanizm ta rehuliatory ekonomichnoho rozvytku ovochivnytstva v Ukraini" [Strategy, mechanism and controls the economic development of vegetable growing in Ukraine]. *Dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.03*, 2014.

Latiuk, H. I. et al. *Dovidnyk ovochivnyka Stepu Ukrainy* [Reference grower steppe of Ukraine]. Odesa: VMV, 2010.

Levkina, R. V. *Stratehichne upravlinnia vyrobnychoiu diialnistiu pidpryiemstv ovochivnytstva: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Strategic management of industrial activity of the enterprises of vegetable production: theory, methodology, practice]. Kherson: Hryn, 2013.

Lukianova, V. V., and Holovach, T. V. *Ekonomichnyi ryzyk* [Economic risk]. Kyiv: Akademvydav, 2007.

[Legal Act of Ukraine] (2011). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1120-2011-р

Marmul, L. O., and Hromov, O. A. "Derzhavna pidtrymka innovatsiinoi diialnosti rozvytku ahrarnykh pidpryiemstv" [State support of development of innovative activity of agricultural enterprises]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria*, no. 4(57) (2010): 26-32.

Pysarenko, V. V. "Perspektyvy rozvytku haluzi ovochivnytstva" [Prospects of development of vegetable industry]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2010): 39-42.

Pluhataryova, T. I. "Intensyfikatsiia ovochivnytstva yak vymoha prodovolchoi bezpeky" [Intensification of vegetable growing as demand for food security]. *Ekonomika APK*, no. 4 (2012): 166-169.

Zapara, L. A. "Stan, problemy ta napriamy rozvytku haluzi ovochivnytstva" [State, problems and directions of development of vegetable industry]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, no. 4 (2014): 54-59.

УДК 631.158

ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ, ЇЇ ОПЛАТИ ТА ОБЛІКУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

© 2016 ЛИННИК О. І., КОРОБКА Ю. А., БОНДАРЕНКО О. М.

УДК 631.158

Линник О. І., Коробка Ю. А., Бондаренко О. М. Побудова ефективної системи мотивації праці, її оплати та обліку в аграрному секторі

Метою статті є дослідження та побудова ефективної системи мотивації, її оплати та обліку в аграрному секторі економіки. Проаналізовано кількість зайнятого населення в сільському господарстві, існуючу мотивацію праці та її облік на аграрних підприємствах. Також проаналізовано розмір заробітної плати працівників, що зайняті в різних галузях виробництва. Обґрунтовано актуальність розвитку та вдосконалення мотиваційної системи оплати праці та її ефективного обліку. Виділено основні чинники, що є найважливішими при створенні ефективної мотиваційної системи на підприємстві, а також основні форми оплати праці, які б задовольнили потреби та інтереси працівників, що зайняті в сільському господарстві. Наголошено, що впровадження погодинної оплати праці на аграрних підприємствах дало б змогу підвищити заробіток і привернути більше найманих працівників. Запропоновано шляхи вирішення існуючих проблем мотивації праці, обліку та їхнє вдосконалення.

Ключові слова: *заробітна плата, аграрний сектор економіки, сільське господарство, мотивація праці, облік оплати праці, форми оплати праці.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Линник Олена Іванівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *linnik.khpi@gmail.com*

Коробка Юлія Андріївна *– студентка економічного факультету, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *yulia.fedko.ua@gmail.com*

Бондаренко Олексій Миколайович *– асистент кафедри економічного аналізу та обліку, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *bondarenko_alnik@mail.ru*

УДК 631.158

Линник Е. И., Коробка Ю. А., Бондаренко А. Н. Построение эффективной системы мотивации труда, его оплаты и учета в аграрном секторе

Целью статьи является исследование и построение эффективной системы мотивации, оплаты и учета в аграрном секторе экономики. Проанализированы количество занятого населения, существующая мотивация труда и ее учет на аграрных предприятиях. Также проанализирован размер заработной платы работников, занятых в различных отраслях производства. Обоснована актуальность развития и совершенствования мотивационной системы оплаты труда, эффективность ее учета. Выделены основные факторы, которые являются важнейшими при создании эффективной мотивационной системы на предприятии, а также основные формы оплаты труда, которые бы удовлетворили потребности и интересы работников, занятых в сельском хозяйстве. Отмечается, что внедрение почасовой оплаты труда на аграрных предприятиях позволило бы повысить заработок и привлечь больше наемных работников. Предложены пути по решению существующих проблем мотивации труда, учета и их совершенствования.

Ключевые слова: *заработная плата, аграрный сектор экономики, сельское хозяйство, мотивация труда, учет оплаты труда, формы оплаты труда.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *10.*

Линник Елена Ивановна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *linnik.khpi@gmail.com*

Коробка Юлия Андреевна *– студентка экономического факультета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *yulia.fedko.ua@gmail.com*

Бондаренко Алексей Николаевич *– ассистент кафедры экономического анализа и учета, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *bondarenko_alnik@mail.ru*

UDC 631.158

Lynnyk O. I., Korobka Yu. A., Bondarenko O. M. Building an Efficient System of Labor Motivation, Remuneration and Accounting in the Agrarian Sector

The article is aimed at researching and building an efficient system of motivation, remuneration and accounting in the agrarian sector of economy. The article analyzes number of the employed population, the existing labor motivation and its accounting at the agricultural enterprises. Also the salaries of workers in various industry sectors have been analyzed. The topicality of development and improvement of the motivational remuneration system, as well as efficiency of its accounting have been substantiated. The major factors that are essential in creating an effective motivation system at enterprise, as well as the main forms of remuneration, which would satisfy the needs and interests of workers employed in agriculture, have been allocated. It is specified that the introduction of the hourly wage at the agricultural enterprises would enhance earnings and attract more employees. Some ways to solve existing problems of labor motivation, accounting and improving them have been proposed.

Keywords: *salaries, agrarian sector of economy, agriculture, labor motivation, accounting of remuneration, forms of remuneration.*
Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Lynnyk Olena I. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *linnik.khpi@gmail.com*

Korobka Yuliia A. *– Student of the Faculty of Economics, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *yulia.fedko.ua@gmail.com*

Bondarenko Oleksiy M. *– Assistant of the Department of Economic Analysis and Accounting, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *bondarenko_alnik@mail.ru*

У наш час в Україні встановлені нові правові та економічні відносини підприємств з державою, і, своєю чергою, відносини між керівництвом та підлеглими. На даному етапі розвитку багато розробок і положень з питань мотивації, обліку та оплати праці в сільському господарстві з тих чи інших міркувань застаріли або вимагають уточнення, оскільки в країні будується нова економіка, змінилася форма власності.

Недостатня мотивація робітників у сучасних умовах часто стає обмежувальним чинником, що, своєю чергою, призводить до зменшення потенціалу сільськогосподарського підприємства. Ефективна система мотивації та обліку дасть змогу підвищити ефективність та результативність виробництва.

Актуальність проблеми полягає в незадовільному функціонуванні існуючої системи мотивації та обліку, а також у створенні нової, тобто такої системи стимулів, яка б задовольнила як економічні, так і соціальні та соціально-психологічні потреби населення.

Питанню мотивації та обліку оплати праці присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених: О. А. Бугуцького, В. М. Жука, Н. Л. Правдюк, О. Д. Радченко, Н. В Семенишевої, О. Шпиклюка, В. В. Микитенка, В. К. Горкавого, А. М. Кандиба, Ю. М. Краснова, А. Сміта, Д. Рікардо, А. Маслоу, В. Петті та ін.

На сучасному етапі розвитку як сільського господарства, так і країни в цілому значну увагу потрібно приділити дослідженню та побудові ефективної системи мотивації та обліку оплати праці в сільському господарстві, що і є метою статті.

На підприємствах усіх форм власності форми і системи оплати праці, тарифні сітки, розцінки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених чинним законодавством [1].

Вдало обрана система організації оплати праці повинна вирішувати такі завдання:

- забезпечити роботодавцю досягнення в процесі виробництва і реалізації робіт та послуг оптимального результату, який дозволив би йому після відшкодування витрат отримати прибуток та закріпити свої позиції на ринку;
- забезпечити працівнику вчасну оплату праці та гідний життєвий рівень відповідно до кількості, якості результатів його праці та вартості відповідних послуг робочої сили на ринку праці заданого регіону [2].

Специфіка праці в аграрному секторі виробництва полягає в тому, що при її однакових витратах можна отримати різні кінцеві результати, які залежать від факторів, що непідвласні людині, насамперед, це погодно-кліматичні умови, родючість ґрунтів, сорти насіння. Усе це необхідно враховувати при застосуванні відповідних форм і систем стимулювання та оплати праці.

Питання оплати праці регулюються Законом України «Про оплату праці», законами України «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про селянське (фермерське) господарство» та іншими законами і нормативно-правовими актами. Законодавство також передбачує можливість оплати праці в сільському господарстві разом з грошовою і натуральною.

Підприємство самостійно розпоряджається всією виготовленою продукцією і вирішує, чи віддавати якусь її частину на натуральну оплату.

За даними Державної служби статистики України, останніми роками в сільському господарстві з різних причин знизився рівень зайнятого населення та спостерігається значний відплив із села робочої сили, особливо молоді (*табл. 1*) [3].

Таблиця 1

Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012–2014 рр. (тис. осіб)

Вид економічної діяльності	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Абсолютне відхилення 2013–2014 рр.
1	2	3	4	5
Усього зайнято	19261,4	19314,2	18073,3	–1240,9
У тому числі:				
Сільське господарство	3308,5	3389,0	3091,4	–297,6
Промисловість	3236,7	3170,0	2898,2	–271,8
Будівництво	836,4	841,1	746,4	–94,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4160,2	4269,5	3965,7	–303,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1150,9	1163,6	1113,4	–50,2
Тимчасове розміщування й організація харчування	326,7	328,9	309,1	–19,8
Інформація та телекомунікації	297,9	299,9	284,8	–15,1
Фінансова та страхова діяльність	315,8	306,2	286,8	–19,4
Операції з нерухомим майном	322,2	314,3	286,1	–28,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	504,1	493,6	456,0	–37,6

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	343,9	343,3	334,3	–9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1003,6	962,3	959,5	–2,8
Освіта	1633,2	1611,2	1587,7	–23,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1181,4	1171,8	1150,5	–21,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	225,6	226,5	221,2	–5,3
Інші види економічної діяльності	414,3	423,0	382,2	–40,8

З наведених даних у табл. 1 бачимо, що кількість занятого населення в сільському господарстві зменшилася на 297,6 тис. осіб (цей показник знаходиться на другому місці).

Як відомо, одним з головних факторів зростання занятості населення в тій або іншій галузі є розмір заробітної плати.

Згідно з *рис. 1* нині в Україні спостерігається тенденція до підвищення заробітної плати як у сільському господарстві, так і в інших сферах діяльності. Так, у 2015 р. середньомісячна заробітна плата становила 3309 грн, що на 29% більше, ніж у 2014 р. і на 41% більше, ніж у 2013 р. Але заробітна плата в сільському господарстві залишається однією з найменших серед інших видів діяльності.

Для розвитку сільського господарства і збільшення кількості зайнятого в ньому населення потрібно розробити відповідну систему мотивації робітників.

Мотивація – це процес спонукання людей до праці, який передбачає використання мотивів поведінки людини для досягнення особистих цілей або цілей організації [4].

Процес мотивації складний і багаторівневий, тісно пов'язаний зі стимулюванням праці. Важливо правильно обрати необхідні в кожному конкретному випадку стимули, які б забезпечили потрібний результат.

Механізм мотивації, в основі якого лежать потреби, зображено на *рис. 2*.

А. Л. Спесівцев у своїй роботі доводить, що мотиваційна структура у сфері аграрної праці формується під впливом як внутрішніх (пов'язаних і породжених самою трудовою діяльністю), так і зовнішніх (що знаходяться поза межею праці) чинників. Чинник мотивації праці найбільше виявляється в необхідності забезпечення життєвих потреб працівника. Найважливішими чинниками мотивації праці є:

- достатній рівень заробітної плати;
- почуття відповідальності;
- зручне місцерозташування підприємства;
- дружні взаємовідносини з колегами;
- можливість самостійного прийняття рішень;
- самореалізація в праці;
- соціальна справедливість;
- наявність перспектив стабільної роботи;
- впевненість у майбутньому.

Крім цих чинників, А. Л. Спесівцев також виділяє соціальні чинники (соціальна інфраструктура села, система соціального забезпечення, демографічна ситуація села), що також відіграють вагому роль у структурі мотиваційного механізму [6].

Діючі нині в аграрному секторі системи оплати праці є мотиваційно слабкими, а взаємозв'язок між заробітком працівника і результатами господарювання з року в рік ослаблюється. Рівень оплати праці майже не залежить від трудових зусиль працівників, а формується під впливом зовнішніх чинників (інфляція, державне регулювання, економічна ситуація в країні тощо).

Л. А. Гаврилюк і М. С. Пономарьова на даному етапі розвитку виділяють такий ряд проблем щодо організації оплати праці в сільському господарстві:

- заробітна плата в сільському господарстві значно нижча, ніж в інших галузях народного господарства, що зумовлено неефективністю сільськогосподарського виробництва, нижчою його прибутковістю порівняно з іншими галузями;
- спостерігається значна диференціація середньомісячної заробітної плати між регіонами України;
- як економічна категорія заробітна плата майже перестала виконувати функцію відтворення людських ресурсів та стимулювання продуктивної діяльності, що стало головною причиною виникнення негативних явищ;
- порушено закон темпів зростання продуктивності праці та її оплати;
- серйозною проблемою підвищення заробітної плати є фінансові труднощі, що проявляються в нестачі оборотного капіталу;
- підвищення заробітної плати стримується і через те, що це призведе до зростання собівартості сільськогосподарської продукції, яка і без того не відрізняється високою прибутковістю [7].

Для вирішення деяких з цих проблем, а саме, низької заробітної плати, А. Л. Спесівцев пропонує, перш за все, удосконалення форм і систем оплати праці. Адже існуюча нині організація оплати праці робітникам аграрної сфери майже не відповідає ринковій економіці, тому її необхідно удосконалювати [6].

Науковець також наголошує, що наявність на сільськогосподарських підприємствах різних категорій працівників і орендодавців відкриває можливості створення індивідуалізованих систем мотивації та стимулювання, що враховуватимуть інтереси кожної катего-

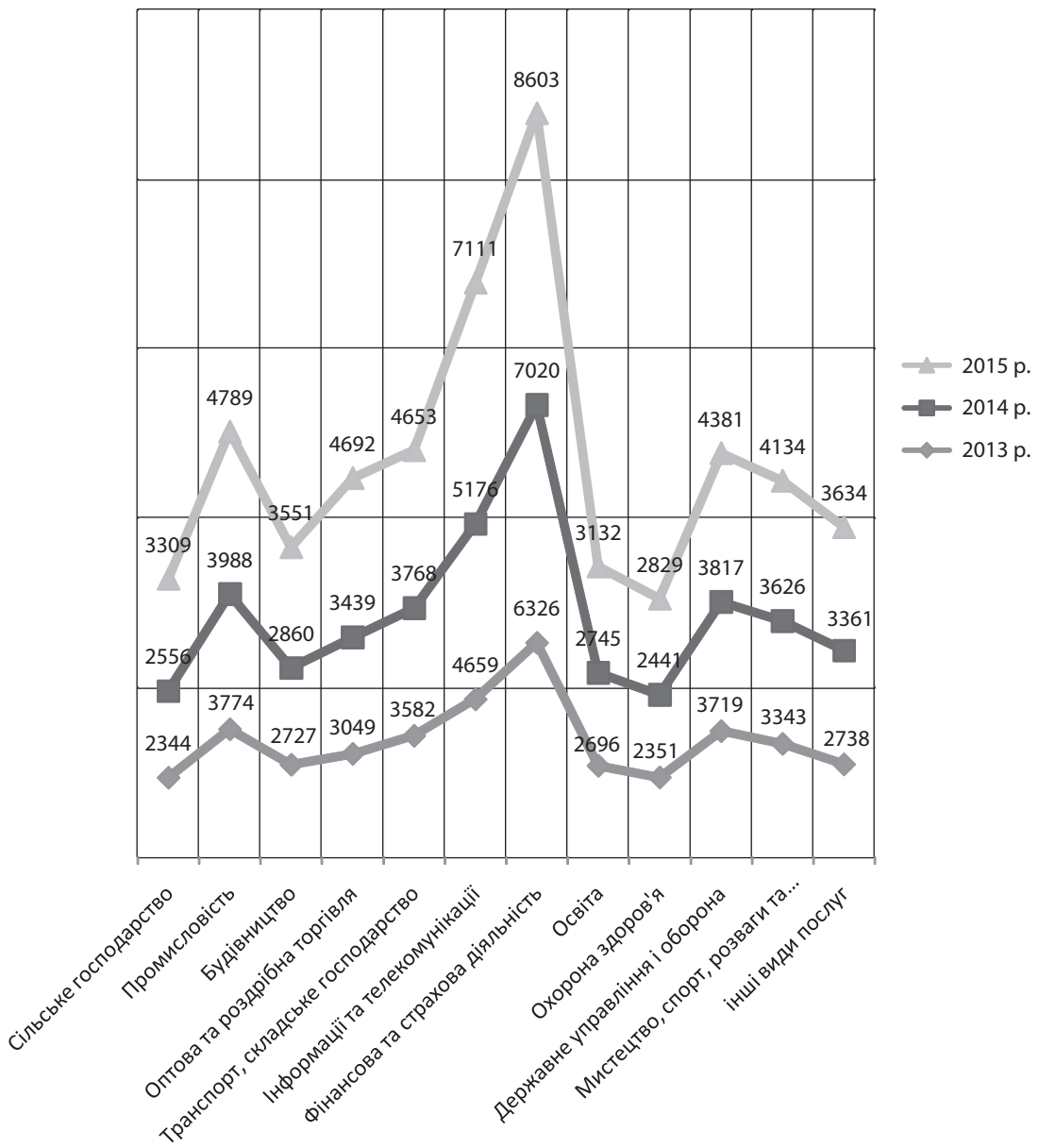


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2013–2015 рр., грн [3]

Рис. 2. Мотиваційний ланцюг «потреби – бажання – винагорода» [5]

рії: засновників підприємства (власників) – отримання сталого доходу, примноження власності; найманих працівників – максимізації заробітку; орендодавців – отримання пристойної орендної плати. Причому найвищу мотивацію можна забезпечити працівникам – власникам земельних і майнових паїв, які використовуються даним підприємством [6].

Принципово важливе значення при формуванні механізму мотивації праці матиме впровадження почасової оплати праці, яка повинна базуватися на обґрунтованих нормах, досконалій організації праці й увібрати в себе кращі елементи відрядної форми оплати праці. Погодинна оплата праці на підприємстві може бути у двох формах: фіксованій і заохочувальній. Варто розробити варіанти тарифної сітки для диференціації тарифних ставок для двох форм оплати, оскільки при погодинній оплаті праці велике значення надаватиметься саме правильному визначенню тарифу.

Слід здійснювати поступовий перехід до впровадження погодинної оплати праці з метою максималь-

ного наближення вітчизняної системи оплати праці до кращих зразків країн розвинутої економіки.

Крім проблем мотивації праці, в аграрному секторі існує проблема обліку оплати праці.

Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною й трудомісткою роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Тому заздалегідь підготовлений порядок обліку допоможе зекономити час. Організація оплати праці має великий вплив на ефективність діяльності підприємства [8].

Одним з важливих питань реформування бухгалтерського обліку заробітної плати є вдосконалення діючої моделі аналітичного обліку, оскільки дані аналітичного обліку відіграють важливу роль, характеризуючи розміщення та склад персоналу за місцями його використання, відпрацьований і невідпрацьований час, обсяг продукції, виконання норм продажів, фонд заробітної плати та його структуру.

Від організації обліку оплати праці залежить якість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з робітниками з оплати праці.

Облік праці та заробітної плати має бути організований таким чином, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування [8].

Здійснюючи побудову або вдосконалення організації обліку оплати праці, підприємства мають підходити до цього питання обґрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду.

На думку Т. І. Карпенко, важливими завданнями вдосконалення обліку оплати праці є: прискорення науково-технічного прогресу, зменшення використання «живої» праці, механізація трудомістких робіт, оптимізація використання трудових ресурсів, зменшення втрат робочого часу [9].

На сьогоднішній день дуже широко використовуються засоби обчислювальної техніки. Відмінною їх особливістю є можливість складання в автоматичному режимі машинограм, узагальнюючих облікову інформацію в розрізах, необхідних для управління, контролю, аналізу та складання бухгалтерської звітності [10].

Автоматизація обліку розрахунків з оплати праці дозволить вирішити проблему не тільки вдосконалення форми бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах, а й своєчасності погашення боргів.

Отже, удосконалюючи організацію обліку оплати праці, підприємство повинно підходити до цього обґрунтовано, враховуючи доцільність, використовуючи результати наукових досліджень, передового досвіду.

ВИСНОВКИ

Сільське господарство залишається однією з найважливіших галузей сфери матеріального виробництва національної економіки. Тому особливого значення набуває необхідність його розвитку, важливим фактором якого є мотивація праці та ефективна система обліку оплати праці.

Для вирішення існуючих проблем мотивації праці та обліку оплати праці особливу увагу слід приділити:

- аналізу та використанню поширених теорій мотивації та систем обліку, існуючих у зарубіжній практиці, аналізу стану мотивації праці та обліку оплати праці в сільському господарстві країни, впливу різних чинників на рівень мотивації та ефективність обліку;
- забезпеченню регулювання мотивації праці в сільському господарстві на державному рівні, що являє собою комплекс економічних, організаційних, правових та адміністративних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва.

Мотиваційний механізм праці та ефективна система обліку в аграрному секторі економіки України має значні резерви і потенціал розвитку, що, за сприятливих умов, дасть можливість реалізувати й забезпечити життєво необхідні інтереси та потреби людини.

ЛІТЕРАТУРА

1. Управление персоналом: энциклопедический словарь/под ред. А. Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 1998. 453 с.

2. Збрицька Т. П., Савченко Г. О. Роль мотивації у менеджменті персоналу. *Вісник Хмельницького національного університету*. Сер.: Економічні науки. 2011. № 2. Т. 3. С. 220–224.

3. Інформаційна Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

4. Кредісов А. І., Панченко С. Г., Кредісов В. А. Менеджмент для керівників. Київ: Знання, 1999. 556 с.

5. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента/пер. с англ. М.: Дело, 1997. 704 с.

6. Спесівцев А. Л. Формування системи мотивації та оплати праці в сільському господарстві. Продуктивність агропромислового виробництва. 2011. № 19. С. 146–148.

7. Гаврилюк Л. А., Пономарьова М. С., Чернега І. І. Політика доходів та організація оплати праці в розвитку соціально-трудових відносин на засадах інституційного забезпечення. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва*. Сер.: Економічні науки. 2014. № 3. С. 111–126.

8. Кім Г. С., Сопко В. В., Кім Ю. Г. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 480 с.

9. Карпенко Т. І. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці. Шляхи вдосконалення проблем. *Технології та дизайн*. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2016_1_17

10. Сєкіріна Н. В., Лобанова І. О. Удосконалення організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємствах. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2012. № 2. С. 34.

REFERENCES

Havryliuk, L. A., Ponomaryova, M. S., and Cherneha, I. I. "Polityka dokhodiv ta orhanizatsiia oplaty pratsi v rozvytku sotsialno-trudovykh vidnosyn na zasadakh instytutsiinoho zabezpechennia" [The policy of income and organization of remuneration of labor in the development of socio-labour relations on the principles of institutional support]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchaieva*. Seriia: Ekonomichni nauky, no. 3 (2014): 111-126.

Informatsiina Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua

Kredisov, A. I., Panchenko, S. H., and Kredisov, V. A. *Menedzhment dlia kerivnykiv* [Management]. Kyiv: Znannia, 1999.

Kim, H. S., Sopko, V. V., and Kim, Yu. H. *Bukhhalterskyi oblik: pervynni dokumenty ta poriadok yikh zapovnennia* [Accounting: primary documents and how to fill them]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Karpenko, T. I. "Stan ta perspektyva obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi. Shliakhy vdoskonalennia problem" [Status and prospects of the account of calculations on payment. Ways of improving the problems]. Tekhnolohii ta dyzain. http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2016_1_17

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. M.: Delo, 1997.

Spesivtsev, A. L. "Formuvannia systemy motyvatsii ta oplaty pratsi v silskomu hospodarstvi" [The formation of the system of motivation and remuneration of labour in agriculture]. *Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva*, no. 19 (2011): 146-148.

Siekirina, N. V., and Lobanova, I. O. "Udoskonalennia orhanizatsii obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi na pidpryiemstvakh" [Improving the organization of the account of calculations on payment at the enterprises]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii,* no. 2 (2012): 34.

Upravleniye personalom: entsiklopedicheskiy slovar [Personnel management: encyclopedic dictionary]. Moscow: INFRA-M, 1998.

Zbrytska, T. P., and Savchenko, H. O. "Rol motyvatsii u menedzhmenti personalu" [The role of motivation in personnel management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 3, no. 2 (2011): 220-224.

УДК 330.142

ДОВІРА ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2016 **ГРИЦАЄНКО М. І.**

УДК 330.142

Грицаєнко М. І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності

Метою статті є визначення ролі довіри у створенні власної справи та розвитку підприємницької діяльності. Визначено сутність довіри як головної складової соціального капіталу, яка формує менталітет людей, забезпечує певний рівень їх спілкування та об'єднання в соціальні групи. Проаналізовано взаємозв'язки між оцінками населенням України задоволення життям, економічної ситуації в країні, а також розміру ВВП у розрахунку на душу населення. Крім цього, побудовані моделі залежності між ставленням населення України до розвитку приватного підприємництва та рівнем довіри до підприємців, а також між бажанням відкрити власну справу та рівнів різноманітних довір, які об'єднуються в міжособистісні та інституційні групи. На основі дослідження позицій України в рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу, який щорічно визначається Всесвітнім банком, а також плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених у методології цього рейтингу на 2016 р., намічено перспективи подальших досліджень – визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть розширенню довіри та стимулюванню розвитку соціального капіталу в підприємницькій діяльності та суспільстві в цілому.

Ключові слова: *довіра, соціальний капітал, підприємницька діяльність, власна справа, інституційні перетворення.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Грицаєнко Микола Ігорович *– кандидат економічних наук, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

УДК 330.142

Грицаенко Н. И. Доверие как предпосылка развития предпринимательской деятельности

Целью статьи является определение роли доверия в создании собственного дела и развитии предпринимательской деятельности. Определена сущность доверия как главной составляющей социального капитала, которая формирует менталитет людей, обеспечивает определенный уровень их общения и объединения в социальные группы. Проанализированы взаимосвязи между оценками населением Украины удовлетворенности жизнью, экономической ситуации в стране, а также размером ВВП в расчете на душу населения. Кроме того, построены модели зависимости между отношением населения Украины к развитию частного предпринимательства и уровнем доверия к предпринимателям, а также между желанием открыть собственное дело и уровнями различных доверий, которые объединяются в межличностные и институциональные группы. На основе исследования позиций Украины в рейтинге степени благоприятности условий ведения бизнеса, который ежегодно определяется Всемирным банком, а также плана действий по имплементации лучших практик качественного и эффективного регулирования, отраженных в методологии этого рейтинга на 2016 г., намечены перспективы дальнейших исследований – определение направлений институциональных преобразований, которые будут способствовать расширению доверия и стимулированию развития социального капитала в предпринимательской деятельности и обществе в целом.

Ключевые слова: *доверие, социальный капитал, предпринимательская деятельность, собственное дело, институциональные преобразования.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *11.*

Грицаенко Николай Игоревич *– кандидат экономических наук, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

UDC 330.142

Gritsaenko M. I. Confidence as a Prerequisite for Development of the Entrepreneurial Activity

The article is aimed at define the role of confidence in creating own business and developing the entrepreneurial activity. The article determines the essence of confidence as the main component of the social capital, which forms the mentality of people, provides a level of their communication and social grouping. Interrelations between estimating the life satisfaction along with the economic situation in the country by the population of Ukraine and GDP per capita, have been analyzed. In addition, models of dependence between the attitude of the Ukrainian population towards the development of private entrepreneurship and the level of confidence to entrepreneurs, as well as between the desire to start their own businesses and different levels of confidence that are combined in the interpersonal and institutional groups, have been built. Based on the study of the positions of Ukraine in the rating on favorableness of conditions for doing business, which is determined by the World Bank annually, as well as considering the plan of action for implementing the best practices of qualitative and effective regulation, as reflected in the methodology of this ranking as to 2016, prospects for further research will be determining directions of institutional changes that will enhance confidence and stimulate development of the social capital in the entrepreneurial activities and society in general.

Keywords: *confidence, social capital, entrepreneurial activity, own business, institutional changes.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *4.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *11.*

Gritsaenko Mykola I. *– PhD (Economics), Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

Informatsiina Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua

Kredisov, A. I., Panchenko, S. H., and Kredisov, V. A. *Menedzhment dlia kerivnykiv* [Management]. Kyiv: Znannia, 1999.

Kim, H. S., Sopko, V. V., and Kim, Yu. H. *Bukhhalterskyi oblik: pervynni dokumenty ta poriadok yikh zapovnennia* [Accounting: primary documents and how to fill them]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2009.

Karpenko, T. I. "Stan ta perspektyva obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi. Shliakhy vdoskonalennia problem" [Status and prospects of the account of calculations on payment. Ways of improving the problems]. Tekhnolohii ta dyzain. http://nbuv.gov.ua/UJRN/td_2016_1_17

Meskon, M. Kh., Albert, M., and Khedouri, F. *Osnovy menedzhmenta* [Fundamentals of management]. M.: Delo, 1997.

Spesivtsev, A. L. "Formuvannia systemy motyvatsii ta oplaty pratsi v silskomu hospodarstvi" [The formation of the system of motivation and remuneration of labour in agriculture]. *Produktyvnist ahropromyslovoho vyrobnytstva*, no. 19 (2011): 146-148.

Siekirina, N. V., and Lobanova, I. O. "Udoskonalennia orhanizatsii obliku rozrakhunkiv z oplaty pratsi na pidpryiemstvakh" [Improving the organization of the account of calculations on payment at the enterprises]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnolohii,* no. 2 (2012): 34.

Upravleniye personalom: entsiklopedicheskiy slovar [Personnel management: encyclopedic dictionary]. Moscow: INFRA-M, 1998.

Zbrytska, T. P., and Savchenko, H. O. "Rol motyvatsii u menedzhmenti personalu" [The role of motivation in personnel management]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 3, no. 2 (2011): 220-224.

УДК 330.142

ДОВІРА ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2016 **ГРИЦАЄНКО М. І.**

УДК 330.142

Грицаєнко М. І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності

Метою статті є визначення ролі довіри у створенні власної справи та розвитку підприємницької діяльності. Визначено сутність довіри як головної складової соціального капіталу, яка формує менталітет людей, забезпечує певний рівень їх спілкування та об'єднання в соціальні групи. Проаналізовано взаємозв'язки між оцінками населенням України задоволення життям, економічної ситуації в країні, а також розміру ВВП у розрахунку на душу населення. Крім цього, побудовані моделі залежності між ставленням населення України до розвитку приватного підприємництва та рівнем довіри до підприємців, а також між бажанням відкрити власну справу та рівнів різноманітних довір, які об'єднуються в міжособистісні та інституційні групи. На основі дослідження позицій України в рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу, який щорічно визначається Всесвітнім банком, а також плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених у методології цього рейтингу на 2016 р., намічено перспективи подальших досліджень – визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть розширенню довіри та стимулюванню розвитку соціального капіталу в підприємницькій діяльності та суспільстві в цілому.

Ключові слова: *довіра, соціальний капітал, підприємницька діяльність, власна справа, інституційні перетворення.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *11.*

Грицаєнко Микола Ігорович *– кандидат економічних наук, Таврійський державний агротехнологічний університет (пр. Богдана Хмельницького, 18, Мелітополь, Запорізька обл., 72315, Україна)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

УДК 330.142

Грицаенко Н. И. Доверие как предпосылка развития предпринимательской деятельности

Целью статьи является определение роли доверия в создании собственного дела и развитии предпринимательской деятельности. Определена сущность доверия как главной составляющей социального капитала, которая формирует менталитет людей, обеспечивает определенный уровень их общения и объединения в социальные группы. Проанализированы взаимосвязи между оценками населением Украины удовлетворенности жизнью, экономической ситуации в стране, а также размером ВВП в расчете на душу населения. Кроме того, построены модели зависимости между отношением населения Украины к развитию частного предпринимательства и уровнем доверия к предпринимателям, а также между желанием открыть собственное дело и уровнями различных доверий, которые объединяются в межличностные и институциональные группы. На основе исследования позиций Украины в рейтинге степени благоприятности условий ведения бизнеса, который ежегодно определяется Всемирным банком, а также плана действий по имплементации лучших практик качественного и эффективного регулирования, отраженных в методологии этого рейтинга на 2016 г., намечены перспективы дальнейших исследований – определение направлений институциональных преобразований, которые будут способствовать расширению доверия и стимулированию развития социального капитала в предпринимательской деятельности и обществе в целом.

Ключевые слова: *доверие, социальный капитал, предпринимательская деятельность, собственное дело, институциональные преобразования.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *4.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *11.*

Грицаенко Николай Игоревич *– кандидат экономических наук, Таврический государственный агротехнологический университет (пр. Богдана Хмельницкого, 18, Мелитополь, Запорожская обл., 72315, Украина)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

UDC 330.142

Gritsaenko M. I. Confidence as a Prerequisite for Development of the Entrepreneurial Activity

The article is aimed at define the role of confidence in creating own business and developing the entrepreneurial activity. The article determines the essence of confidence as the main component of the social capital, which forms the mentality of people, provides a level of their communication and social grouping. Interrelations between estimating the life satisfaction along with the economic situation in the country by the population of Ukraine and GDP per capita, have been analyzed. In addition, models of dependence between the attitude of the Ukrainian population towards the development of private entrepreneurship and the level of confidence to entrepreneurs, as well as between the desire to start their own businesses and different levels of confidence that are combined in the interpersonal and institutional groups, have been built. Based on the study of the positions of Ukraine in the rating on favorableness of conditions for doing business, which is determined by the World Bank annually, as well as considering the plan of action for implementing the best practices of qualitative and effective regulation, as reflected in the methodology of this ranking as to 2016, prospects for further research will be determining directions of institutional changes that will enhance confidence and stimulate development of the social capital in the entrepreneurial activities and society in general.

Keywords: *confidence, social capital, entrepreneurial activity, own business, institutional changes.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *4.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *11.*

Gritsaenko Mykola I. *– PhD (Economics), Tavria State Agrotechnological University (18 Bohdana Khmelnytskoho Ave., Melitopol, Zaporizka obl., 72315, Ukraine)*
E-mail: *nick.gric@gmail.com*

Поняття «соціальний капітал», сутність якого здебільшого трактується як міра втіленої в людських відносинах здатності приносити дохід, за останні роки міцно затвердилося у вітчизняній економічній науці. Його використання дозволяє по-новому підійти до аналізу багатьох економічних проблем, у тому числі питань розвитку підприємницької діяльності.

Головною складовою соціального капіталу є довіра, яка формує менталітет людей, забезпечує певний рівень їх спілкування та об'єднання в соціальні групи. Погоджуємося з думкою науковців про те, що «організації та індивіди стають все більше соціальними суб'єктами суспільних відносин, тому зв'язки між ними, а також довіра і можливість взаємовигідного використання людського та інтелектуального капіталу є запорукою соціально-економічного добробуту» [8, с. 85]. Як справедливо наголошував Дж. Коулман, «група, всередині якої існує повна надійність і абсолютна довіра, здатна зробити багато більше в порівнянні з групою, що не володіє даними якостями» [2, с. 126].

Питання довіри знайшли своє відображення у працях таких вчених, як Дж. Коулман [2], Т. В. Федорів [9], Ф. Фукуяма [10], О. Г. Шпикуляк [8], П. Штомпка [11] та багатьох інших. Більшість з них при визначенні сутності довіри пов'язують її з певними очікуваннями. Так, Ф. Фукуяма вважає, що «довіра – це те, що виникає у членів спільноти при очікуванні того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими загальними нормами» [10, с. 52]. П. Штомпка стверджує, що «довіра – це очікування того, що інші – люди, установи, організації – будуть діяти нам на користь: ефективно, чесно, порядно, безкорисливо, надійно» [11, с. 10]. Т. В. Федорів висловлюється про те, що «довіра виникає внаслідок справджування очікувань сторін, їхньої готовності цим очікуванням відповідати і переконання в тому, що інша сторона поділяє відповідні норми і цінності, як от передбачуваність і надійність, вона тісно «вплетена» у процес формування репутації» [9, с. 127]. З тим, що довіра є деякім авансом у людських відносинах стосовно майбутньої діяльності, згідна більшість науковців.

Незважаючи на численність, дослідження, які були проведені в даному напрямку, не можна вважати завершеними. Недостатньо опрацьовані підходи до визначення ролі довіри в розвитку підприємницької діяльності зумовили вибір мети даної статті.

Головним завданням статті є визначення ролі довіри у створенні власної справи та розвитку підприємницької діяльності.

Економіка – складна динамічна система, яка створена з головною метою – покращення життя людини. У табл. 1 наведено дані щодо оцінок населенням України задоволення власним життям, а також економічної ситуації в країні, які визначені Інститутом соціології НАНУ в рамках проекту «Українське суспільство: моніторинг соціальних змін» [7]. Крім цього, розглянута відповідна динаміка розміру ВВП на душу населення, розрахованого за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у тисячах доларів США [4].

Аналіз даних *табл. 1* свідчить про наявність позитивних тенденцій у зміні показників, що досліджуються. Так, оцінка населенням України задоволеності життям (за 5-бальною шкалою) впродовж 1994–2014 рр. щорічно збільшувалася на 0,06 одиниці, економічної ситуації в країні (за 10-бальною шкалою) – відповідно на 0,13 одиниці. При цьому розмір ВВП на душу населення (за паритетом купівельної спроможності) за цей період щорічно збільшувався в середньому на 0,54 тис. дол. США.

Таблиця 1

Динаміка оцінок населенням України задоволення життям, економічної ситуації в країні, а також розміру ВВП у розрахунку на душу населення

Рік	Середній бал оцінки на запитання		ВВП на душу населення, ПКС, тис. дол. США
	«Якою мірою Ви задоволені своїм життям загалом?» (за 5-бальною оцінкою)	«Як Ви оцінюєте нинішню економічну ситуацію в Україні?» (за 10-бальною оцінкою)	
1994	2,6	1,6	4,269
1996	2,3	1,4	3,578
1998	2,1	1,3	3,557
2000	2,3	1,7	3,976
2002	2,4	2,2	4,834
2004	2,5	2,6	6,298
2005	2,7	3,4	6,750
2006	2,8	2,9	7,530
2008	2,9	3,0	8,816
2010	2,9	2,5	7,712
2012	2,8	2,8	8,517
2014	2,9	2,2	8,733
Рівняння лінії тренду	$y = 0{,}0622x + 2{,}1955$ $R = 0{,}8120$ $D = 0{,}6594$	$y = 0{,}1294x + 1{,}4591$ $R = 0{,}6837$ $D = 0{,}4675$	$y = 0{,}5433x + 2{,}6828$ $R = 0{,}9437$ $D = 0{,}8906$

Джерело: складено за [4; 7].

Попри поступове збільшення показників, що досліджуються, їх рівень залишається досить низьким. Так, оцінка задоволеності своїм життям за 1994–2014 рр. була максимальною у 2008, 2010 та 2014 рр. і становила 2,9 одиниці (за 5-бальною шкалою), економічної ситуації в країні – у 2005 р. – 3,4 одиниці (за 10-бальною шкалою).

За розміром ВВП на душу населення (ПКС, дол. США) серед країн Європи у 2014 р. Україна є найбіднішою. Так, в Албанії, Болгарії та Румунії, які за цим показником найближчі до України, він становить відповідно 10,9; 18,3 та 19,8 тис. дол. США, що на 24,4; 109,5 та 127,0% відповідно перевищує вітчизняний показник. У Великобританії ВВП на душу населення перевищує український показник у 4,6 разу, у Німеччині – в 5,3 разу, у Норвегії – в 7,7 разу, у Люксембурзі – в 11 разів.

Безумовно, економічний розвиток країни безпосередньо впливає на рівень задоволення населення власним життям. Для підтвердження наявності цього взаємозв'язку проведено кореляційно-регресійний аналіз (*табл. 2*), який виявив тісну взаємозалежність між цими факторами.

від 3,2 бала в 1994 р. до 3,6 бала в 1992 р. і 2014 р. (при максимальній оцінці 5 балів). Тобто, більшість українців схвалює цей шлях розвитку економіки країни.

У рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу (Doing Business), який щорічно визначається Групою Світового банку [3], Україна у 2016 р. посіла 83 місце, пропустивши вперед Мальту (80 позиція в рейтингу), Гватемалу (81 позиція в рейтингу), Саудівську Аравію (82 позиція в рейтингу).

Динаміка рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу в Україні за 2007–2017 рр. представлена в *табл. 3*. За період, що досліджується, його найгірше значення спостерігалося у 2012 р. – 152 місце серед 183 країн, що досліджувалися. Серед складових рейтингу найбільш проблемними є «Врегулювання неплатоспроможності», «Отримання дозволів на будівництво» та «Приєднання до електромережі» – місця України за цими критеріями у 2016 р. становили відповідно 141, 140 та 137 серед 189 країн світу. Найвищі місця в рейтингу 2016 р. Україна посідала за критеріями «Одержання кредиту» та «Започаткування бізнесу» – відповідно 19 та 30 позиції.

Таблиця 2

Взаємозалежність оцінок населенням України задоволення життям, економічної ситуації в країні, а також розміру ВВП у розрахунку на душу населення (1994–2014 рр.)

Результативний показник (*y*) – середній бал оцінки на запитання	Фактор, що впливає на результат (*x*)	Рівняння залежності	Коефіцієнти кореляції (*R*), детермінації (*D*)
«Якою мірою Ви задоволені своїм життям загалом?» (за 5-бальною оцінкою)	Середній бал оцінки на запитання: «Як Ви оцінюєте нинішню економічну ситуацію в Україні?» (за 10-бальною оцінкою)	$y = 0{,}2949x + 1{,}9217$	$R = 0{,}7282$ $D = 0{,}5302$
	ВВП на душу населення, ПКС, тис. дол. США	$y = 0{,}1228x + 1{,}8367$	$R = 0{,}9226$ $D = 0{,}8512$
«Як Ви оцінюєте нинішню економічну ситуацію в Україні?» (за 10-бальною оцінкою)	ВВП на душу населення, ПКС, тис. дол. США	$y = 0{,}2595x + 0{,}6877$	$R = 0{,}7894$ $D = 0{,}6231$

Джерело: складено за [4; 7].

Взаємозалежність між рівнем задоволеності життям та оцінкою економічної ситуації в Україні характеризується коефіцієнтом кореляції 0,73, між рівнем задоволеності життям та ВВП на душу населення – відповідно 0,92. Оцінка економічної ситуації в Україні також корелює з розміром ВВП на душу населення (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,79).

Основоположним фактором розвитку економіки є підприємництво, яке, відповідно до Господарського Кодексу України, є господарською діяльністю, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку [1]. На *рис. 1* наведено дані стосовно ставлення населення України до розвитку приватного підприємництва в Україні (за 5-бальною шкалою). Аналіз наведених даних свідчить про те, що середній бал оцінки на запитання «Як Ви ставитесь до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні?» за період 1992–2014 рр. коливався

На основі вивчення методики проведення дослідження Doing Business можна зробити припущення, що на формування окремих складових рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу впливає один з його головних соціально-економічних чинників – довіра. Розглядаючи її місце в підприємницькій діяльності, доцільно сфокусуватися на двох найважливіших її видах: міжособистісній та інституційній. У межах *міжособистісної довіри* (довіри до інших людей) особливу увагу слід приділити довірі сім'ї та родичам, співвітчизникам, колегам, а також безпосередньо приватним підприємцям. В *інституційній довірі* (довірі до організацій) особливу увагу слід зосередити на довірі місцевим органам влади, податковій інспекції, банкам, а також страховим компаніям.

У *табл. 4* розглянуто взаємозалежності між ставленням українців до розвитку приватного підприємництва та рівнім довіри до підприємців.

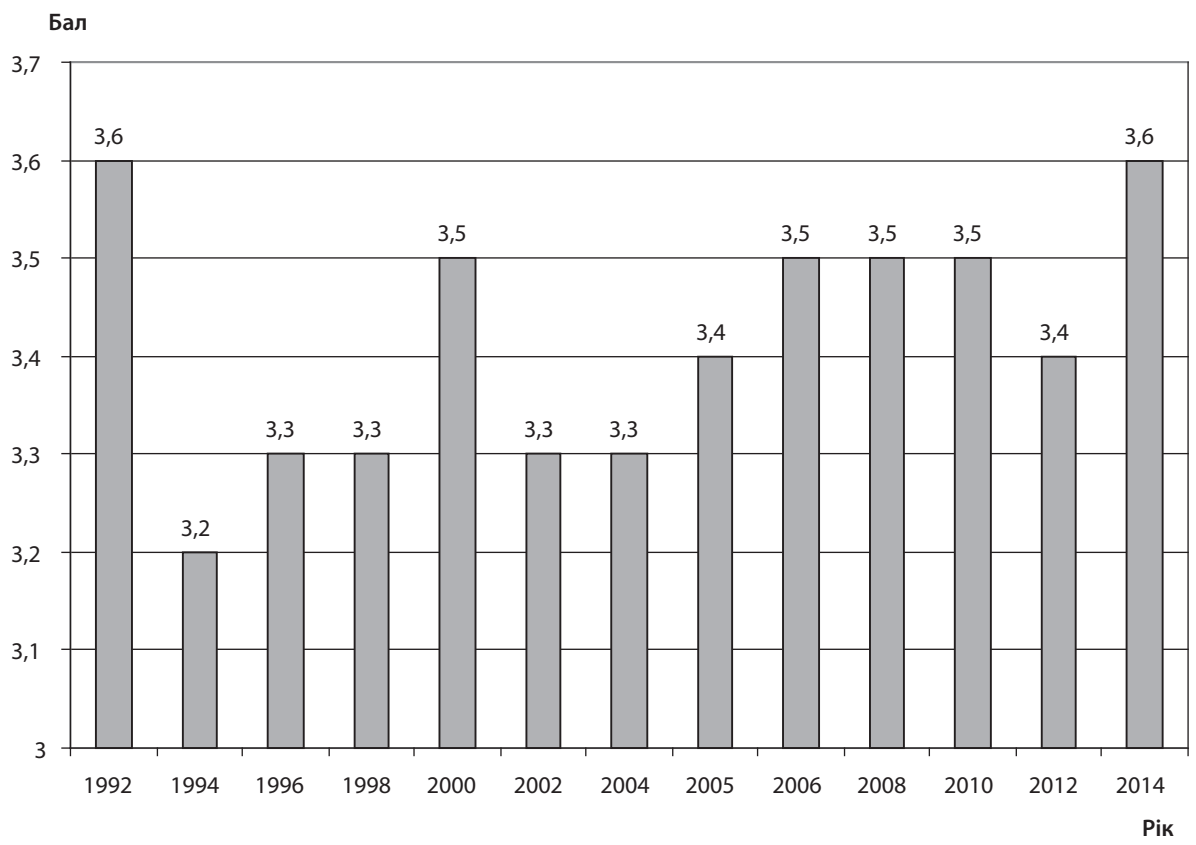


Рис. 1. Динаміка середнього балу оцінки на запитання: «Як Ви ставитесь до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні?» (за 5-бальною шкалою)

Джерело: складено за [7].

Таблиця 3

Динаміка рейтингу України за ступенем сприятливості умов ведення бізнесу

Рік	Глобальний рейтинг/ загальна кількість країн, що досліджувалися	Започаткування бізнесу	Забезпечення виконання контрактів	Одержання кредиту	Захист міноритарних акціонерів	Урегулювання неплатоспроможності	Приєднання до електромережі	Отримання дозволів на будівництво	Реєстрація власності	Міжнародна торгівля	Сплата податків
2007	128/175	101	26	65	142	139	…	107	133	106	174
2008	139/178	109	46	68	141	140	…	174	138	120	177
2009	145/181	128	49	28	142	143	…	179	140	131	180
2010	142/183	134	43	30	109	145	…	181	141	139	181
2011	145/183	118	43	32	109	150	…	179	164	139	181
2012	152/183	112	44	24	111	156	169	180	166	140	181
2013	137/185	50	42	23	117	157	166	183	149	145	165
2014	112/189	47	45	13	128	162	172	41	97	148	164
2015	96/189	76	43	17	109	142	185	70	59	154	108
2016	83/189	30	98	19	88	141	137	140	61	109	107
2017 (прогноз)	80/190	12	63	15	7	66	130	77	47	109	107

Джерело: складено за [3].

Таблиця 4

Зв'язок між ставленням населення України до розвитку приватного підприємництва та рівнем довіри до підприємців (2005–2014 рр.)

Результативний показник (*y*) – середній бал оцінки на запитання (за 5-бальною оцінкою)	Фактор, що впливає на результат (*x*) – середній бал оцінки на запитання (за 5-бальною оцінкою)	Рівняння залежності	Коефіцієнти кореляції (*R*), детермінації (*D*)
«Як Ви ставитесь до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні?»	«Чи згодні Ви особисто працювати у приватного підприємця?»	$y = 0{,}275x + 2{,}695$	$R = 0{,}5966$ $D = 0{,}3559$
	«Який рівень Вашої довіри керівникам державних підприємств?»	$y = -0{,}25x + 4{,}125$	$R = 0{,}3429$ $D = 0{,}1176$
	«Який рівень Вашої довіри приватним підприємцям?»	$y = 0{,}5x + 2{,}1833$	$R = 0{,}4201$ $D = 0{,}1765$
	«Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство тощо)?»	$y = 0{,}8x + 1{,}03$	$R = 0{,}8677$ $D = 0{,}7529$
«Чи хотіли б Ви відкрити свою справу (власне підприємство, фермерське господарство тощо)?»	«Як Ви ставитесь до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні?»	$y = 0{,}9412x - 0{,}2118$	$R = 0{,}8677$ $D = 0{,}7529$
	«Чи згодні Ви особисто працювати у приватного підприємця?»	$y = 0{,}4x + 1{,}92$	$R = 0{,}8$ $D = 0{,}64$
	«Який рівень Вашої довіри приватним підприємцям?»	$y = 0{,}5x + 1{,}7667$	$R = 0{,}3873$ $D = 0{,}15$

Джерело: складено за [7].

Дослідженнями підтверджено наявність прямого взаємозв'язку між ставленням населення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні та рівнем довіри до приватних підприємців (коефіцієнт регресії 0,5, кореляції 0,42), згодою у них працювати (коефіцієнт регресії 0,275, кореляції 0,6) або бажанням відкрити свою справу (коефіцієнт регресії 0,8, кореляції 0,87). При цьому ставлення до розвитку приватного підприємництва та рівень довіри до керівників державних підприємств мають обернену залежність (коефіцієнт регресії –0,25, кореляції 0,34).

Виявлено зв'язок між бажанням відкрити власну справу й такими факторами: ставлення населення України до розвитку приватного підприємництва (коефіцієнт кореляції 0,87), згода особисто працювати у приватного підприємця (коефіцієнт кореляції 0,8), рівень довіри до приватних підприємців (коефіцієнт кореляції 0,39).

У рамках дослідження було побудовано модель залежності бажання відкрити власну справу (Y) від рівнів довіри сім'ї та родичам (x_1), співвітчизникам (x_2) і колегам (x_3):

$$Y = -2{,}2026 + 1{,}42x_1 + 0{,}2368x_2 - 0{,}5789x_3 \quad (R = 0{,}9743).$$

Коефіцієнт множинної кореляції свідчить про наявність щільного зв'язку (близького до функціонального) між факторами, що розглядаються. Коефіцієнти регресії вказують на найбільший (серед включених у модель факторів) позитивний вплив на бажання відкрити власну справу саме довіри сім'ї та родичам ($a_1 = 1{,}42$). При цьому довіра до колег бажання відкрити власну справу, навпаки, зменшує (коефіцієнт регресії – 0,5789).

Залежність бажання відкрити власну справу (Y) від рівнів довіри податковій інспекції (x_1), місцевим органам влади (x_2), банкам (x_3) і страховим компаніям (x_4) описується рівнянням:

$$Y = 0{,}9197 + 0{,}2581x_1 + 0{,}1727x_2 - 0{,}8848x_3 + 1{,}4758x_4 \quad (R = 0{,}5309).$$

У наявності середній зв'язок між факторами, що включені до моделі (коефіцієнт множинної кореляції $R = 0{,}5309$). Зростання довіри податковій інспекції, місцевим органам влади та страховим компаніям збільшує бажання відкрити власну справу (коефіцієнти регресії відповідно $a_1 = 0{,}2581$, $a_2 = 0{,}1727$ і $a_4 = 1{,}4758$). Навпаки, збільшення рівня довіри банкам перешкоджає бажанню відкрити власну справу (коефіцієнт регресії $a_3 = -0{,}8848$). Цей факт може бути пов'язаний з більш суттєвими (порівняно з банківськими депозитами) рівнями ризиків підприємницької діяльності.

Фактична реалізація міжнародно-правових норм ведення бізнесу на внутрішньодержавному рівні потребує здійснення суттєвих змін та виконання змістовних завдань за відповідними напрямами [6]. Станом на 01.09.2016 р. серед розроблених 43 завдань 20 знаходиться у стані виконання, 18 – на розгляді Верховної Ради України, 1 – на погодженні в системі центральних органів виконавчої влади [5]. Водночас чотири завдання виконано повністю. Так, у межах напряму «Забезпечення виконання контрактів» для зменшення часу та витрат на примусове виконання судового рішення прийняті Закони України «Про виконавче провадження» (від 02.06.2016 р. №1404-VIII) та «Про органи та осіб, які здійснюють примусове виконання судових рішень і рішень інших органів» (від 02.06.2016 р. № 1403-VIII). Для «Захисту міноритарних акціонерів» розроблені та прийняті рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження змін до Положення про розкриття інформації емітентами цінних папе-

рів» (від 12.04.2016 р. № 410). За напрямом «Міжнародна торгівля» для зменшення строків на отримання сертифіката походження товарів розроблено та прийнято наказ Мінфіну «Про внесення змін до деяких наказів щодо строків видачі сертифікатів походження товарів». Для зменшення навантаження на бізнес за напрямом «Сплата податків» скорочена ставка єдиного соціального внеску (Закон України від 24.12.2015 р. № 909). За прогнозом Всесвітнього банку в рейтингу «Ведення бізнесу»в 2017 р. Україна може претендувати на 80 місце, за плановими розрахунками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України – увійти у топ-50. Вважаємо, що виконання поставлених завдань не тільки зробить бізнес в Україні більш прозорим, суттєво полегшить умови його ведення, але й збільшить рівень довіри в підприємницькій діяльності та суспільстві в цілому.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на рівень задоволення населення життям безпосередньо впливає економічна ситуація в країні, яка, своєю чергою, залежить від розвитку підприємницької діяльності. Передумовою розвитку підприємництва є довіра, яку розглянуто на міжособистісному та інституційному рівнях. Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть розширенню довіри та стимулюванню розвитку соціального капіталу в підприємницькій діяльності та суспільстві в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15

2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 2001. № 3. С. 121–139.

3. Офіційний сайт Всесвітнього банку. URL: http://www.doingbusiness.org/

4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: http://www.imf.org

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua

6. Розпорядження КМУ «Про затвердження плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік» від 16 грудня 2015 р. № 1406-р. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1406-2015-р/page

7. Результати національних моніторингових опитувань 1992–2014 років. *Українське суспільство: моніторинг соціальних змін*. 2014. Вип. 1 (2). С. 13–151.

8. Рябоконь В. П., Шпикуляк О. Г., Пехов В. А. Соціальний капітал як інституційна детермінанта розвитку сільських територій та аграрного підприємництва. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2015. № 1. С. 83–93.

9. Федорів Т. В. Довіра як методологічна основа формування репутації органів державної влади. *Економіка і держава*. 2013. № 2. С. 127–130.

10. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию/пер. с англ. М.: АСТ; Ермак, 2004. 730 с.

11. Штомпка П. Доверие в эпоху глобализации. *Социальная политика и социология*. 2006. № 4. С. 8–15.

REFERENCES

Fedoriv, T. V. "Dovira yak metodolohichna osnova formuvannia reputatsii orhaniv derzhavnoi vlady" [Trust as a methodological basis for the formation of the reputation of public authorities]. *Ekonomika i derzhava*, no. 2 (2013): 127-130.

Fukuyama, F. *Doveriye: sotsialnyye dobrodeteli i put k protsvetaniyu* [Trust: the social virtues and the path to prosperity]. Moscow: ACT; Ermak, 2004.

[Legal Act of Ukraine] (2015). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1406-2015-p/page

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15

Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoho valiutnoho fondu. http://www.imf.org

Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. http://www.me.gov.ua

Ofitsiinyi sait Vsesvitnyoho banku. http://www.doingbusiness.org/

"Rezultaty natsionalnykh monitorynhovykh opytuvan 1992-2014 rokiv" [The results of national monitoring surveys 1992-2014 years]. *Ukrainske suspilstvo: monitorynh sotsialnykh zmin*, no. 1(2) (2014): 13-151.

Riabokon, V. P., Shpykuliak, O. H., and Pekhov, V. A. "Sotsialnyi kapital yak instytutsiina determinanta rozvytku silskykh terytorii ta ahrarnoho pidpryiemnytstva" [Social capital as institutional determinants of development of rural territories and agricultural entrepreneurship]. *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*, no. 1 (2015): 83-93.

Shtompka, P. "Doveriye v epokhu globalizatsii" [Trust in the era of globalization]. *Sotsialnaya politika i sotsiologiya*, no. 4 (2006): 8-15.

УДК 334.02:658

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА РОЗВИТОК МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 **БАЛАНОВИЧ А. М.**

УДК 334.02:658

Баланович А. М. Методичний підхід до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств

У статті запропоновано методичний підхід до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток промислових підприємств, який передбачає використання широкого діапазону методів аналізу, а саме: розрахунок інтегрального коефіцієнта розвитку підприємства на основі адитивної згортки отриманих у результаті факторного аналізу показників та їх навантажень; групування промислових підприємств за орієнтацією збуту та за потужністю виробничого потенціалу за допомогою кластерного аналізу; побудова кореляційно-регресійних моделей для кожного сформованого кластеру. Реалізація запропонованого підходу на підприємстві дозволить забезпечити комплексність та цілісність стратегічного управління, простежити взаємозв'язок внутрішньоорганізаційних процесів менеджменту та кон'юнктурних коливань на ринку. Використання даного підходу дозволить не тільки виявити тенденції, що відбуваються на ринку, та проранжувати значимість цих змін, виділяючи найбільш впливові, але й розробити відповідні рекомендації щодо стратегічного управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Ключові слова: *ринкові тенденції, вплив ринкових тенденцій, розвиток, машинобудівні підприємства.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *13.*

Баланович Анна Миколаївна *– викладач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

УДК 334.02:658

Баланович А. Н. Методический подход к определению влияния рыночных тенденций на развитие машиностроительных предприятий

В статье предложен методический подход к определению влияния рыночных тенденций на развитие промышленных предприятий, который предусматривает использование широкого диапазона методов анализа, а именно: расчет интегрального коэффициента развития предприятия на основе аддитивной свертки полученных в результате факторного анализа показателей и их нагрузок; группировка промышленных предприятий по ориентации сбыта и по мощности производственного потенциала с помощью кластерного анализа; построение корреляционно-регрессионных моделей для каждого сформированного кластера. Реализация предложенного подхода на предприятии позволит обеспечить комплексность и целостность стратегического управления, отследить взаимосвязь внутриорганизационных процессов менеджмента и конъюнктурных колебаний на рынке. Использование данного похода позволит не только выявить тенденции, происходящие на рынке, и проранжировать значимость этих изменений, выделяя наиболее влиятельные, но и разработать соответствующие рекомендации по стратегическому управлению на отечественных машиностроительных предприятиях.

Ключевые слова: *рыночные тенденции, влияние рыночных тенденций, развитие, машиностроительные предприятия.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *13.*

Баланович Анна Николаевна *– преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

UDC 334.02:658

Balanovych A. M. The Methodical Approach to Determining the Impact of the Market Trends as to Development of Machine-Building Enterprises

The article proposes the methodical approach to determining the impact of the market trends on development of the industrial enterprises, which provides for the use of a wide range of methods for analysis, namely: calculation of the integral factor of enterprise development based on additive folding of the indicators derived from the factor analysis and their loading; grouping of industrial enterprises by the marketing orientation and by the capacity of the production potential using the cluster analysis; building the correlative-regression models for each of the formed clusters. Implementation of the proposed approach at enterprise will provide complexity and integrity of the strategic management, trace the interrelation of the internal management processes and the conjuncture fluctuations in the market. Usage of this approach will provide not only identifying the trends occurring in the market and ranking the significance of these changes, allocating the most powerful ones, but also developing the appropriate recommendations as to the strategic management for the domestic machine-building enterprises.

Keywords: *market trends, impact of market trends, development, machine-building enterprises.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *13.*

Balanovych Anna M. *– Lecturer of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

Сучасні трансформації у сфері діяльності суб'єктів ринку нерозривно пов'язані зі змінами зовнішнього середовища. Вітчизняні підприємства відчувають на собі зростаючий вплив зовнішніх чинників, динаміка яких має здебільшого непередбачуваний характер. Своєю чергою, недооцінка фактора невизначеності може призвести до вибору стратегії, яка не дозволяє підприємству не тільки захиститися від загроз з боку конкурентів, але й використати свої унікальні можливості. Тому в умовах підвищення динамізму ринку товарів і послуг виникає об'єктивна необхідність не тільки прогнозування існуючих ринкових тенденцій, але й виявлення їх впливу на розвиток промислових підприємств.

Науково-теоретичні аспекти стратегічного управління, основою якого є стратегія розвитку підприємства, обґрунтовано в роботах відомих вчених, а саме: Н. Аванесової [1], В. Гончарова [4], М. Кизима [10], І. Максименка [7], В. Оберемчука [8], Т. Степанової [11], В. Пономаренка [10], О. Тридіда [10] тощо. Незважаючи на широкий спектр наукових напрацювань з цієї проблематики, питання виявлення впливу саме ринкових тенденцій на розвиток промислових підприємств залишаються недостатньо розкритими.

Метою даної статті є розробка методичного підходу щодо визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств (на прикладі Харківського регіону). Для досягнення поставленої

мети було визначено та вирішено такі завдання: обґрунтувати етапи методичного підходу до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств; провести групування досліджуваних підприємств за орієнтацією збуту та потужністю виробничого потенціалу.

Визначення впливу ринкових тенденцій є одним із важливих аспектів обґрунтування напрямів розвитку підприємства. Необхідність проведення аналізу ринкових тенденцій обумовлюється потребою в урахуванні характеру впливу факторів (як позитивного, так і негативного) при формуванні, реалізації та коригуванні стратегії розвитку підприємства. Отже, обґрунтування стратегії розвитку повинно відбуватися з урахуванням ринкової ситуації та наявних ресурсів у підприємства для її реалізації. Тобто важливе значення має дослідження як зовнішнього середовища (аналіз ринкових тенденцій), так і внутрішнього (аналіз фінансових, матеріальних, техніко-технологічних, кадрових, інформаційних ресурсів). З огляду на це, було запропоновано методичний підхід до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств (*рис. 1*).

Особливістю даного підходу є не тільки використання широкого діапазону методів аналізу (факторного, кластерного та кореляційно-регресійного), але й урахування орієнтації збуту підприємств (місцевий, національний чи зовнішній ринок), що дозволить у подальшому більш чітко та коректно обґрунтувати стратегічні напрямки розвитку досліджуваних підприємств. Окрім цього, реалізація запропонованого підходу на підприємстві дозволить забезпечити комплексність та цілісність стратегічного управління, простежити взаємозв'язок внутрішньоорганізаційних процесів менеджменту та кон'юнктурних коливань на ринку.

Отже, процес визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств складається з чотирьох етапів.

Перший етап включає комплексну оцінку рівня розвитку промислових підприємств. З метою нівелювання існуючих недоліків більшості проаналізованих підходів до оцінки розвитку підприємства було вдосконалено методичний підхід до оцінки рівня розвитку промислового підприємства, схема якого має таку послідовність:

1. *Підготовча стадія* – аналіз тенденцій розвитку промислових підприємств. Даний етап передбачає постановку мети оцінки розвитку промислових підприємств і визначення її критеріїв, формування системи кількісних і якісних показників, обґрунтування методу статистичного аналізу для проведення дослідження.

2. *Основна стадія* – оцінка рівня розвитку промислових підприємств. Включає формування початкових показників для проведення факторного аналізу, виключення змінних, що мають незначне навантаження, виявлення значимих факторів, які обґрунтовано за допомогою критерію «кам'янистого насипу», розрахунок інтегрального коефіцієнта розвитку підприємства на основі адитивної згортки отриманих у результаті факторного аналізу показників та їх навантажень.

3. *Заключна стадія* передбачає виявлення тенденцій і закономірностей розвитку досліджуваних промислових підприємств, розробку заходів, спрямованих на підвищення рівня їх розвитку.

Результат діяльності будь-якого підприємства залежить від побудови ефективної збутової політики, яка, своєю чергою, залежить від точності прогнозування динаміки ринків збуту. Тому групування досліджуваних підприємств за орієнтацією їх збуту (місцевий, національний чи зовнішній ринок) і потужністю виробничого потенціалу є наступним важливим етапом. Це необхідно для коректного обрання показників аналізу ринкових тенденцій та більш точного визначення сили їх впливу на розвиток кожної групи підприємств, що дозволить врахувати особливості їх функціонування та сконцентруватися на них. Так, підприємствам, що діють на локальних ринках, необхідно визначати динаміку місцевого ринку та проектувати розвиток світових тенденцій на локальний ринок. Перед підприємствами, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, стоїть складніше завдання, що вимагає оцінки більшої кількості факторів: необхідно оцінити вплив факторів внутрішнього та світового масштабу, діючих на галузь. Своєю чергою, підвищення точності оцінки розвитку ринкових тенденцій дозволить машинобудівним підприємствам максимально швидко координувати і, за потреби, коригувати види й обсяги виробленої продукції відповідно до ринкових тенденціяй. Групування досліджуваних підприємств машинобудування Харківського регіону за орієнтацією збуту представлено в *табл. 1*.

Результати групування свідчать про переважання орієнтації збуту досліджуваних машинобудівних підприємств на національний та зовнішній ринки. Це доводить необхідність урахування факторів внутрішнього та світового масштабу, діючих на галузь машинобудування. Зазначимо також, що ПАТ «ХЗЕМВ-1» надає в оренду й експлуатацію власне чи орендоване нерухоме майно, тому воно й орієнтовано на місцевий ринок. Що стосується ПрАТ «ХЗШП», то дане підприємство займається переважно виробництвом інструментів. З огляду на те, що ці підприємства належать до машинобудівних, але теперішня їх діяльність не спрямована на виробництво машин та обладнання, вважаємо за потрібне їх вилучити з подальшого аналізу з метою коректного формування практичних рекомендацій стосовно обрання напрямків стратегічного розвитку, що будуть базуватися на врахуванні впливу ринкових тенденцій.

Далі необхідно провести групування досліджуваних підприємств за потужністю їх виробничого потенціалу. Для вирішення цього завдання пропонуємо використати кластерний аналіз, який дозволить згрупувати досліджувані підприємства за визначеними ознаками. Так, Т. Терентьєва [12] пропонує визначати «масштабність» діяльності підприємства з використанням показників обсягу реалізації, вартості активів, обсягу капіталу та обсягу прибутку. Інші вчені-науковці [3; 13] масштабність діяльності підприємства обґрунтовують за допомогою обсягу виробництва, чисельності працівників та виробничих фондів.

Рис. 1. Схема методичного підходу щодо визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток машинобудівних підприємств

Отже, в основу класифікації підприємств, яка дозволить їх розподілити на три групи за потужністю виробничого потенціалу (малі, середні, великі), було закладено такі ознаки: чисельність персоналу, вартість активів, розмір власного капіталу, чистий прибуток. Це сприятиме визначенню масштабу їх діяльності та можливості в подальшому сформувати відповідні рекомендації щодо напрямів їх розвитку.

Наступним етапом у запропонованій схемі є визначення та обґрунтування показників аналізу ринкових тенденцій, який включає узагальнення проведених досліджень покупців, конкурентів і ринку. Для виявлення та узагальнення основнихринкових тенденцій було використано такі показники: коефіцієнт зростання ВВП, коефіцієнт інфляції, індекс споживчих цін, коефіцієнт зниження інвестицій в основний капітал, відсоток прямих іноземних інвестицій у промисловість, коефіцієнт підвищення цін на енергоресурси, коефіцієнт безробіття в промисловості тощо.

Результати аналізу ринкових тенденцій свідчать про незадовільний стан у машинобудівній галузі, що є наслідком таких проблем: застарілість і низький технічний рівень основних фондів; недостатній рівень платоспроможності товаровиробників; зниження попиту на внутрішньому ринку; зниження світової інвестиційної діяльності, що призвело до скорочення зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію; різке подорожчання зовнішніх фінансових ресурсів і жорсткість умов їх залучення; відсутність підтримки та належного контролю і регулювання за діяльністю монополістів і посередників з боку держави; недосконалість механізму кредитування;

Таблиця 1

Групування досліджуваних підприємств машинобудування за орієнтацією збуту

Машинобудівні підприємства	Вид економічної діяльності	Ринки збуту	Орієнтація збуту підприємства
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна	Харківська область	Місцевий ринок
ПрАТ «ХЗШП»	Виробництво інструментів	Україна, Харківська область	Місцевий та національний ринок
ПАТ «ХТЗ»	Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	Україна, Росія, Казахстан, деякі країни СНГ	Національний та зовнішній ринок
ПАТ «Завод Фрунзе»	Виробництво устаткування і машин для сільського та лісового господарства	Україна, Білорусь	
ПАТ «Турбоатом»	Виробництво двигунів і турбін, крім авіаційних, автотранспортних і мотоциклетних двигунів	Україна, Вірменія, Казахстан, Грузія, Угорщина, Індія, Мексика, Росія, Болгарія, Таджикистан	
ПАТ Завод «Південкабель»	Виробництво ізольованого проводу та кабелю	Україна, Росія та інше зарубіжжя	
ПАТ «Електромашина»	Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	Україна, Росія, Киргизія, Казахстан, Болгарія, В'єтнам, Німеччина, Грузія	
ПАТ «Червоний жовтень»	Виробництво обладнання для виготовлення будівельних матеріалів та запчастин для обладнання	Україна, країни СНД	
ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»	Виробництво машин і устаткування для добувної промисловості та будівництва	Україна, Білорусь, Росія, Польща	
ПАТ «ХАРП»	Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач і приводів	Україна, Росія, Білорусь, Італія, Єгипет	
ПрАТ «Завод «Трансзв`язок»	Виробництво іншого електричного устаткування	Україна, Латвія, Казахстан, Болгарія, Литва	
ПАТ «ХАРТРОН»	Виробництво систем управління ракетними комплексами і космічними об'єктами, блоків для правління атомних електростанцій тощо	Україна, Росія та інше зарубіжжя	
ПАТ «ХАРВЕРСТ»	Виробництво металообробних машин	Україна, Росія, Білорусь	
ПАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»	Виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів	Україна, Казахстан, Росія, Узбекистан	
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства	Україна, Росія, країни СНГ	

Джерело: складено за [9].

значна витратність виробництва; зниження інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств; значний відтік висококваліфікованих кадрів тощо.

Тому для стабільного функціонування промислових підприємств завдяки подоланню зазначених проблем в умовах економічної нестабільності та невизначеності необхідні такі дії: активізація заходів, спрямованих на поліпшення структури ресурсного потенціалу машинобудівних підприємств; державне стимулювання процесу технічного та технологічного оновлення виробничих фондів; підйом рівня механізації й автоматизації всіх стадій виробничого процесу; розвиток пріоритетних галузей виробництва машинобудівного комплексу країни.

Використання кореляційного та регресійного аналізу для побудови комплексу моделей виявлення джерел зміни інтегральної оцінки розвитку підприємств є останнім етапом, який дозволить визначити характер зв'язків, кількісно оцінити тісноту залежності та силу впливу

конкретних факторів на результат. Даний етап має таку послідовність: вибір прийому побудови рівняння та обґрунтування його виду; перевірка отриманих значень коефіцієнта множинної кореляції, детермінації та критерію Фішера на адекватність та статистичну значимість; економічна інтерпретація отриманих результатів.

ВИСНОВКИ

Запропоновано методичний підхід до визначення впливу ринкових тенденцій на розвиток промислових підприємств, який, на відміну від існуючих, передбачає використання широкого діапазону методів аналізу, а саме: розрахунок інтегрального коефіцієнта розвитку підприємства на основі адитивної згортки отриманих у результаті факторного аналізу показників та їх навантажень; групування промислових підприємств за орієнтацією збуту та за потужністю виробничого потенціалу за допомогою кластерного аналізу; побудова кореляційно-регресійних моделей для кожного сформованого кластера. Використання даного підходу дозволить не тільки виявити тенденції, що відбуваються на ринку, та проранжувати значимість цих змін, виділяючи найбільш впливові, але й розробити відповідні рекомендації щодо стратегічного управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аванесова Н. Е., Марченко О. В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади: монографія. Харків, 2015. 195 с.

2. Афанасьєв Б. В. Економіка підприємств машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 8. Ч. 7. С. 71–74.

3. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 239 с.

4. Гончаров В. М., Макаренко Н. В. Формування стратегії управління розвитком промислового підприємства на основі показників ефективності: монографія. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 136 с.

5. Денисов В. Т., Грищенко О. В., Слюсарев А. В. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий: монография. Донецк, 2007. 276 с.

6. Карачина Н. П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2009. № 647. С. 64–70.

7. Максименко І. О. Формування стратегії управління економічним розвитком підприємства (на прикладі підприємств легкої промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2010. 20 с.

8. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства. Київ: МАУП, 2000. 128 с.

9. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: http://www.smida.gov.ua

10. Пономаренко В. С., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2003. 328 с.

11. Степанова Т. А., Квилинский А. С., Сюзяева О. В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях изменчивой внешней среды. *Наукові праці ДонНТУ*. Серія «Економічна». 2009. № 36-1. С. 147–154.

12. Терентьева Т. В. Обеспечение устойчивости развития рыбохозяйственных предпринимательских структур в период кризиса. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2011. 188 с.

13. Турило А. М., Святенко С. В., Турило А. А. Діагностика економічного розвитку підприємства на основі показників еластичності та адаптованості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 394–398.

Науковий керівник – Лепейко Т. І., доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту та бізнесу Харківського національного економічного університету ім. Семена Кузнеця

REFERENCES

Avanesova, N. E., and Marchenko, O. V. *Stratehichne upravlinnia pidpryiemstvom ta suchasnym mistom: teoretyko-metodychni zasady* [Strategic enterprise management and the modern city: theoretical and methodological foundations]. Kharkiv, 2015.

Afanasiev, B. V. "Ekonomika pidpryiemstv mashynobuduvannia Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku" [The economy of engineering enterprises of Ukraine: modern state and prospects of development]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 7, no. 8 (2014): 71-74.

Denisov, V. T., Grishchenko, O. V., and Sliusarev, A. V. *Upravleniye adaptivnym razvitiyem promyshlennykh predpriyatiy* [Managing adaptive development of industrial enterprises]. Donetsk, 2007.

Honcharov, V. M., and Makarenko, N. V. *Formuvannia stratehii upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpryiemstva na osnovi pokaznykiv efektyvnosti* [Formation of strategy of development management of an industrial enterprise on the basis of performance indicators]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2007.

Heiets, V. M. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryiemstvo* [Simulation of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Karachyna, N. P. "Mashynobuduvannia Ukrainy: suchasnyi stan, tendentsii ta perspektyvy rozvytku za umov ekonomichnoi kryzy" [Mechanical engineering of Ukraine: modern condition, tendencies and prospects of development in conditions of economic crisis]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 647 (2009): 64-70.

Maksymenko, I. O. "Formuvannia stratehii upravlinnia ekonomichnym rozvytkom pidpryiemstva (na prykladi pidpryiemstv lehkoi promyslovosti)" [Formation of strategy of economic development of the enterprise (on the example of enterprises of light industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2010.

Oberemchuk, V. F. *Stratehiia pidpryiemstva* [Enterprise strategy]. Kyiv: MAUP, 2000.

Ofitsiinyi sait Ahentstva z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy. http://www.smida.gov.ua

Ponomarenko, V. S., Trydid, O. M., and Kyzym, M. O. *Stratehiia rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy* [The enterprise development strategy in crisis conditions]. Kharkiv: INZhEK, 2003.

Stepanova, T. A., Kvilinskiy, A. S., and Syuzyayeva, O. V. "Formirovaniye strategii razvitiya predpriyatiya v usloviyakh izmenchivoy vneshney sredy" [Formation of strategy of development of the enterprise in the conditions of changeable external environment]. N*aukovi pratsi DonNTU*. Seriia ekonomichna, no. 36-1 (2009): 147-154.

Terenteva, T. V. *Obespecheniye ustoychivosti razvitiya rybokhozyaystvennykh predprinimatelskikh struktur v period krizisa* [The sustainability of fishery business entities in the period of crisis]. St. Petersburg: Izd-vo Politekhnicheskogo universiteta, 2011.

Turylo, A. M., Sviatenko, S. V., and Turylo, A. A. "Diahnostyka ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstva na osnovi pokaznykiv elastychnosti ta adaptovanosti" [Diagnostics of economic development on the basis of the elasticity and adaptability]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 722 (2012): 394-398.

УДК 621:65:339.137.2

ОЦІНКА РІВНЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

© 2016 КУЗЬМИНЧУК Н. В., ТЕРОВАНЕСОВА О. Ю.

УДК 621:65:339.137.2

Кузьминчук Н. В., Терованесова О. Ю. Оцінка рівня та реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування

У статті запропоновано методичний підхід до оцінки використання ресурсно-діяльнісного потенціалу як критерію досягнення конкурентного статусу підприємств машинобудування. Оцінку здійснено за двома аспектами: облік рівня розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу (відхилення розвиненості) та визначення ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу (на основі розрахунку коефіцієнтів трансформації та швидкості трансформації). Показано, які зі складових ресурсно-діяльнісного потенціалу, що максимально використовуються на підприємствах, мають здатність нарощуватися, а які не мають такої здатності. Виявлено умови, за яких додаткове інвестування в елементи потенціалу не забезпечує синергетичного ефекту взаємодії та використання його складових, або, навпаки, ефективність використання потенціалу має місце.

Ключові слова: *підприємства машинобудування, конкурентний статус підприємства, інтегральний показник ресурсно-діяльнісного потенціалу, інтегральний показник ресурсно-діяльнісної активності, рівень розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу, коефіцієнт і швидкість трансформації потенціалу в активність.*

Рис.: *5.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *6.* ***Бібл.:*** *9.*

Кузьминчук Наталія Валеріївна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*

E-mail: *nkuzminchuk@ukr.net*

Терованесова Олександра Юріївна *– асистент кафедри економічної кібернетики та маркетингового менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*

E-mail: *shurochka363@gmail.com*

УДК 621:65:339.137.2

Кузьминчук Н. В., Терованесова А. Ю. Оценка уровня реализации ресурсно-деятельностного потенциала предприятий машиностроения

В статье предложен методический подход к оценке использования ресурсно-деятельностного потенциала в качестве критерия для достижения конкурентного статуса предприятия машиностроения. Оценка проводится по двум аспектам: расчет уровня несбалансированности ресурсов и потенциала активности (смещение развития) и определение эффективности использования ресурсно-деятельностного потенциала (на основе расчета коэффициентов трансформации и скорости преобразования). Показано, какие компоненты ресурсно-деятельностного потенциала, максимально использующиеся предприятиями, имеют способность расти, а какие не имеют этой способности. Выявлены условия, при которых дополнительные инвестиции в элементы потенциала не обеспечивают синергетического эффекта от взаимодействия и использования его компонентов, или, наоборот, имеет место эффективное использование потенциала.

Ключевые слова: *предприятия машиностроения, конкурентный статус предприятия, интегральный показатель ресурсно-деятельностного потенциала, интегральный показатель ресурсно-деятельностной активности, уровень разбалансированности ресурсно-деятельностного потенциала, коэффициент и скорость трансформации потенциала в активность.*

Рис.: *5.* ***Табл.:*** *3.* ***Формул:*** *6.* ***Библ.:*** *9.*

Кузьминчук Наталия Валериевна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*

E-mail: *nkuzminchuk@ukr.net*

Терованесова Александра Юрьевна *– ассистент кафедры экономической кибернетики и маркетингового менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*

E-mail: *shurochka363@gmail.com*

UDC 621:65:339.137.2

Kuzmynchuk N. V., Terovanesova O. Yu. Evaluating the Level of Implementation of the Resource- and Activity-Related Potential of Machine-Building Enterprises

The article proposes the methodical approach to evaluating the use of the resource- and activity-related potential as a criterion for achieving the competitive status of machine-building enterprise. Evaluation is carried out by two aspects: calculation of the level of imbalance in resources and the activity potential (displacement of development) and determining the efficiency of usage of the resource- and activity-related potential (based on the calculation of coefficients of both transformation and the conversion speed). It has been shown, which components of the resource- and activity-related potential that are maximum used by enterprises have the ability to grow, and which do not have this ability. The article identifies the conditions under which additional investments in the elements of the potential do not provide synergies from the interaction and use of its components, or, on the contrary, an efficient use of the potential takes place.

Keywords: *machine-building enterprises, competitive status of enterprise, integral indicator of the resource- and activity-related potential, integrated indicator resource- and activity-related activity, level of imbalance of the resource- and activity-related potential, coefficient and speed of transformation of potential into activity.*

Fig.: *5.* ***Tbl.:*** *3.* ***Formulae:*** *6.* ***Bibl.:*** *9.*

Kuzmynchuk Nataliia V. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*

E-mail: *nkuzminchuk@ukr.net*

Terovanesova Oleksandra Yu. *– Assistant of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Management, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*

E-mail: *shurochka363@gmail.com*

Модернізація виробничої системи, спрямована на реалізацію найважливіших завдань підвищення конкурентного статусу підприємств, сприятиме розвитку в Україні галузей народного господарства, зокрема, машинобудування. Їх функціонування в сучасних умовах господарювання визначається поступовим вирішенням проблем у пошуці нових джерел розвитку, а також з подоланням обмежень, пов'язаних із дефіцитом основних видів ресурсів. Без вирішення проблеми ресурсів економічна діяльність підприємств машинобудування неможлива, тому в цьому процесі актуалізується діяльність менеджменту, орієнтована на виявлення та ефективне використання ресурсно-діяльнісного потенціалу.

Дослідження літератури з різних аспектів оцінки реалізації конкурентного статусу підприємства дозволило виділити основні підходи до методики його оцінки: чотирьохвекторна модель розвитку конкурентного статусу на основі таких критеріїв: системна оцінка стратегічної конкурентної активності підприємств і синергетичний ефект стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю підприємств [9]; характеристика позиції фірми в конкуренції та положення на ринку, що враховує рентабельність стратегічних капітальних вкладень, відкоректовану на ступінь оптимальності стратегії фірми і ступінь відповідності потенціалу фірми цій оптимальній стратегії [2]; багатофакторна динамічна модель, у відповідності до якої виділяється два основні фактори, що визначають конкурентний статус: гнучкість та обсяг робіт [7]; коригування фактично досягнутого конкурентного статусу на індекс стратегічного потенціалу [6].

Кожна із запропонованих даними авторами методик оцінки конкурентоспроможності підприємства з досить високим рівнем деталізації відображає той чи інший аспект проблеми, яка розглядається. Проте в аспекті даного дослідження ставиться завдання оцінити використання ресурсно-діяльнісного потенціалу як критерію досягнення конкурентного статусу підприємства з точки зору його ефективності та розбалансованості складових. Отже, *мета* статті полягає в розробці підходу до оцінки рівня реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства, зокрема у визначенні ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу та рівня розбалансованості його складових як критеріїв досягнення конкурентного статусу підприємств машинобудування. Теоретичну та методичну основу дослідження склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних і зарубіжних фахівців, які аналізують основні напрями оцінювання конкурентних аспектів діяльності підприємства. Крім того, у процесі дослідження використано методи: системного аналізу економічних явищ, графічний метод.

Оцінити ступінь реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств за кожною складовою пропонується за допомогою визначення розбалансованості його елементів на основі відхилення розвиненості (*ВР*).

Розрахунок значення рівня розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування дасть змогу визначити – які зі складових ресурсно-діяльнісного потенціалу досліджуваних підприємств машинобудування потребують додаткового інвестування, які використовуються максимально і, нарешті, які не можуть бути реалізовані.

Для обліку розбалансованості елементів ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств представляється можливим оцінити *ВР* кожної складової від оптимального значення за формулою:

$$ВР_i = РДП - П_i, \quad (1)$$

де $П_i$ – частковий інтегральний показник (за складовою), що характеризує ресурсно-діяльнісний потенціал підприємства.

Сумарна оцінка відхилень покаже загальне значення рівня розбалансованості за всіма елементами потенціалу підприємства машинобудування:

$$ВР_{РДП} = \frac{\sum_{i=1}^{n} РДП - П_i}{n}, \quad (2)$$

де $ВР_{РДП}$ – рівень розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства (відхилення розвиненості); *n* – кількість елементів ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства; *РДП* – інтегральний показник ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства.

Так, відповідно до формул (1) та (2) *ВР* може приймати такі значення:

1) $ВР_{РДП} = 0$. Підприємство максимізує свій ресурсно-діяльнісний потенціал.

2) $ВР_{РДП} > 0$. Підприємство за рахунок додаткових витрат має здатність збільшити загальний рівень ресурсно-діяльнісного потенціалу.

3) $ВР_{РДП} < 0$. Підприємство за рахунок додаткових витрат не має здатності збільшити загальний рівень ресурсно-діяльнісного потенціалу.

Загальний рівень розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування (*РДП*) представлено в *табл. 1*. У 2013–2015 рр. підприємствами-лідерами з точки зору реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу були: ПАТ «Вовчанський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ», ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «ХАРТРОН». Проте поряд із рештою підприємств, вони потребують додаткових інвестиційних коштів для забезпечення здатності збільшити загальний рівень ресурсно-діяльнісного потенціалу.

У відповідності до отриманих значень загального показника розбалансованості *РДП* не існує умов для подальшої реалізації потенціалу на Харківському державному авіаційному орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора виробничому підприємстві. У цей час розглядається в судовому порядку справа про припинення економічної діяльності цього підприємства та об'яву банкротом.

Виходячи з отриманих значень *ВР* (див. табл. 1), рівень розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу пропонується ранжувати в межах таких груп (*табл. 2*).

Розраховані значення рівня розбалансованості складових (елементів) ресурсно-діяльнісного потенціалу представлено на *рис. 1 – рис. 5*. Так, аналіз рівня

Таблиця 1

Динаміка показника розбалансованості ресурсно-діяльнісного потенціалу відхилення розвиненості підприємств машинобудування

Підприємство	Рік			
	2012	2013	2014	2015
ПАТ «ФЕД»	0,26	0,09	0,14	0,06
ПАТ «ХАРТРОН»	0,13	0,04	0,09	0,05
ПАТ Дніпропетровський агрегатний завод	0,31	0,07	0,06	0,03
ДП «Антонов»	0,04	0,05	0,14	0,04
ПАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,25	0,03	0,05	0,002
Харківське державне авіаційне орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора виробниче підприємство	–0,22	–0,06	–0,02	–0,05
ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ»	0,35	0,03	0,07	0,04

Таблиця 2

Якісна оцінка відхилення розбалансованості складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та загального його показника

Відхилення розбалансованості елемента РДП	Якісна оцінка
$0{,}15 < BP_i \le 0{,}35$	Високе
$0 \le BP_i \le 0{,}15$	Задовільне
$BP_i \le 0$	Низьке

розбалансованості потенціалу підприємств машинобудування, по-перше, свідчить, що за період з 2012 р. по 2015 р. жодне з досліджуваних підприємств не використовувало максимально власний потенціал. За винятком ПАТ «ФЕД» у 2015 р., яке мало такий результат за напрямом досягнення відповідних умов праці. Харківське державне авіаційне орденів Жовтневої Революції та Трудового Червоного Прапора виробниче підприємство має від'ємне значення показника ВР майже за всіма напрямами. Це означає, що дане підприємство через додаткові витрати не має здатності збільшити загальний рівень ресурсно-діяльнісного потенціалу.

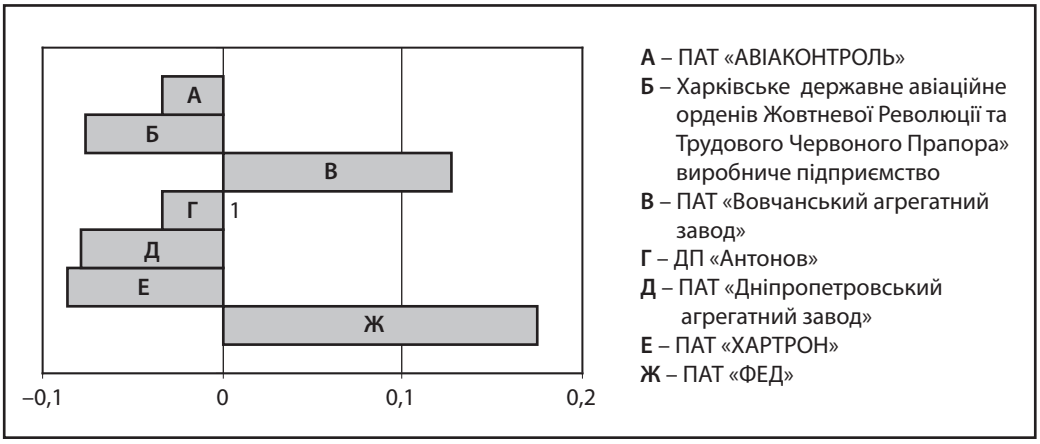


Рис. 1. Показник розбалансованості організаційно-управлінського потенціалу підприємств машинобудування, 2015 р.

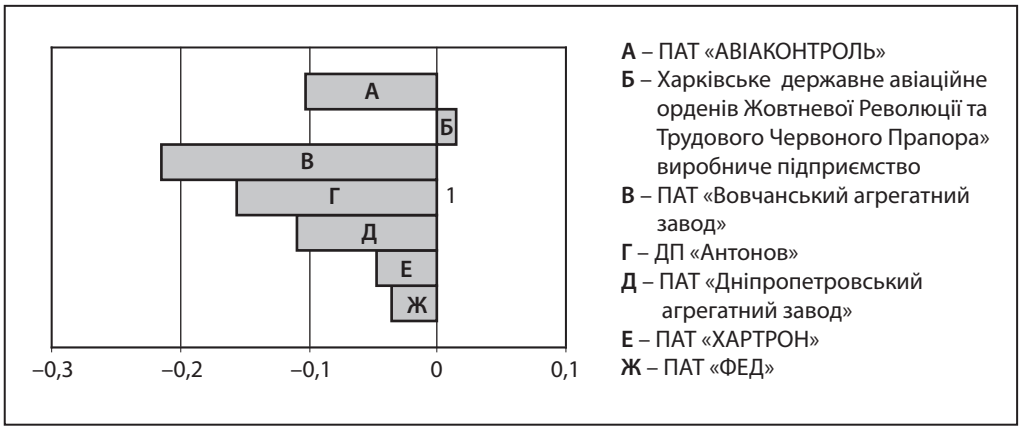


Рис. 2. Показник розбалансованості виробничо-кадрового потенціалу підприємств машинобудування, 2015 р.

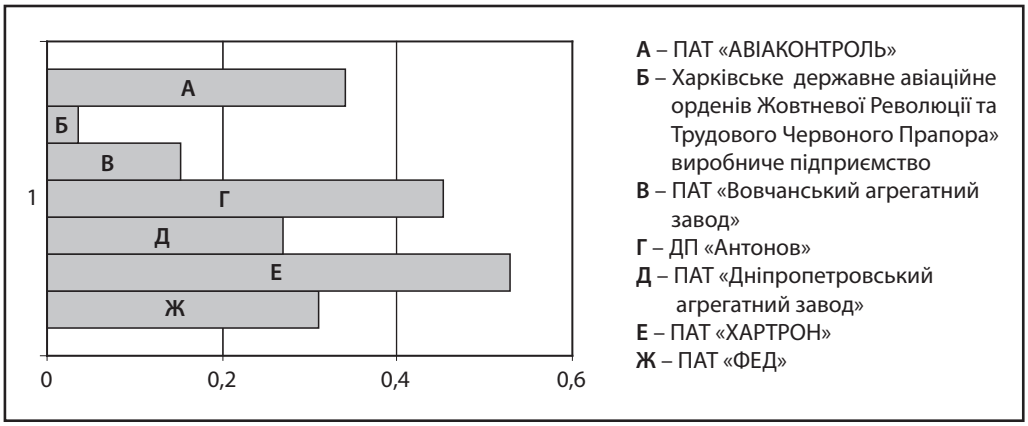


Рис. 3. Показник розбалансованості фінансово-економічного потенціалу підприємств машинобудування, 2015 р.

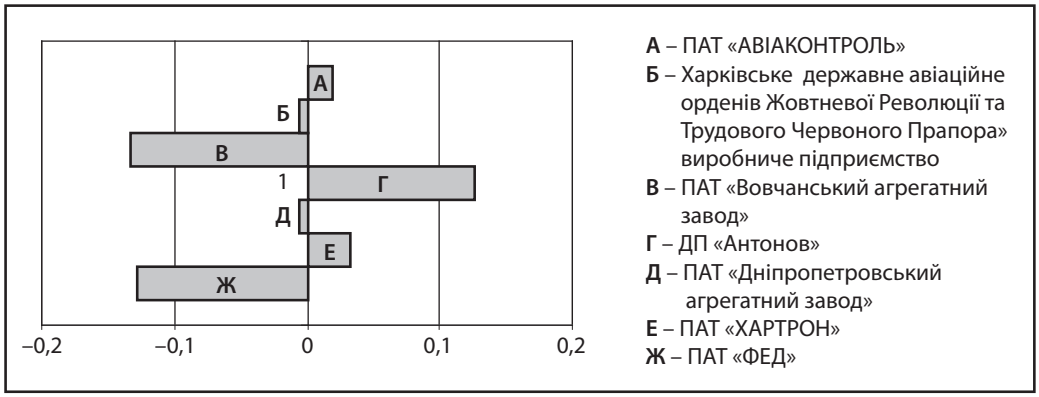


Рис. 4. Показник розбалансованості потенціалу організації трудової діяльності підприємств машинобудування, 2015 р.

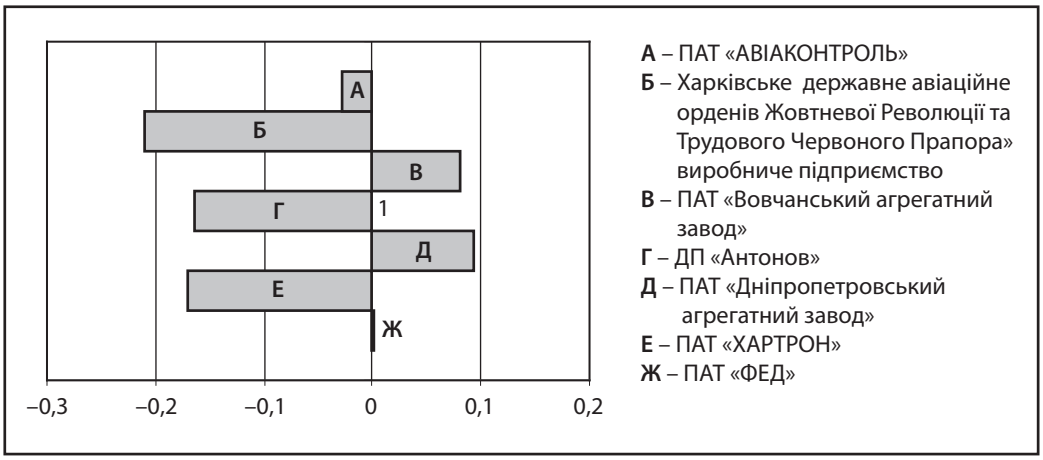


Рис. 5. Показник розбалансованості потенціалу умов трудової діяльності підприємств машинобудування, 2015 р.

Для ПАТ «ФЕД» та ПАТ «ХАРТРОН» доцільно нарощувати організаційно-управлінський та фінансовий потенціали. ПАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ПАТ «АВІАКОНТРОЛЬ» може наростити свій загальний рівень ресурсно-діяльнісного потенціалу за рахунок фінансово-економічного потенціалу та потенціалу умов праці. Для ДП «Антонов» найбільш актуальним є нарощування потенціалів: фінансово-економічного та організації трудової діяльності. При оцінці конкурентного статусу підприємств машинобудування особливого значення набуває аналіз досягнення конкурентного статусу. Реалізацію цієї мети здійснено через звернення до поняття «ефективність», яке в рамках даного дослідження пов'язана з ефективністю використання ресурсно-діяльнісного потенціалу. В економічній літературі [1; 3–5] ефективність, як правило, розглядають як співвідношення: результати/витрати ресурсів або витрати ресурсів/результати.

Ефективність – характеристика процесів та впливів сугубо управлінського характеру, що відображає перш за все ступінь досягнення поставлених цілей [8]. Під ефективністю також розуміють: визначений конкретний результат (ефективність дії будь-чого); відповідність результату або процесу максимально можли-

вому, ідеальному або плановому; функціональне різноманіття систем; числову характеристику задовільненого функціонування; вірогідність виконання цільових установок та функцій.

Оскільки ресурсно-діяльнісний потенціал розглядається в аспекті використовуваних ресурсів, а ресурсно-діяльнісна активність – результатів використання цього потенціалу (конкурентній статус, певний рівень конкурентоспроможності), то *рівень досягнення конкурентного статусу* представлено як коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність (k_E):

$$k_E = \frac{РДА}{РДП}. \quad (3)$$

Формула, що представляє ефективність використання ресурсно-діяльнісного потенціалу як процесу в часі, представлена такими співвідношеннями:

$$k_E = \left(1 + \frac{\Delta РДА - \Delta РДП}{1 + \Delta РДП}\right) \cdot \frac{РДА_0}{РДП_0}. \quad (4)$$

Звідки:

$$\Delta k_E = \left(1 + \frac{\Delta РДА - \Delta РДП}{1 + \Delta РДП}\right), \quad (5)$$

де k_E – коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність у поточному періоді; $РДА_0$ – значення величини показника *РДА* в базовому періоді; $РДА_1$ – начення величини показника *РДА* в поточному періоді; $РДП_0$ – значення величини показника *РДП* у базовому періоді; $РДП_1$ – значення величини показника *РДП* у поточному періоді; Δk_E – швидкість трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність у поточному періоді по відношенню до базового; $\Delta РДА$ – швидкість зміни значення величини показника «ресурсно-діяльнісна активність» у поточному періоді по відношенню до базового; $\Delta РДП$ – швидкість зміни значення величини показника «ресурсно-діяльнісний потенціал» у поточному періоді по відношенню до базового.

З формули (5) видно, що ефективність використання ресурсно-діяльнісного потенціалу в поточному періоді залежить від значення величини показника ресурсно-діяльнісної активності підприємств у базовому періоді та від швидкості «руху», тобто відносної зміни швидкості трансформації підприємницького потенціалу в активність.

Обов'язкова умова співвідношення показника швидкості зміни значення величини показника «ресурсно-діяльнісний потенціал» та показника ефективності його трансформації в «ресурсно-діяльнісну активність»:

$$\Delta РДП \le \Delta k_E. \quad (6)$$

Так, виходячи з формули (6), представлене співвідношення може приймати такі варіанти:

1) темпи зростання показника потенціалу підприємства вище, ніж темпи зростання показника ефективності його використання ($\Delta РДП > \Delta k_E$). Це означає, що інвестування в основні елементи ресурсно-діяльнісного потенціалу не забезпечують синергетичного ефекту взаємодії його елементів;

2) темпи зростання показника потенціалу підприємства та темпи зростання показника ефективності його використання однакові ($\Delta РДП = \Delta k_E$). Це означає, що наявний потенціал підприємства не розкрито, вкладення не приносять належної віддачі;

3) темпи зростання показника потенціалу підприємства нижче, ніж темпи зростання показника ефективності його використання ($\Delta РДП < \Delta k_E$). Це ефективна траєкторія розвитку підприємства, що передбачає позитивну синергію: ефективність використання потенціалу зростає швидше, ніж здійснюється зростання внутрішньої складової.

Розрахунки ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу на прикладі підприємства машинобудування здійснено відповідно до формул та представлено в *табл. 3*.

Отримані дані (див. табл. 3) свідчать про те, що на ПАТ «ФЕД» процес розвитку, розширення та вдосконалення має місце за останній період (2014–2015 рр.), оскільки темпи зростання показника потенціалу підприємства (ΔРДП) нижче, ніж темпи зростання показника ефективності його використання. При цьому коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в ак-

Таблиця 3

Оцінка ефективності реалізації конкурентного статусу ПАТ «ФЕД»

Показник	Умовне позначення	Значення показника за роками:			
		2012	2013	2014	2015
Інтегральний показник ресурсно-діяльнісного потенціалу	*РДП*	0,42	0,89	0,85	0,84
Темп зростання до базового періоду, %	*ΔРДП*	–	2,13	0,95	0,98
Інтегральний показник ресурсно-діяльнісної активності	*РДА*	0,89	0,59	0,80	0,91
Темп зростання до базового періоду, %	*ΔРДА*	–	0,66	1,37	1,13
Коефіцієнт трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу в активність	k_E	2,12	0,66	0,95	1,09
Швидкість трансформації ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства в активність, %	Δk_E	–	0,53	1,21	1,08

тивність досягає позитивного значення тільки у 2015 р., після 2012 р. (більше 1).

ВИСНОВКИ

Отримані в результаті розрахунків дані показують, що на ПАТ «ФЕД» фактичне зростання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства здійснюється повільніше, ніж зростання активності та, відповідно, прискорюються темпи зростання ефективності його використання у 2015 р. порівняно з 2013 р. З метою підвищення ефективності використання ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємств машинобудування необхідно проводити стратегічну політику, що спрямована на забезпечення рівноваги усіх його функціональних складових. Перспективою подальших досліджень є розробка варіантів управління ресурсно-діяльнісним потенціалом підприємств машинобудування залежно від структури отриманих показників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-ге вид., допов. і перероб. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 160 с.

3. Економічна енциклопедія: в трьох томах/за ред. С. В. Мочерного. Київ: Академія, 2002. Т. 1. 952 с.

4. Кузьминчук Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: монографія. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. 624 с.

5. Кузьминчук Н. В., Антонець О. О. Прогнозування ефективності рекламної діяльності підприємства на основі методів економічної динаміки. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 2. С. 24–35.

6. Мельник Т. С. Удосконалення теоретико-методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства та оцінки його конкурентного статусу. *Проблеми економіки транспорту*. 2015. № 9. С. 19–28.

7. Симунин Е. Н. Совершенствование методов оценки конкурентного статуса предприятий в условиях многоукладной экономики: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Вологда, 2001. 240 с.

8. Сотникова С. И. Конкурентоспособность на рынке труда: генезис социально-экономического содержания. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2006. № 2. С. 95–106.

9. Холод В. В. Конкурентний статус підприємств: дефініція, модель розвитку, методика визначення. *Торгівля і ринок*: темат зб. наук. праць ДонНУЕТ. 2011. Вип. 32. С. 303–310.

REFERENCES

Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpryiemstv* [Economics of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2002.

Ansoff, I. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Ekonomichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]. Vol. 1. Kyiv: Akademiia, 2002.

Kuzmynchuk, N. V. *Zabezpechennia finansovo-biudzhetnoho rehuliuvannia rozvytku rehioniv: pidkhody, metody, napriamky realizatsii* [Provision of financially-budgetary regulation of regions development: approaches, methods, and areas of implementation]. Lviv: Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2012.

Kuzmynchuk, N. V., and Antonets, O. O. "Prohnozuvannia efektyvnosti reklamnoi diialnosti pidpryiemstva na osnovi metodiv ekonomichnoi dynamiky" [Predicting the effectiveness of advertising activity of the enterprise on the basis of methods of economic dynamics]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 2 (2014): 24-35.

Kholod, V. V. "Konkurentnyi status pidpryiemstv: definitsiia, model rozvytku, metodyka vyznachennia" [Competition status of enterprises: definition, model development, method of determination]. *Torhivlia i rynok*, no. 32 (2011): 303-310.

Melnyk, T. S. "Udoskonalennia teoretyko-metodychnykh zasad upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva ta otsinky yoho konkurentnoho statusu" [Improvement of teoretiko-methodical bases of competitiveness management of the enterprise and assess its competitive status]. *Problemy ekonomiky transportu*, no. 9 (2015): 19-28.

Sotnikova, S. I. "Konkurentosposobnost na rynke truda: genezis sotsialno-ekonomicheskogo soderzhaniya" [Competitiveness in the labour market: the Genesis of the socio-economic content]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 2 (2006): 95-106.

Simunin, E. N. "Sovershenstvovaniye metodov otsenki konkurentnogo statusa predpriyatiy v usloviyakh mnogoukladnoy ekonomiki" [The development of methods to assess the competitive status of an enterprise in a mixed economy]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2001.

УДК 657.47

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ БЕЗПЕКИ ТА ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ШИШКОВА Н. Л.**

УДК 657.47

Шишкова Н. Л. Організаційні аспекти інтеграції безпеки та якості облікової інформації підприємства

Ефективна система управління та відображення діяльності суб'єкта господарювання в бухгалтерському обліку може підлягати ненавмисним або навмисним, відкрито антагоністичним впливам з боку як внутрішніх користувачів облікової інформації (керівництва та працівників), так і зовнішніх (конкурентів, контрагентів, контролюючих органів та ін.). Тому бажано формалізувати організаційні аспекти інтеграції заходів щодо впровадження принципів безпеки та якості (достовірності, релевантності, оперативності) облікової інформації в загальний механізм управління суб'єктом господарювання взагалі та його інформаційною безпекою зокрема. У статті розглядаються джерела загроз безпеці облікової інформації та потенційні протидії заходам по розбудові безпечної та достовірної обліково-аналітичної основи прийняття ефективних управлінських рішень. Запропоновано організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації.

Ключові слова: *інформаційна безпека, організаційний алгоритм, облікова інформація, користувачі, управління.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Шишкова Наталія Леонідівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Національний гірничий університет (пр. Дмитра Яворницького, 19, Дніпро, 49027, Україна)*
E-mail: *Nlshishkova@gmail.com*

УДК 657.47

Шишкова Н. Л. Организационные аспекты интеграции безопасности и качества учетной информации предприятия

Эффективная система управления и отражения деятельности субъекта хозяйствования в бухгалтерском учете может подлежать непреднамеренным или преднамеренным, открыто антагонистическим воздействиям со стороны как внутренних пользователей учетной информации (руководства и работников), так и внешних (конкурентов, контрагентов, контролирующих органов и др.). Поэтому целесообразно формализовать организационные аспекты интеграции мероприятий по внедрению принципов безопасности и качества (достоверности, релевантности, оперативности) учетной информации в общий механизм управления субъектом хозяйствования в целом и его информационной безопасностью в частности. В статье рассматриваются источники угроз безопасности учетной информации и возможные противодействия мероприятиям по развитию безопасной и достоверной учетно-аналитической основы принятия эффективных управленческих решений. Предложен организационный алгоритм управления информационной безопасностью и качеством учетной информации.

Ключевые слова: *информационная безопасность, организационный алгоритм, учетная информация, пользователи, управление.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Шишкова Наталия Леонидовна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Национальный горный университет (пр. Дмитрия Яворницкого, 19, Днепр, 49027, Украина)*
E-mail: *Nlshishkova@gmail.com*

UDC 657.47

Shyshkova N. L. The Organizational Aspects of the Security Integration and Quality of the Accounting Information of Enterprise

An efficient management system and reflecting the activities of economic entity in the accounting can be subject to unintentional or intentional, openly antagonistic influences from the part of by both the internal users of accounting information (managers and employees) and the external (competitors, counteractants, regulatory bodies, etc.). It is therefore advisable to formalize the organizational aspects of integration of activities as to implementation of the principles of security and quality (accuracy, relevancy, expediency) of the accounting information into the common mechanism for the management of economic entity in general and its information security in particular. The article considers the sources of threats to security the accounting information and possible countering the activities on the development of the safe and reliable accounting-analytical framework for effective managerial decisions. An organizational algorithm for management of the information security and quality of the accounting information has been proposed.

Keywords: *information security, organizational algorithm, accounting information, users, management.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Shyshkova Nataliia L. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, National Mining University (19 D. Yavornytskyi Ave., Dnipro, 49027, Ukraine)*
E-mail: *Nlshishkova@gmail.com*

Моніторинг інформаційно-комунікаційних процесів у вітчизняних суб'єктів господарювання, зокрема в обліковій, контрольно-управлінській сфері, дозволяє говорити про неадаптованість облікової інформації до сучасних викликів її безпеці, до вимог підвищення її якості для прийняття оптимальних і збалансованих управлінських рішень. Так, використання облікової, а особливо звітної, інформації пов'язано з низкою проблем, зумовлених як низьким рівнем компетенції облікового персоналу у сфері комп'ютерних комунікацій, пов'язаних з цим невиправдано великих втрат часу на впорядкування документообігу, так і відсутністю мотиваційних та організаційно-технічних механізмів спонукання до покращення якості та дотримання умов безпеки облікової інформації.

Прогалини у формуванні та використанні достовірної та якісної облікової інформації можуть нанести більшу шкоду, ніж прямі втрати матеріальних і фінансових ресурсів. Тому постає проблема постійного моніторингу й ефективного реагування на об'єктивні обставини, що перешкоджають якості та безпеці облікової інформації як джерелу майбутніх управлінських рішень. Ще більшою мірою це реагування необхідно при відкрито антагоністичних інтересах та діях внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації. Тому визначення організаційних аспектів механізму інтеграції безпеки та якості облікової інформації стає основою загальної ефективної інформаційної безпеки суб'єкта господарювання.

Питанням ефективної організації бухгалтерського обліку приділяли увагу у своїх публікаціях В. В. Євдоки-

мов, А. П. Дикий [1], Івахненков С. В. [2; 3]. Пашкевич М. С., Макурін А. А. окреслили новітні механізми та обліково-аналітичне забезпечення формування якісної інформації для прийняття управлінських рішень [4; 5]. Питанням інформаційної безпеки в системі обліку та управління присвячено низку публікацій. Зокрема, Д. В. Апенько, Г. Ю. Коблянська [6], Сорока Л. С. [7], Ясенєв В. Н. [8] окреслюють проблеми інформаційної безпеки суб'єктів господарювання.

Метою статті є узагальнення підходів до формування заходів, спрямованих на забезпечення надійності, захисту, достовірності та безпеки облікової інформації.

Організаційні аспекти реалізації будь-якого механізму забезпечують потрібну структуру й методи управління процесами. Взаємозв'язок стратегії, структури й управління безпековими аспектами облікової інформації стають основою для формування середовища загальної фінансової безпеки підприємства та підвищення якості інформації, на якій базуються оптимальні управлінські рішення, організаційно та інституційно стандартизуються процеси [9]. При цьому напрями та проблеми вдосконалення облікових функцій суб'єкта господарювання дуже різняться. Від особливостей обліку венчурного бізнесу [10] та процесів сек'юритизації [11] до проблем ефективного управління запасами підприємства на основі аналітичного опрацювання оперативної облікової інформації [12].

Будь-яке дослідження об'єктів і процесів пов'язане з рішенням задачі управління цими об'єктами. Тому попередньо повинні бути визначені етапи інтеграції безпеки та якості облікової інформації до загального механізму управління суб'єктом господарювання з урахуванням можливої реакції внутрішнього та оточуючого середовища:

- визначення існуючих цілей і заходів для інтеграції безпеки та якості облікової інформації, що найбільш ймовірні для їх досягнення;
- групування заходів з інтеграції безпеки та якості облікової інформації підприємства з урахуванням механізму та послідовності їх реалізації (організаційний алгоритм);
- визначення потенційної реакції учасників внутрішнього та оточуючого середовища на заходи з інтеграції безпеки та якості облікової інформації;
- адаптація дій до потенційної реакції учасників оточуючого середовища.

Для виявлення сталих закономірностей поводження керівництва та окремих працівників суб'єктів господарювання при формуванні, зберіганні та використанні облікової інформації можливе застосування моделювання за допомогою теорії ігор, що дозволяє відтворити вірогідні ситуації, дії та протидії учасників.

Для виявлення антагоністичного характеру дій окремих сторін при формуванні та використанні облікової інформації розглянемо заходи, які може здійснити підприємство в рамках процедур обліку і контролю, зберігання та використання облікової інформації. У *табл. 1* згруповано головні можливі дії підприємства, що втілює заходи в рамках підвищення якості та безпеки облікової інформації, а також виділено ті з них, що, можливо, викликають протидію з боку інших учасників – керівників, працівників (у першу чергу облікових), зовнішнього середовища – конкурентів, контролюючих органів, потенційних інвесторів або кредиторів та ін.

Таблиця 1

Формування коаліцій учасників при формуванні та використанні облікової інформації

№ з/п	Заходи	Можливе існування антагоністичного складника в діях учасників		
		Керівники	Працівники	Зовнішнє середовище
1	2	3	4	5
1. Заходи, спрямовані на формування надійної облікової інформації				
1.1.	Ведення бухгалтерського обліку з першого дня заснування суб'єкта господарювання і до його ліквідації з метою отримання своєчасних і достовірних даних про його діяльність	+	+	+
1.2.	Безперервність обробки облікової інформації	+	+	+
1.3.	Циклічність обробки облікової інформації, пов'язана з існуванням встановлених звітних дат	+	+	+
1.4.	Комп'ютеризація обробки облікової інформації	+	+	+
1.5.	Надійне зберігання поточної та попередньої облікової інформації	+	+	+
1.6.	Аутентифікація джерел облікової інформації	+	+	+
1.7.	Засоби коригування виникаючих помилок в обліковій інформації	+	+	+
2. Заходи, що ініціюють захист облікової інформації				
2.1.	Запобігання відмовам і збоям технічних засобів, програмного забезпечення	+	+	+

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
2.2.	Запобігання навмисного пошкодження облікової інформації за допомогою спеціально спровокованих порушень працездатності технічних засобів або програмного забезпечення	+	+	+
2.3.	Захист від несанкціонованого доступу до облікової інформації (технічний аспект)	+	+	+
2.4.	Захист від несанкціонованого доступу до облікової інформації (організаційний аспект)	+	+	+
2.5.	Шляхи та засоби відновлення пошкодженої інформації	+	+	+
3. Заходи, спрямовані на внутрішню перевірку надійності та достовірності облікової інформації				
3.1.	Формування контрольної інформації про відхилення в обліковій інформації	+	+	
3.2.	Порівняльний аналіз фактичних результатів із запланованими показниками за центрами відповідальності	+	+	
3.3.	Постійна оцінка оперативності, дієвості та ефективності ухвалених рішень, які здійснено та обліковано	+	+	
3.4.	Моніторинг співвідношення поставлених цілей, досягнутих результатів і витрат на досягнення цих цілей	+	+	
3.5.	Оцінка цінності та корисності облікової інформації	+	+	
3.6.	Визначення переліку, масштабу облікової інформації, яка необхідна кожному рангу працівників	+	+	
3.7.	Підвищення ефективності внутрішнього контролю	+	+	
3.8.	Підвищення незалежності облікової інформації від впливу сторонніх осіб	+	+	
4. Заходи, пов'язані з підвищенням безпеки облікової інформації				
4.1.	Виявлення джерел витоку та втрати інформації, окреслення кола можливих форс-мажорних загроз	+	+	
4.2.	Інвентаризація інформаційних, програмних та фізичних ресурсів, які забезпечують якість облікової інформації	+	+	
4.3.	Виявлення груп потенційних навмисних (шахрайство) і ненавмисних помилок в обліку	+	+	
4.4.	Керування обліковою інформацією виходячи з принципів її ефективного захисту і зберігання	+	+	
4.5.	Контроль окремих випадків витоку чи втрати інформації; навмисного чи ненавмисного перекручення інформації; форс-мажорні обставин, що впливають на стан облікової інформації	+	+	
4.6.	Визначення переліку превентивних дій попередження, профілактики, протидії безпековим загрозам щодо облікової інформації	+	+	
4.7.	Регламентація й адміністрування системи безпеки облікової інформації	+	+	

Джерело: авторська розробка.

Як бачимо, наявність антагоністичної складової впливу на перші дві групи заходів (заходи, спрямовані на формування надійної облікової інформації та ті, що ініціюють захист облікової інформації), є тотальним. Для двох інших груп (заходи, спрямовані на внутрішню перевірку надійності та достовірності облікової інформації та ті, що пов'язані з підвищенням безпеки облікової інформації) антагоністичний вплив зовнішнього середовища обмежений.

Це підтверджує необхідність створення дієвого, чітко регламентованого механізму виявлення, діагностики, нівелювання та протидії інформаційним загрозам.

Управління інформаційною безпекою має проводитися на дуже високому рівні професіоналізму з урахуванням таких моментів:

- визначення системи цілей;
- розробка системи вимог до тих робітників, які будуть задіяні;

- визначення пріоритетів і моделей поведінки робітників у нових умовах;
- отримання своєчасної та релевантної інформації для прийняття рішень.

При дослідженні організаційного аспекту інтеграції безпеки та якості облікової інформації слід надати увагу особливостям організаційної структури об'єктів, існуючим рівням компетенції фахівців, можливостям її підвищення для сприяння забезпеченню ефективного управління підприємства. Тому відповідність стратегії безпеки та якості облікової інформації глобальній стратегії фінансової безпеки суб'єкта господарювання – важливий аспект ефективного управління.

Стратегію управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання та місце в ній персоналу можна представити таким чином:

$S = <Tm, Rn, Pk>$, де Tm – стратегія управління безпекою та якістю облікової інформації; Rn – стратегія використання інформаційних ресурсів; Pk – стратегія управління кваліфікованою працею персоналу.

Кожен захід слід розглядати в аспекті його відповідності якісному рівню підготовленості персоналу. Тому керуючий вплив на розвиток підприємства можна представити у вигляді компонент:

$R = <Rm, Rn>$, де Rm – змістовний інформаційно-технологічний аспект управління; Rn – управлінське рішення, що спрямоване на узгодження характеристик персоналу з вимогами інформаційно-технологічного розвитку Rm.

Аспект управління персоналом в рамках інтеграції безпеки та якості облікової інформації відображається в таких положеннях: приведення у відповідність професіонально-якісного рівня управлінського та облікового персоналу процесам інтеграції безпеки та якості облікової інформації підприємства; управління продуктивністю праці управлінського та облікового персоналу; інтеграція безпеки та якості облікової інформації як інтенсивна реалізація нових підходів до управління.

Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації представимо у вигляді схеми з елементами методу сітьового планування (*рис. 1*). Загальна спрямованість заходів – від виявлення загроз безпеці та якості облікової інформації та компенсації недоліків моделі компетенції обліку і внутрішнього контролю суб'єкта господарювання до подолання загроз безпеці та якості облікової інформації, структурування проблеми інформаційної безпеки підприємства, утримання в полі уваги керівника всього спектра поглядів, положень, задач, рішень, що пов'язані з обліковою інформацією. Якщо на першому етапі заходи мають моніторинговий та діагностичний характер (отримати систематизовану інформацію, виявити потребу, усвідомити інформацію в комплексі, провести інвентаризацію інформаційної безпеки), то на останньому етапі вони мають вигляд положень та інструкцій для персоналу (критерії та показники ефективності, стимули для реалізації заходів, контроль термінів виконання).

Робота керівництва в рамках реалізації заходів з формування надійної облікової інформації та її захисту, повинна зосередитися на тому, щоб примусити працівників управлінської та облікової сфер привести свої цілі, ділові якості та професійні навики у відповідність до вимог інтеграції безпеки та якості облікової інформації.

Оцінка діяльності персоналу може бути проведена по таких групах факторів r_{ij} ($R = \{r_{ij}\}$):

r_{1j} – структурні (розмір групи, що залучена до розробки і впровадження плану інтеграції, її комунікації);

r_{2j} – мотиваційні (мотивація членів групи);

r_{3j} – змінні (характер задачі, ступінь складності та умови рішення задачі);

r_{4j} – незалежні (взаємозв'язок з іншими групами);

r_{5j} – особисті (якісні професійні характеристики робітників).

Динаміка позитивного зростання якісного рівню факторів rij має наслідком максимізацію загального рівня компетенції управлінського та облікового корпусу підприємства.

Таким чином, організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації стає основою для дієвого механізму моніторингу та протидії втратам, витокам, перекрученням облікової інформації, які можуть спричинити суттєві перешкоди не тільки для ефективного управління, але й взагалі, для успішного існування суб'єкта господарювання.

Подальші дослідження можуть деталізувати та формалізувати окремі складові інтеграції безпеки та якості облікової інформації в загальну систему фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

ВИСНОВКИ

Узагальнення підходів до формування заходів, спрямованих на забезпечення надійності, захисту, достовірності та безпеки облікової інформації, дозволило не тільки окреслити згадані заходи, але й виявити джерела загроз, антагоністично налаштованих користувачів з внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання, дії яких можуть призвести до витоку, втрати, навмисного або ненавмисного перекручення облікової інформації.

Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації з поетапним розподілом конкретних дій – від виявлення загроз і компенсації недоліків моделі компетенції обліку і внутрішнього контролю до їх подолання і структурування проблеми інформаційної безпеки підприємства – стає формалізованою моделлю інтеграції безпеки та якості облікової інформації в загальну систему управління підприємством з урахуванням аспектів фінансової та інформаційної безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Євдокимов В. В., Дикий А. П. Особливості організації бухгалтерського обліку при забезпеченні економічної безпеки підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». 2009. Т. 24. С. 244–255.

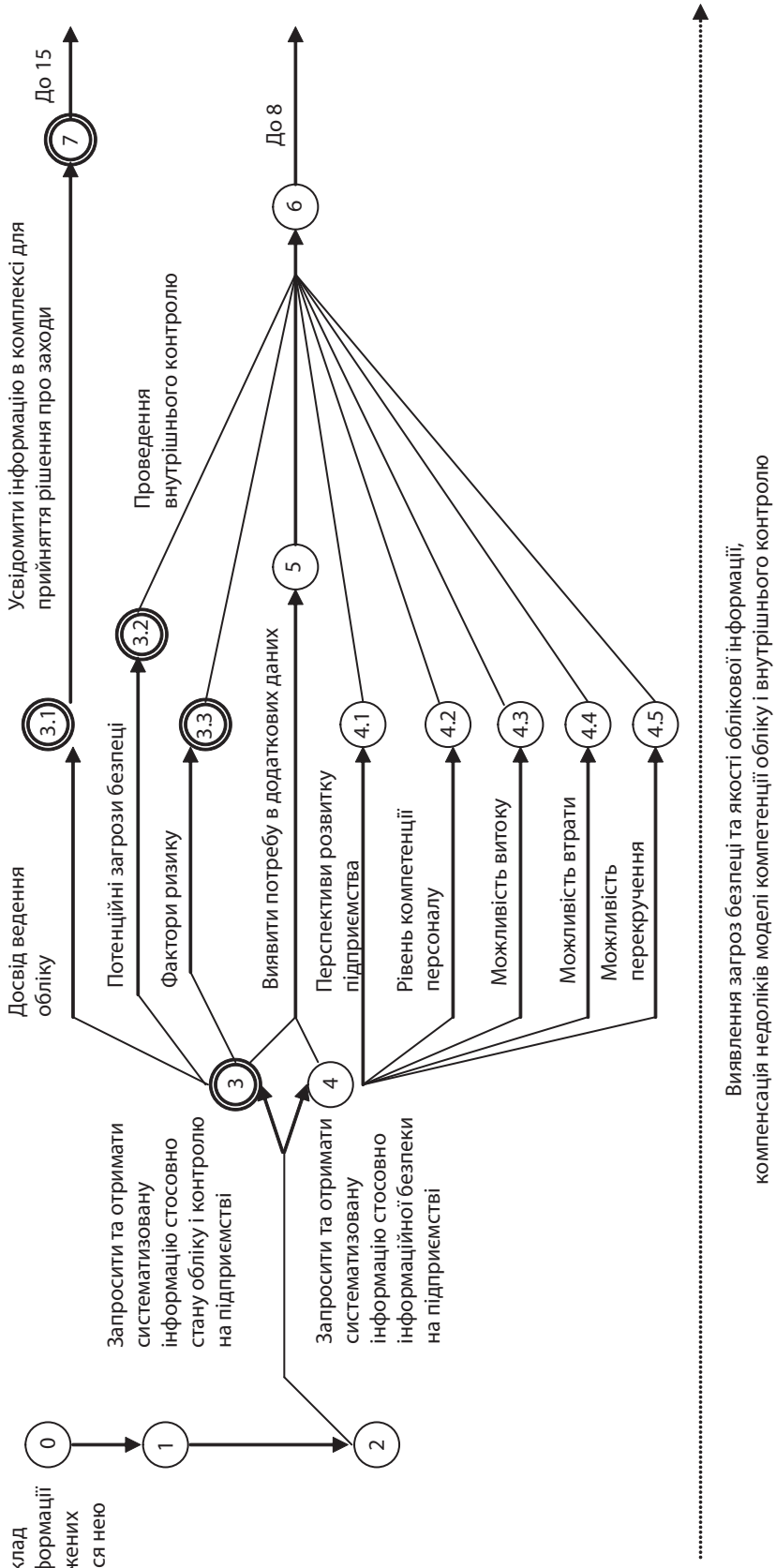


Рис. 1. Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації (початок)

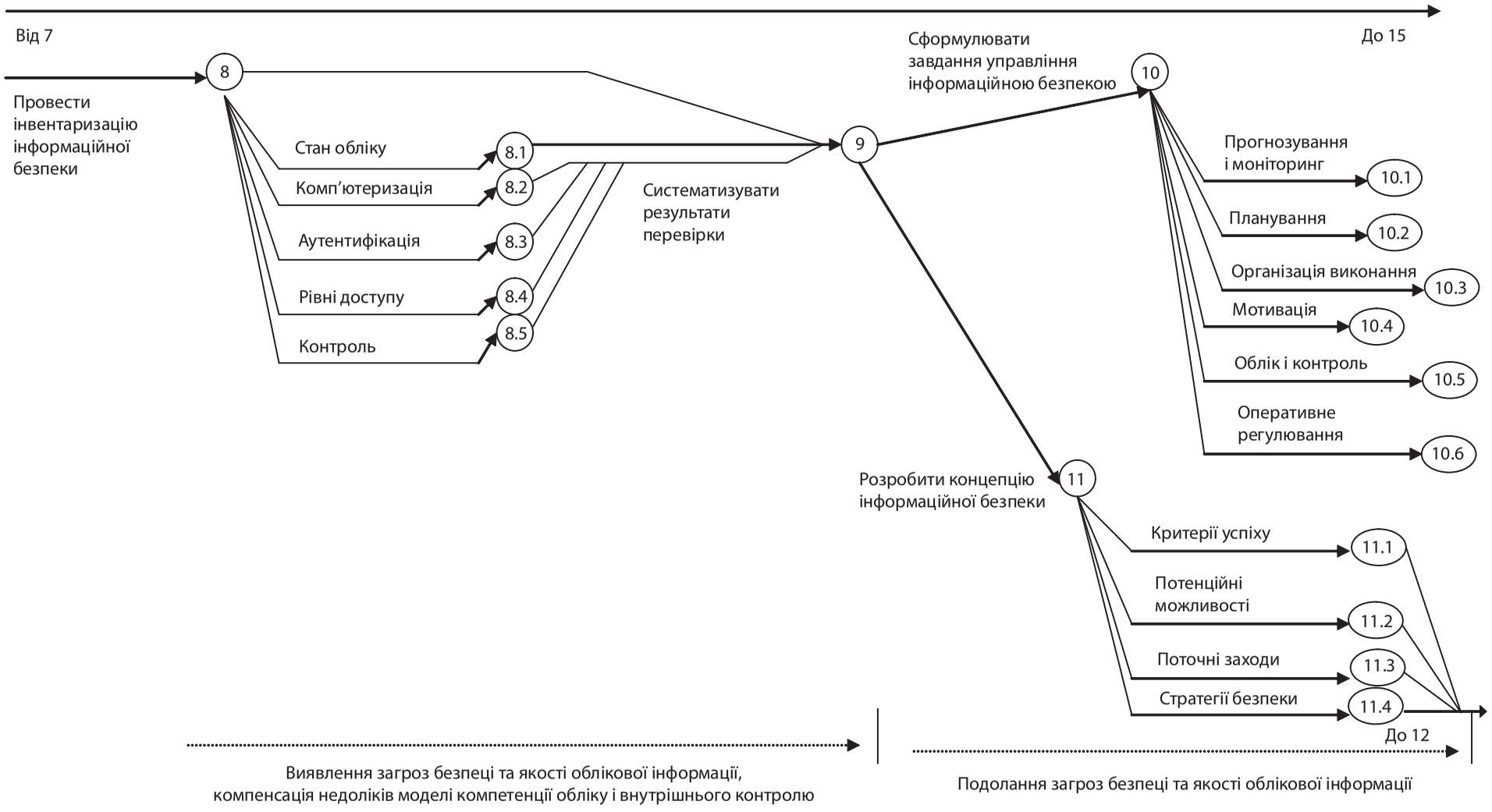


Рис. 1. Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації (продовження)

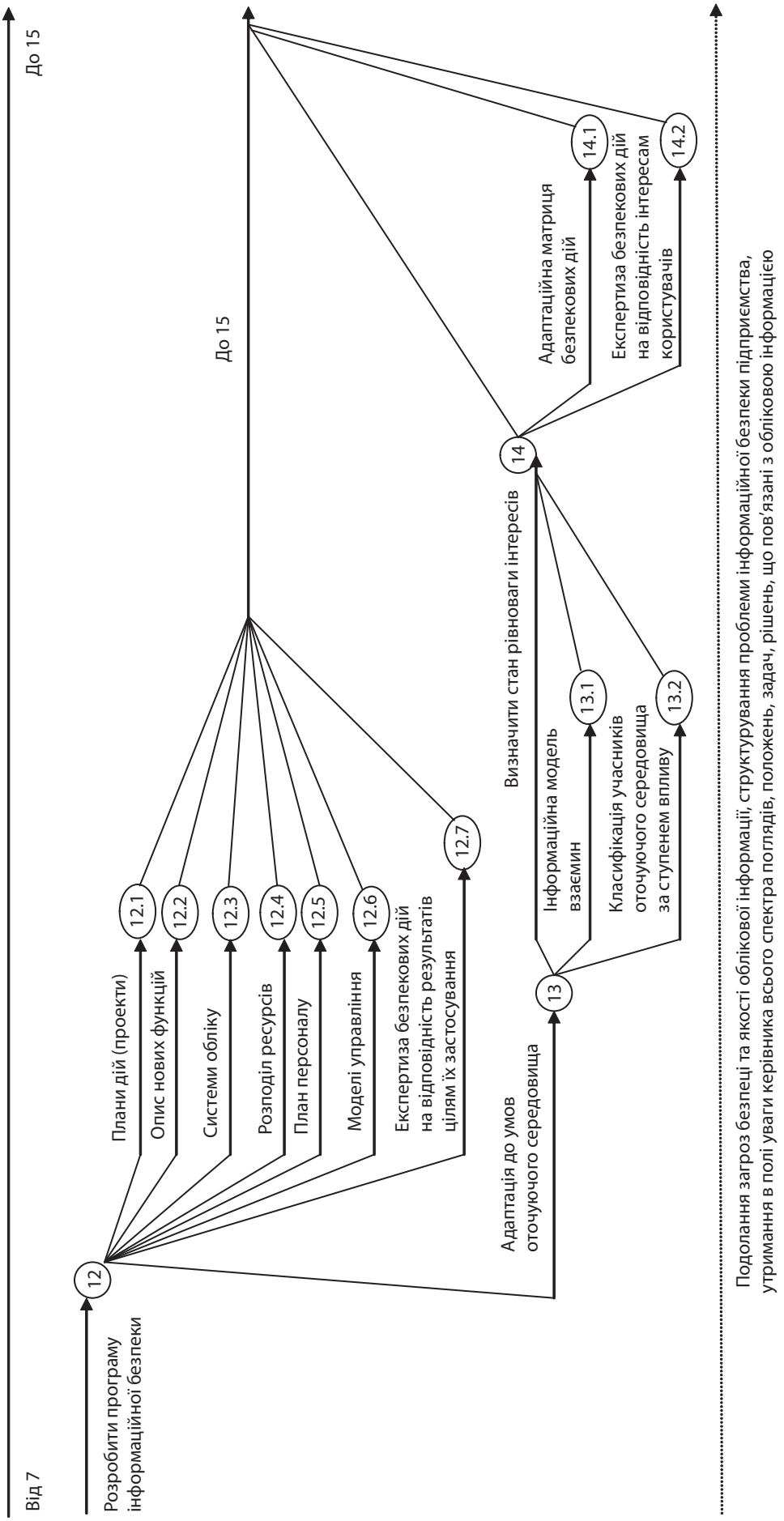


Рис. 1. Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації (продовження)

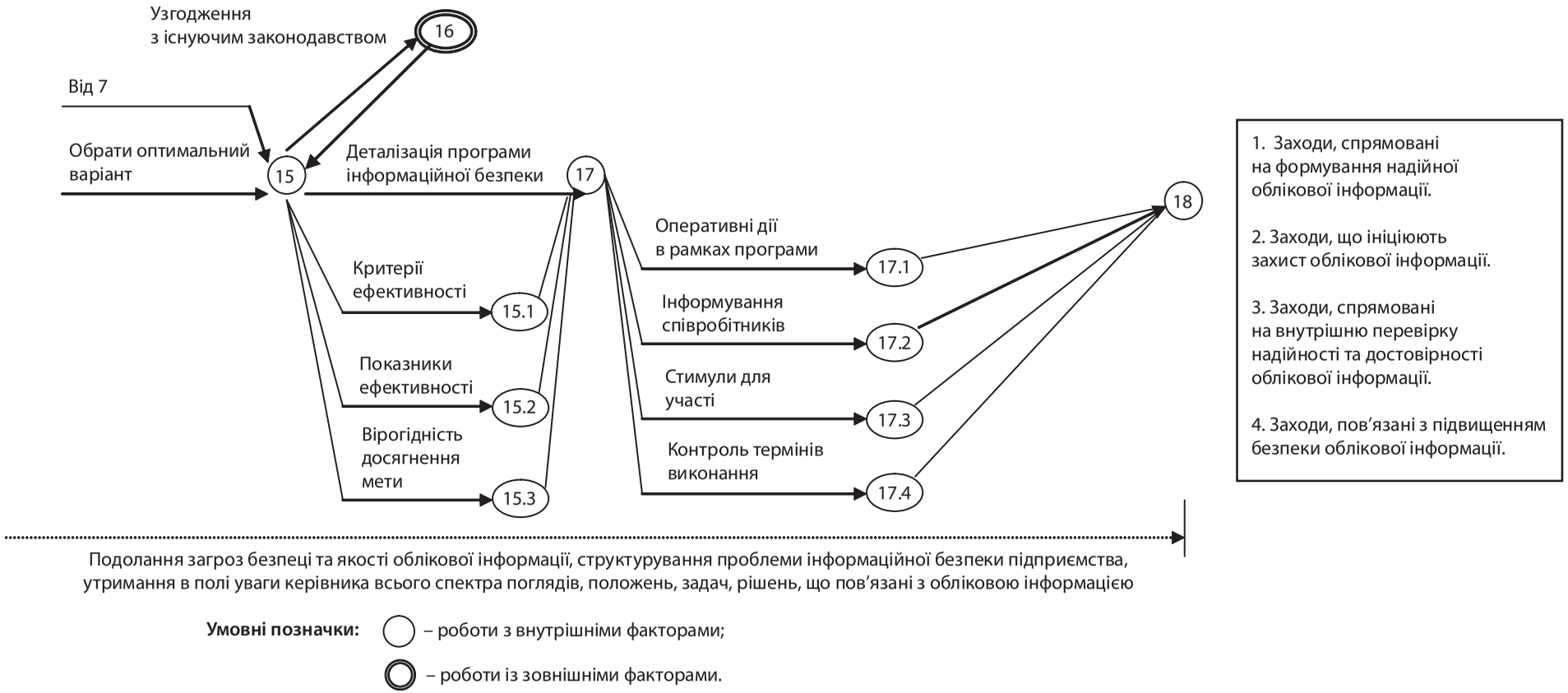


Рис. 1. Організаційний алгоритм управління інформаційною безпекою та якістю облікової інформації (закінчення)

Джерело: авторська розробка.

2. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: навч. посіб. 4-те вид., виправ. і допов. Київ: Знання, 2008. 343 с.

3. Івахненков С. В. Інформаційні технології в аудиті та внутрішньогосподарському контролі: автореф. дис. … д-ра екон. наук: 08.00.09. Київ, 2011. 33 с.

4. Пашкевич М. С., Макурін А. А. Обґрунтування типів основних засобів для обліково-аналітичного забезпечення їх передачі між підприємствами інтегрованого вуглевидобувного об'єднання. *Бізнес Інформ*. 2015. № 10. С. 304–309.

5. Пашкевич М. С. Новітні механізми регулювання регіонального розвитку в Україні. *Економіка і регіон*. 2012. № 3. С. 10–15.

6. Апенько Д. В., Коблянська Г. Ю. Облік і моделювання касових і банківських операцій в комп'ютерному середовищі. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 4. С. 120–125.

7. Сорока Л. С. Захист облікової інформації в системі економічної безпеки підприємств. *Економічні науки*. Сер.: Облік і фінанси. 2012. Вип. 9 (3). С. 315–321.

8. Ясенев В. Н. Информационная безопасность в экономических системах: учеб.-метод. пособ. Н. Новгород: Изд-во ННДУ, 2006. 248 с.

9. Шишков С. Є., Шишкова Н. Л. Ринкові механізми стабілізації валютного курсу гривні: облікові та інституціональні аспекти. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 5/6. С. 60–63. URL: http://soskin.info/ea/2014/5-6/201420.html

10. Legenchuk S., Usatenko O. Directions and problems of accounting and analytical support for venture activity. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 11/12. С. 131–134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2014_11-12_34. URL: http://soskin.info/en/ea/2016/156-1-2/Economic-Annals-contents-V156-0026

11. Иваненко В. А., Дрига О. П. Изменение финансово-имущественного состояния компании в процессе секьюритизации ее активов: аналитический аспект. *Государственное управление*. Электронный вестник. 2015. № 52. С. 224–243. URL: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/52_2015ivanenko_driga.htm

12. Shishkova N. L., Domaieva O. U. Current approaches to company's inventory management. *Economics bulletin of the NMU*. 2014. No. 2. P. 86–93. URL: https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/160318861

REFERENCES

Apenko, D. V., and Koblianska, H. Yu. "Oblik i modeliuvannia kasovykh i bankivskykh operatsii v kompiuternomu seredovyshchi" [Accounting and modeling cash and Bank operations in the computer environment]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 4 (2012): 120-125.

Ivakhnenkov, S. V. *Informatsiini tekhnolohii v orhanizatsii bukhhalterskoho obliku ta audytu* [Information technologies in accounting and auditing]. Kyiv: Znannia, 2008.

Ivakhnenkov, S. V. "Informatsiini tekhnolohii v audyti ta vnutrishnyohospodarskomu kontroli" [Information technology audit and internal business control]. *Avtoref. dys. … d-ra ekon. nauk: 08.00.09*, 2011.

Ivanenko, V. A., and Driga, O. P. "Izmeneniye finansovo-imushchestvennogo sostoyaniya kompanii v protsesse sekyuritizatsii ee aktivov: analiticheskiy aspekt" [Change of financial-property status of the company in the process of securitization of assets: the analytical aspect]. Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik. http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/52_2015ivanenko_driga.htm

Legenchuk, S., and Usatenko, O. "Directions and problems of accounting and analytical support for venture activity". Ekonomichnyi chasopys-XXI. http://soskin.info/en/ea/2016/156-1-2/Economic-Annals-contents-V156-0026

Pashkevych, M. S. "Novitni mekhanizmy rehuliuvannia rehionalnoho rozvytku v Ukraini" [Novel mechanisms of regulation of regional development in Ukraine]. *Ekonomika i rehion*, no. 3 (2012): 10-15.

Pashkevych, M. S., and Makurin, A. A. "Obgruntuvannia typiv osnovnykh zasobiv dlia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia yikh peredachi mizh pidpryiemstvamy intehrovanoho vuhlevydobuvnoho obiednannia" [Justification types of assets for accounting and analytical support transfer between companies integrated coal mining enterprises]. *Biznes Inform*, no. 10 (2015): 304-309.

Shyshkov, S. Ye., and Shyshkova, N. L. "Rynkovi mekhanizmy stabilizatsii valiutnoho kursu hryvni: oblikovi ta instytutsionalni aspekty" [Market mechanisms stabilize the exchange rate of hryvnia accounts and institutional aspects]. Ekonomichnyi chasopys-XXI. http://soskin.info/ea/2014/5-6/201420.html

Soroka, L. S. "Zakhyst oblikovoi informatsii v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstv" [Protection of account information in the system of economic security of enterprises]. *Ekonomichni nauky*. Seriia: Oblik i finansy, no. 9(3) (2012): 315-321.

Shishkova, N. L., and Domaieva, O. U. "Current approaches to company's inventory management". Economics bulletin of the NMU. https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/160318861

Yasenev, V. N. *Informatsionnaya bezopasnost v ekonomicheskikh sistemakh* [Information security in economic systems]. N. Novgorod: Izd-vo NNDU, 2006.

Yevdokymov, V. V., and Dykyi, A. P. "Osoblyvosti orhanizatsii bukhhalterskoho obliku pry zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva" [Peculiarities of organization of accounting in the economic security of the enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*. Vol. 24 (2009): 244-255.

УДК 336.647/.648

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

© 2016 ДРОПА Я. Б.

УДК 336.647/.648

Дропа Я. Б. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах

У статті висвітлено економічну сутність фінансових ресурсів підприємства та визначено джерела їх формування; розкрито переваги та недоліки фінансування суб'єктів господарювання за рахунок власного та позиченого капіталу; розглянуто чинники, що впливають на формування структури фінансових ресурсів. Описано головні етапи, цілі та концепції оптимізації співвідношення власного та залученого капіталу; запропоновано комплексний показник розрахунку цільової структури фінансових ресурсів на підприємстві, який враховує коефіцієнти рентабельності, фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та вартості залучення капіталу; подано алгоритм пошуку оптимальної структури фінансових ресурсів на прикладі умовного підприємства. Запропонована теоретична концепція оптимізації структури капіталу в перспективі буде корисною органам державної влади для вдосконалення законодавства щодо регулювання підприємницької діяльності в Україні.

Ключові слова: *фінансові ресурси підприємства, власний капітал, позиковий капітал, структура фінансових ресурсів, фінансовий стан, оптимальна структура капіталу.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *14.*

Дропа Ярослав Богданович *– кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)*

E-mail: *dropa@ukr.net*

УДК 336.647/.648

Дропа Я. Б. Оптимизация структуры финансовых ресурсов предприятия в современных условиях

В статье освещена экономическая сущность финансовых ресурсов предприятия и определены источники их формирования; раскрыты преимущества и недостатки финансирования субъектов хозяйствования за счет собственного и заемного капитала; рассмотрены факторы, влияющие на формирование структуры финансовых ресурсов. Описаны основные этапы, цели и концепции оптимизации соотношения собственного и привлеченного капитала; предложен комплексный показатель расчета целевой структуры финансовых ресурсов на предприятии, учитывающий коэффициенты рентабельности, финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и стоимости привлечения капитала; представлен алгоритм поиска оптимальной структуры финансовых ресурсов на примере условного предприятия. Предложенная теоретическая концепция оптимизации структуры капитала в перспективе будет полезной органам государственной власти для совершенствования законодательства по регулированию предпринимательской деятельности в Украине.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы предприятия, собственный капитал, заемный капитал, структура финансовых ресурсов, финансовое состояние, оптимальная структура капитала.*

Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *14.*

Дропа Ярослав Богданович *– кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)*

E-mail: *dropa@ukr.net*

UDC 336.647/.648

Dropa Ya. B. Optimizing the Structure of the Financial Resources of Enterprise in the Current Conditions

The article illuminates the economic essence of the enterprise's financial resources and determines the sources of their formation; both advantages and disadvantages of financing the economic entities at the expense of their own and borrowed capital have been disclosed; the factors impacting the formation of structure of the financial resources have been considered. The main stages, objectives and conceptions of optimization of the ratio of equity and debt capital have been described; integrated indicator for calculation of the target structure of the financial resources at enterprise, considering the coefficients of profitability, financial stability, liquidity, solvency, and cost of capital has been proposed; the algorithm for finding the optimum structure of financial resources on example of a conditional enterprise has been provided. The proposed theoretical conception of optimizing the capital structure in perspective will be useful to the public authorities in order to improve legislation on regulating the entrepreneurial activity in Ukraine.

Keywords: *financial resources of enterprise, own capital, borrowed capital, structure of financial resources, financial status, optimal structure of capital.*

Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *14.*

Dropa Yaroslav B. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Finance, Money Turnover and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (1 Universytetska Str., Lviv, 79000, Ukraine)*

E-mail: *dropa@ukr.net*

Фінансова криза та військові дії на території України негативно позначилися на виробничо-господарській діяльності багатьох вітчизняних підприємств. У такій ситуації зміцнення фінансової стабільності суб'єктів господарювання є визначальним чинником підвищення ефективності їх функціонування.

У ринковій економіці важливим завданням стратегічного менеджменту підприємств є прогнозування майбутнього фінансового стану, формування оптимальної стратегії розвитку, здійснення контролю за рівнем ризиків, що дає змогу знайти та збільшити свою нішу на ринку, підвищити конкурентоспроможність, рухатися інноваційним шляхом та забезпечити досягнення довгострокових цілей компанії.

В умовах нестабільності навколишнього середовища та високого ступеня невизначеності процес прийняття суб'єктами господарювання стратегічних рішень є складним і супроводжується низькою ймовірністю вірного вибору й відсутністю упевненості в досягненні успіху. Дефіцит фінансових ресурсів змушує суб'єктів підприємницької діяльності залучати їх у той чи інший спосіб із зовнішніх джерел з метою вирішення поточних проблем свого розвитку. Особливо важливе значення вже на початкових етапах діяльності підприємства має формування оптимальної структури фінансових ресурсів, що впливає на успішність реалізації його стратегічних фінансових планів.

Підприємство може обирати будь-яку структуру джерел фінансування, проте головною метою його ке-

рівництва є вибір такої, яка за низької вартості капіталу допомагатиме підтримувати стабільні доходи, рівень дивідендів та сприятиме зростанню ринкової ціни акцій. Тобто, оптимальна структура капіталу має зводити до мінімуму середню вартість фінансових ресурсів і водночас підтримувати кредитну репутацію підприємства на рівні, що дає змогу залучати нові види капіталу на зручних умовах.

Оптимізація структури джерел фінансування повинна бути спрямована на забезпечення ефективного використання капіталу та підвищення його здатності генерувати прибуток. Оскільки отримання прибутку та зростання ринкової вартості є головною метою діяльності кожного підприємства, то формування оптимальної структури фінансових ресурсів є актуальною проблемою не лише для менеджерів підприємства, а й для кола науковців, які розробляють теоретичну базу для її застосування в межах галузі та економіки країни в цілому.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління структурою фінансових ресурсів підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Н. О. Байстрюченко [1], І. О. Бланк [2], В. І. Блонська [3], Є. Ф. Брігхем [4], Ю. М. Воробйов [5], В. Б. Кочкодан [6], О. В. Люта [7], Ю. В. Масюк [8], М. І. Мельник [9], С. Т. Пілецька [10], А. М. Поддєрьогін [12], М. В. Стельмах [11], Г. А. Шипіцина [13], І. О. Школьник [14]та ін.

Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі проблем, пов'язаних з пошуком оптимальної структури фінансових ресурсів підприємств, яка б забезпечувала досягнення максимального прибутку та зростання ринкової вартості, не всі аспекти цієї складної та багатогранної проблеми з'ясовано та належно обґрунтовано. Зокрема, це стосується параметрів, які треба враховувати при визначенні оптимальної структури капіталу та розроблення показника, який би давав змогу знайти цільове співвідношення джерел фінансування підприємства.

Метою статті є вдосконалення процесу управління структурою фінансових ресурсів підприємства з урахуванням головних параметрів його фінансового стану.

У процесі здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання фінансові ресурси використовують як інвестиційний та виробничий ресурс, вони є носієм аналітичної інформації для управління підприємством на основі кругообігу капіталу. Їм належить особливе місце в менеджменті підприємства, оскільки від якості управління капіталом залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність.

Фінансові ресурси підприємства – це джерела формування його майна у вартісному вираженні. Вони показують, з яких джерел підприємство профінансувало свою діяльність. Фінансові ресурси, як і майно підприємства (машини і устаткування, сировина і матеріали, гроші), мають фізичну форму. Організаційно це набір договорів, які засвідчують внесення своїх часток власниками у статутний капітал, отримання кредиту, відстрочення платежів, випуск цінних паперів тощо. Фінансові ресурси доцільно класифікувати як власні й залучені. До останніх відносять позиковий капітал та кредиторську заборгованість (сталі пасиви), яка є відносно безкоштовним джерелом фінансових ресурсів.

У дослідженні поняття «фінансові ресурси» ми ототожнюємо з поняттям «капітал», оскільки в наукових працях останній тлумачиться як гроші або товар, що вкладені в оборот підприємства з метою отримання прибутку, тобто це частина фінансових ресурсів, яка перебуває в обігу і сприяє генеруванню позитивних фінансових результатів. Проте на сьогодні досить важко провести межу між тими фінансовими ресурсами, що вкладені в підприємство з метою отримання прибутку, і тими, що не будуть сприяти його формуванню, тому і в сучасній економічній літературі ці поняття часто прирівнюються за своєю сутністю.

Зарубіжні та вітчизняні науковці характеризують поняття структури фінансових ресурсів як співвідношення власного та позикового капіталу підприємства. У складі власних джерел фінансування треба розглядати не лише акціонерний капітал, що спрямований на формування статутного фонду підприємства, а й інші види резервного та страхового капіталу, а також нерозподілений прибуток. До позикових фінансових ресурсів включають банківські й товарні кредити, емітовані облігації, фінансовий лізинг, кредиторську заборгованість тощо.

Ефективна діяльність підприємства неможлива без залучення позикового капіталу, оскільки кредитні засоби необхідні для покриття тієї частини інвестиційних потреб, які не профінансовані за рахунок власних джерел. Вони допоможуть підвищити ефективність використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання з урахуванням дії ефекту фінансового важеля.

Виділяють два типи фінансування підприємства: змішане (за якого фінансові ресурси формуються із власних і позикових коштів у різних співвідношеннях) і повне (за якого капітал мобілізується лише із власних і прирівняних до них джерел). При виборі схем формування структури капіталу важливим є врахування переваг і недоліків обраних форм фінансування (*рис. 1*).

Підприємство, що використовує лише власні фінансові ресурси, має найвищий рівень фінансової стійкості (коефіцієнт автономії наближається до 1), проте така політика обмежує темпи розвитку підприємства і не сприяє приросту прибутку на вкладений капітал. В умовах нестачі власних джерел фінансування суб'єкти господарювання вдаються до залучення позикового капіталу, суттєвим недоліком якого є додатковий фінансовий ризик, пов'язаний із відсотковими виплатами за кредитами.

Політика формування структури фінансових ресурсів має забезпечити таке поєднання власних і позикових джерел фінансування, яке сприятиме зростанню рентабельності капіталу, платоспроможності, фінансової стійкості, зниженню фінансових ризиків та середньозваженої вартості капіталу тощо.

І. О. Бланк [2, с. 445–447] виділяє такі головні чинники, що впливають на формування ефективної структури фінансових ресурсів підприємств: галузеві особливос-

Рис. 1. Переваги та недоліки використання власних і позикових фінансових ресурсів [14, с. 27]

ті та рівень рентабельності виробничої діяльності, стадія життєвого циклу, кон'юнктура товарного та фінансового ринків, коефіцієнт операційного важеля, ставлення кредиторів до підприємства, рівень оподаткування прибутку, фінансовий менталітет власників-менеджерів, рівень концентрації власного капіталу. Кожен з цих чинників впливає на використання оптимізаційних методів та підходів, специфіку формування структури фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, особливості здійснення ними фінансово-господарської діяльності, формування окремих елементів власного та позикового капіталу, фінансове середовище та оптимізаційну політику загалом.

З урахуванням цих чинників управління структурою фінансових ресурсів на підприємстві зводиться до встановлення оптимальних пропорцій джерел фінансування та залучення капіталу в достатньому обсязі. В умовах розроблення ефективної стратегії управління структурою капіталу підприємства, яка сприятиме максимізації його поточної ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності, інноваційному розвитку, головну увагу треба зосередити на довгострокових цілях фінансової діяльності.

Дискусії навколо проблеми пошуку оптимальної структури фінансових ресурсів ведуться ще із середини XX ст., що сприяло формуванню низки узагальнених теоретичних концепцій – традиційної, індиферентності структури капіталу, компромісної, протиріччя інтересів при формуванні співвідношення джерел фінансування.

Традиційна концепція структури капіталу базується на твердженні про його можливу оптимізацію шляхом урахування вартості окремих складових частин. При цьому вартість власних фінансових ресурсів є завжди вищою від позичених, оскільки їм властивий високий ступінь ризику та простежується пряма залежність від величини фінансових результатів підприємства за попередній період. Тому збільшення частки позичених коштів веде до зниження середньозваженої вартості капіталу підприємства та зростання показника фінансової рентабельності. Недоліком даної концепції

є неврахування зростання фінансового ризику зі зростанням питомої ваги позиченого капіталу, що неодмінно позначається на його середньозваженій вартості.

Основою *концепції індиферентності структури капіталу* є твердження про неможливість оптимізації структури фінансових ресурсів за критеріями мінімізації їх середньозваженої та максимізації ринкової вартості, оскільки вони не впливають на формування цих показників. Зростання частки позичених фінансових ресурсів, за даною концепцією, не сприяє зменшенню середньозваженої вартості капіталу підприємства та збільшенню рентабельності власних коштів [7, с. 93].

Компромісна концепція структури капіталу формується під впливом суперечливих умов, які визначають співвідношення рівня дохідності та ризику використання фінансових ресурсів підприємства, які у процесі оптимізації необхідно врахувати шляхом відповідного компромісу їх комплексної дії. Прихильники даної концепції стверджують, що середньозважена вартість капіталу може знижуватися лише до так званої точки компромісу, поза якою суттєво зростає ступінь ризику неповернення позичених коштів підприємства, що провокуватиме падіння його ринкової та збільшення середньозваженої вартості капіталу. Точка компромісу є оптимальною структурою фінансових ресурсів. Ця концепція включає в механізм формування структури капіталу низку реальних умов функціонування економіки та ринку, які не були враховані у попередніх концепціях [7, с. 93].

Основу *концепції протиріччя інтересів формування структури капіталу* складає твердження про відмінність інтересів та рівня інформованості власників, інвесторів та адміністрації в процесі управління ефективністю його використання, вирівнювання яких сприяє збільшенню вартості окремих елементів фінансових ресурсів [7, с. 93].

Головними цілями оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства є максимізація прибутку та рентабельності, зростання ринкової вартості підприємства, мінімізація фінансових ризиків та вартості залучення капіталу, забезпечення стійкого зростання загалом.

Процес оптимізації співвідношення джерел фінансування підприємства здійснюють за такими етапами: аналіз капіталу та головних чинників, що впливають на його структуру, оптимізація співвідношення власних і позикових джерел фінансування за критерієм максимізації рівня рентабельності, мінімізації вартості капіталу та рівня фінансових ризиків, формування показника цільової структури фінансових ресурсів [2, с. 443].

Пошук оптимальної структури фінансових ресурсів є головним та складним завдання, що вирішується у процесі управління суб'єктом господарювання. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати таку структуру джерел фінансування (співвідношення використання власного і залученого капіталу), за якої значення фінансового ризику знаходяться в допустимих межах, середньозважена вартість фінансових ресурсів є мінімальною, показники економічної рентабельності й прибутковості реалізації досягають запланованих рівнів, платоспроможність, ліквідність та коефіцієнт самофінансування підприємства знаходяться в межах норми.

Для цього побудуємо показник цільової структури фінансових ресурсів, який буде містити економічну рентабельність (співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків (валового прибутку) і капіталу підприємства), рентабельність реалізації (чистий прибуток, поділений на виторг від реалізації продукції), коефіцієнт фінансового ризику (відношення позикового до власного капіталу), показник самофінансування (власний капітал, поділений на необоротні активи), загальну ліквідність (співвідношення оборотних активів та поточних пасивів), коефіцієнт платоспроможності (власний капітал, поділений на пасиви), показник середньозваженої вартості капіталу (сума добутку питомої ваги кожного джерела капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів та його вартості). Визначені показники будуть порівнюватися з їх нормативними або еталонними (бажаними для досягнення) значеннями, які кожне підприємство встановлюватиме самостійно залежно від особливостей своєї діяльності та результатів, що були ним досягнуті в попередніх періодах. Показник цільової структури фінансових ресурсів підприємства пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$ПЦСФР = (Ер - НЕр)^2 + (Ррп - НРрп)^2 + \\ + (Кфр - НКфр)^2 + (Кпл - НКпл)^2 + (Ксф - НКсф)^2 + \\ + (Кзл - НКзл)^2 + (СЗВК - НСЗВК)^2, \quad (1)$$

де *Ер* – економічна рентабельність; *Ррп* – рентабельність реалізованої продукції; *Кфр* – коефіцієнт фінансового ризику; *Кпл* – показник платоспроможності; *Ксф* – коефіцієнт самофінансування; *Кзл* – показник загальної ліквідності; *СЗВК* – середньозважена вартість капіталу підприємства.

Оптимального результату показник цільової структури фінансових ресурсів буде досягати, коли його значення наближатиметься до нуля. Зниження запропонованого показника треба розцінювати як позитивну тенденцію.

Розрахунки на основі умовних даних подано в *табл. 1*.

Допустиме значення фінансового ризику нами взято на рівні 0,15 (якщо його значення менше нормативного, то різниця в дужках розрахунку ПЦСФР буде дорівнювати 0), оскільки в навчальній літературі його граничне значення (при якому підприємство є напівбанкрутом) подають у середньому на рівні 0,4. Планове значення платоспроможності встановлено на рівні 0,8 (якщо рівень платоспроможності більший планового, то значення в дужках ПЦСФР буде дорівнювати 0). Граничне значення коефіцієнта концентрації власного капіталу становить 0,6. Нормальну загальну ліквідність вважаємо на рівні 2 (якщо коефіцієнт ліквідності перевищує нормативне значення, то різниця в дужках при розрахунку цільової структури буде становити 0). Нормативні значення для інших показників встановлені на рівні еталонних, тобто тих, яких підприємство досягнуло або бажає досягти згідно із фінансовими планами.

Таблиця 1

Розрахунок оптимальної структури капіталу підприємства

Показники / варіанти структури капіталу	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Активи (капітал) підприємства, тис. грн	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000
2. Необоротні активи, тис. грн	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
3. Оборотні активи, тис. грн	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
4. Власний капітал, тис. грн	42025	39050	36075	33100	30125	27150	24175	21200	18225	15250
4.1. Прості акції, тис. грн	33620	31240	28860	26480	24100	21720	19340	16960	14580	12200
4.2. Привілейовані акції, тис. грн	8405	7810	7215	6620	6025	5430	4835	4240	3645	3050
5. Довгострокові пасиви, тис. грн	2000	4000	6000	8000	10000	12000	14000	16000	18000	20000
6. Поточні пасиви, тис. грн	5975	6950	7925	8900	9875	10850	11825	12800	13775	14750
6.1. Короткострокові кредити та позики, тис. грн	500	1000	1500	2000	2500	3000	3500	4000	4500	5000
6.2. Кредиторська заборгованість, тис. грн	5475	5950	6425	6900	7375	7850	8325	8800	9275	9750
7. Позиковий капітал, тис. грн	2500	5000	7500	10000	12500	15000	17500	20000	22500	25000
8. Сума виплачених дивідендів за простими акціями, тис. грн	5715,4	8354,16	8115,54	7872	7633,38	7409,52	7170,9	6932,28	6713,34	6469,8
9. Вартість привілейованих акцій, %	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
10. Ставка відсотка за позиковим капіталом, %	19	19	19	19	19	19	19	19	19	19
11. Ставка податку на прибуток підприєм-ства, %	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
12. Виторг від реалізації продукції, тис. грн	85000	85000	85000	85000	85000	85000	85000	85000	85000	85000
13. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	17850	17850	17850	17850	17850	17850	17850	17850	17850	17850
14. Прибуток від інвестиційної та іншої діяльності, тис. грн	50	80	70	50	40	60	50	40	70	50
15. Валовий прибуток, тис. грн	17900	17930	17920	17900	17890	17910	17900	17890	17920	17900
16. Сума відсотків за користування позиковим капіталом, тис. грн	475	950	1425	1900	2375	2850	3325	3800	4275	4750
17. Сума податку на прибуток, тис. грн	3136,5	3056,4	2969,1	2880	2792,7	2710,8	2623,5	2536,2	2456,1	2367,0
18. Чистий прибуток, тис. грн	14288,5	13923,6	13525,9	13120	12722,3	12349,2	11951,5	11553,8	11188,9	10783
19. Економічна рентабельність, %	35,8	35,86	35,84	35,8	35,78	35,82	35,8	35,78	35,84	35,8
19.1. Норма економічної рента-бельності, %	37	37	37	37	37	37	37	37	37	37
20. Рентабельність реалізації, %	16,81	16,38	15,91	15,44	14,97	14,53	14,06	13,59	13,16	12,69
20.1. Норма рентабельності реалізації, %	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
21. Коефіцієнт фінансового ризику	0,06	0,13	0,21	0,30	0,41	0,55	0,72	0,94	1,23	1,64
21.1. Допустимий фінансовий ризик	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
22. Коефіцієнт платоспроможності	0,8405	0,781	0,7215	0,662	0,6025	0,543	0,4835	0,424	0,3645	0,305
22.1. Норматив платоспроможності	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
23. Коефіцієнт загальної ліквідності	3,35	2,88	2,52	2,25	2,03	1,84	1,69	1,56	1,45	1,36

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
23.1. Норматив загальної ліквідності	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
24. Коефіцієнт самофінансування	1,40	1,30	1,20	1,10	1,00	0,91	0,81	0,71	0,61	0,51
24.1. Норматив самофінансування	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
25. Середньозважена вартість капіталу	0,156	0,216	0,218	0,22	0,222	0,224	0,226	0,228	0,230	0,232
25.1. Норматив середньозваженої вартості капіталу	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
26. Показник оптимальної структури капіталу	**67,24**	**74,39**	**82,63**	**91,54**	**100,77**	**109,92**	**120,24**	**131,18**	**141,93**	**154,76**

Як показують проведені розрахунки, оптимальної структури фінансових ресурсів підприємство буде досягати у варіанті № 1, при значенні показника оптимальності 67,24 (прості акції – 67,24%, привілейовані – 16,81%, борговий капітал – 5%, кредиторська заборгованість – 10,95%). Зростання показника цільової структури фінансових ресурсів підприємства в нашому прикладі пояснюється поступовим зростання питомої ваги позикового капіталу в пасивах суб'єкта господарювання.

При формуванні плану залучення фінансових ресурсів особливу увагу потрібно приділяти структурі капіталу, оскільки від неї залежить рівень прибутковості та здатності виконувати зобов'язання в майбутньому. Це все впливатиме на фінансовий стан підприємства та досягнення ним позитивного результату господарської діяльності.

Отже, фінансові ресурси, з точки зору дотримання принципів ефективності й справедливості соціально-економічних відносин, – це джерела формування майна підприємства (оборотних та необоротних активів) у вартісному вираженні. За джерелами формування їх доцільно класифікувати на власні позичені та залучені (кредиторська заборгованість).

Структура капіталу підприємства – це співвідношення джерел його формування. Вона впливає на основні параметри фінансової діяльності підприємства та її ефективність загалом.

Підприємству потрібно постійно прагнути досягнути оптимальної структури фінансових ресурсів (співвідношення власних і позичених джерел фінансування), яка буде сприяти досягненню максимального прибутку, високої рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності, забезпечуватиме достатню ліквідність, прийнятний рівень фінансових ризиків, мінімізуватиме середньозважену вартість капіталу та створить умови для зростання ринкової вартості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей загалом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Байстрюченко Н. О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства: дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Суми: Сумський державний університет, 2010. 212 с.

2. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. Киев: Ника-Центр, 1999. 592 с.

3. Блонська В. І, Дрина В. Г. Управління цільовою структурою капіталу підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2009. Вип. 19.3. С. 163–169.

4. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту. Київ: Молодь, 1997. 1000 с.

5. Воробйов Ю. М. Методичні аспекти оптимізації структури фінансового капіталу підприємницьких структур. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* Серія: Економіка. 2000. Вип. 45. С. 48–49.

6. Кочкодан В. Б., Миронова І. В. Стратегія формування і управління структурою капіталу підприємства: теоретичний аспект. *Інноваційна економіка.* 2012. № 3. С. 28–32.

7. Люта О. В., Бухтіарова А. Г. Теоретичні підходи до оптимізації структури капіталу підприємства з погляду сучасної фінансової теорії. *Інноваційна економіка.* 2012. № 10. С. 92–96.

8. Масюк Ю. В., Бровко Л. І. Особливості оптимізації управління капіталом в умовах кризи. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2011. № 33(2). С. 181–185.

9. Мельник М. І., Шкварук Л. О. Факторний підхід до формування оптимальної структури управління капіталом підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2010. Вип. 20.9. С. 203–208.

10. Пілецька С. Т. Управління структурою капіталу підприємства. *Вісник Запорізького національного університету.* 2010. № 3 (7). С. 79–84.

11. Стельмах М. Механізм формування раціональної структури капіталу підприємства. *Економічний аналіз.* 2011. № 5. С. 339–343.

12. Фінанси підприємств: підручник/А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. 8-е вид., перероб. і допов. Київ: КНЕУ, 2013. 519 с.

13. Шипіцина Г. А. Особливості та механізм проведення оптимізації структури капіталу машинобудівного підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2012. Вип. 2, том 1. С. 142–146.

14. Школьник І. О., Безбабіна А. С. Теоретичні підходи до трактування поняття капіталу підприємства та його структури на сучасному етапі розвитку фінансової науки. *Інноваційна економіка.* 2012. № 4. С. 24–28.

REFERENCES

Baistriuchenko, N. O. "Vplyv dynamiky struktury kapitalu na finansovo-ekonomichni rezultaty diialnosti pidpryiemstva" [The influence of the dynamics of capital structure on the financial and economic results of the company]. *Dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.04.* Sumy, 2010.

Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Vol. 1. Kyiv: Nika-Tsentr, 1999.

Blonska, V. I, and Dryna, V. H. "Upravlinnia tsilyovoiu strukturoiu kapitalu pidpryiemstva" [The trust structure of the company's capital]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.3 (2009): 163-169.

Brihkhem, Ye. F. *Osnovy finansovoho menedzhmentu* [Fundamentals of financial management]. Kyiv: Molod, 1997.

Kochkodan, V. B., and Myronova, I. V. "Stratehiia formuvannia i upravlinnia strukturoiu kapitalu pidpryiemstva: teoretychnyi aspekt" [Strategy formation and management of the capital structure of an enterprise: theoretical aspect]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 3 (2012): 28-32.

Liuta, O. V., and Bukhtiarova, A. H. "Teoretychni pidkhody do optymizatsii struktury kapitalu pidpryiemstva z pohliadu suchasnoi finansovoi teorii" [Theoretical approaches to the optimization of enterprise capital structure from the perspective of modern financial theory]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 10 (2012): 92-96.

Masiuk, Yu. V., and Brovko, L. I. "Osoblyvosti optymizatsii upravlinnia kapitalom v umovakh kryzy" [Optimization of capital management in the crisis]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*, no. 33(2) (2011): 181-185.

Melnyk, M. I., and Shkvaruk, L. O. "Faktornyi pidkhid do formuvannia optymalnoi struktury upravlinnia kapitalom pidpryiemstva" [A factorial approach to formation of optimal structure of capital management enterprises]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 20.9 (2010): 203-208.

Piletska, S. T. "Upravlinnia strukturoiu kapitalu pidpryiemstva" [Managing capital structure of enterprise]. *Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu*, no. 3(7) (2010): 79-84.

Poddierohin, A. M. et al. *Finansy pidpryiemstv* [Finance companies]. Kyiv: KNEU, 2013.

Stelmakh, M. "Mekhanizm formuvannia ratsionalnoi struktury kapitalu pidpryiemstva" [The mechanism for the formation of rational capital structure of the company]. *Ekonomichnyi analiz*, no. 5 (2011): 339-343.

Shypitsyna, H. A. "Osoblyvosti ta mekhanizm provedennia optymizatsii struktury kapitalu mashynobudivnoho pidpryiemstva" [The characteristics and mechanism optimization capital structure of the engineering enterprise]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*. Vol. 1, no. 2 (2012): 142-146.

Shkolnyk, I. O., and Bezbabina, A. S. "Teoretychni pidkhody do traktuvannia poniattia kapitalu pidpryiemstva ta yoho struktury na suchasnomu etapi rozvytku finansovoi nauky" [Theoretical approaches to the interpretation of the concept of the enterprise capital and its structure at the present stage of development of financial science]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 4 (2012): 24-28.

Vorobiov, Yu. M. "Metodychni aspekty optymizatsii struktury finansovoho kapitalu pidpryiemnytskykh struktur" [Methodical aspects of optimization of structure of financial capital of business structures]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. Seriia: Ekonomika, no. 45 (2000): 48-49.

УДК 005.21:005.332.4

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

© 2016 ЛЕПЕЙКО Т. І., КРИВОБОК К. В.

УДК 005.21:005.332.4

Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Удосконалення інструментів адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища

Метою статті є вдосконалення існуючих інструментів аналізу господарської діяльності підприємств, заснованих на традиційних методах стратегічного менеджменту, задля забезпечення його ефективної адаптації до мінливості конкурентного середовища. Визначено основні етапи формування системи показників, необхідних для аналізу діяльності підприємства. Проаналізовано особливості застосування основних методів та інструментів стратегічного менеджменту при адаптації підприємств до впливу конкурентного середовища. Розроблено методику для забезпечення ефективного управління процесами адаптації промислових підприємств до змін зовнішнього середовища, яка враховує, що сьогодні фахівці у сфері стратегічного менеджменту виділяють певну ієрархію рівнів адаптації на підприємстві, кожен з яких має свою цінність, відповідає за вирішення конкретних ключових питань адаптації та обумовлює застосування відповідного інструментарію.

Ключові слова: *інструменти адаптації підприємств, мінливе конкурентне середовище, інструменти стратегічного менеджменту.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *12.*

Лепейко Тетяна Іванівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Кривобок Катерина Володимирівна *– старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *krivobokkv@gmail.com*

УДК 005.21:005.332.4

Лепейко Т. И., Кривобок Е. В. Усовершенствование инструментов адаптации предприятий к влиянию конкурентной среды

Целью статьи является совершенствование существующих инструментов анализа хозяйственной деятельности предприятий, основанных на традиционных методах стратегического менеджмента, для обеспечения эффективной адаптации к изменениям конкурентной среды. Определены основные этапы формирования системы показателей, необходимых для анализа деятельности предприятия. Проанализированы особенности применения основных методов и инструментов стратегического менеджмента при адаптации предприятий к воздействию конкурентной среды. Разработана методика для обеспечения эффективного управления процессами адаптации промышленных предприятий к изменениям внешней среды, учитывающая, что сегодня специалисты в области стратегического менеджмента выделяют определенную иерархию уровней адаптации на предприятии, каждый из которых имеет свою ценность, отвечает за решение конкретных ключевых вопросов адаптации и обусловливает применение соответствующего инструментария.

Ключевые слова: *инструменты адаптации предприятий, изменяющаяся конкурентная среда, инструменты стратегического менеджмента.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *12.*

Лепейко Татьяна Ивановна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Кривобок Екатерина Владимировна *– старший преподаватель кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *krivobokkv@gmail.com*

UDC 005.21:005.332.4

Lepeyko T. I., Kryvobok K. V. Improving the Tools for Adapting Enterprises to Influence of the Competitive Environment

The article is aimed at improving the existing tools for analyzing the economic activity of enterprises, based on the traditional methods of strategic management, to provide an efficient adaptation to changes in the competitive environment. The basic stages of formation of the system of indicators, required for analyzing the activity of enterprise, have been defined. Peculiarities of application of the basic methods and tools of strategic management in adapting enterprises to the effects of competitive environment have been analyzed. The methods to provide the effective management of processes of adaptation of the industrial enterprises to changes of the external environment have been elaborated, considering that nowadays specialists in the field of strategic management allocate certain hierarchy of the levels of adaptation at enterprise, each of which has its own value, is responsible for addressing specific key issues of adaptation, and stipulates use of appropriate tools.

Keywords: *tools for adapting enterprises, changing competitive environment, tools of strategic management.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *12.*

Lepeyko Tetyana I. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Kryvobok Kateryna V. *– Senior Lecturer of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *krivobokkv@gmail.com*

Сучасні процеси глобалізації посилюють конкуренцію у всіх сферах діяльності. Закордонні високотехнологічні компанії завойовують національний ринок, що змушує українські підприємства відстоювати власні інтереси в боротьбі за ресурси та споживачів. Основою, що забезпечує отримання позитивного результату в управлінні підприємством, є використання сучасних інструментів стратегічного менеджменту, які надають можливість визначити сильні та слабкі сторони конкурентів для побудови власної ефективної стратегії конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням адаптації підприємств до змін конкурентного середовища присвячено багато досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: С. Алєксєєв, І. Ансофф, Л. Антонюк, М. Кизим, С. Стадник, А. Тищенко, О. Тридід, М. Портер, О. Раєвнева, А. Томпсон, Й. Шумпетер, О. Ястремська та інші.

Проте більшість вчених у результатах своїх досліджень приділяють увагу лише окремим елементам внутрішнього або зовнішнього середовища підприємства, що значно обмежує використання його адаптаційного потенціалу та знижує ефективність застосування власних конкурентних переваг. Тому більш поглибленого дослідження потребує світовий та вітчизняний досвід стосовно використання сучасних інструментів менеджменту для формування моделі стратегічної поведінки підприємства в умовах зростаючої конкуренції.

Метою статті є вдосконалення існуючих інструментів аналізу господарської діяльності підприємств, заснованих на традиційних методах стратегічного менеджменту задля забезпечення його ефективної адаптації до мінливості конкурентного середовища.

Процеси інтеграції національної економіки у світову суттєво вплинули на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, особливо представників реального сектора економіки. Обмеженість власних ресурсів, які необхідні для забезпечення стійкого виробничого процесу, обумовлює пошук та використання нових сучасних інструментів для вирішення проблем адаптації підприємств до виникнення кризових явищ. Більшість українських керівників використовують «ручний режим» управління, який недостатньо враховує основні тенденції. Це значно ускладнює процес адаптації та призводить навіть до прийняття помилкових управлінських рішень і, як наслідок, врешті-решт, ці підприємства виявляються у «глухому куті».

Вивчення практичного досвіду вітчизняних підприємств доводить, що свою адаптацію (реорганізацію відповідно до змін зовнішнього середовища) вони розпочинають із запізненням, зазвичай після того, як опинились у кризовому становищі, і це значно знижує їх можливості. Тому в сучасних умовах господарювання кожне підприємство має своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Для цього йому необхідно використовувати ефективний економічний механізм, який максимально враховує специфіку його діяльності та забезпечить адекватну реакцію на тенденції змін.

Світовий досвід свідчить [1–5], що провідні підприємства використовують різні інструменти аналізу, які забезпечують їм ефективну адаптацію до змін зовнішнього середовища завдяки своєчасно прийнятим управлінським рішенням. Нами було розглянуто основні сучасні інструменти аналізу стратегічного менеджменту та сформовано систему показників згідно з підходом, який наведеного на *рис. 1*.

Перший етап передбачає збір інформації стосовно стратегічних інструментів менеджменту, які застосовуються для аналізу діяльності підприємств, що вміщує таке:

- вивчення літературних джерел, збір інформації про основні наукові та практичні підходи й методи, які пропонуються науковцями і

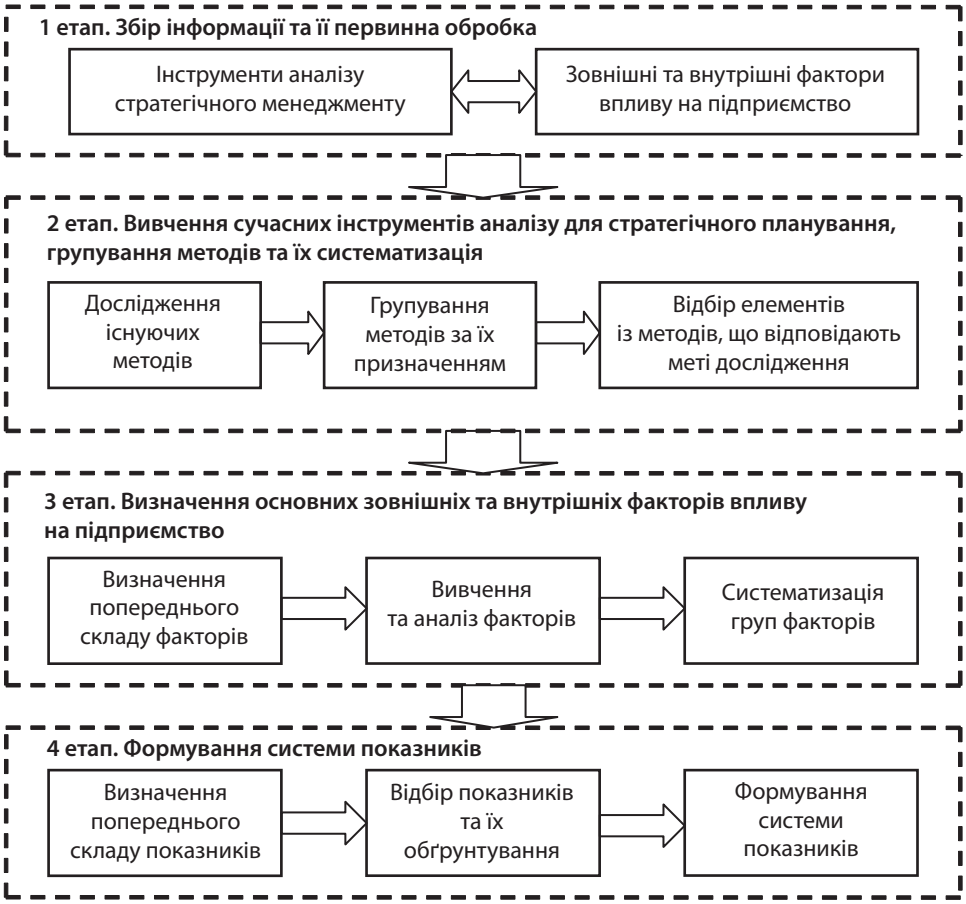


Рис. 1. Формування системи показників для аналізу діяльності підприємства

фахівцями-практиками для аналізу діяльності підприємств, результати якого використовуються для стратегічного планування;

- визначення зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на діяльність підприємств з урахуванням їх специфічності та належності до галузі.

Другий етап – це вивчення сучасних інструментів аналізу для стратегічного планування, який передбачає:

- вивчення світового досвіду та доробку вітчизняних науковців, менеджерів, аналітиків щодо застосування стратегічних інструментів менеджменту для аналізу господарської діяльності підприємств;
- обґрунтованість отриманих результатів та можливості їх застосування в стратегічному плануванні;
- групування методів згідно з їх початковим функціональним призначенням та визначення впливу факторів (зовнішніх та внутрішніх) на діяльність підприємства;
- дослідження методів аналізу стратегічного менеджменту та відбір окремих елементів для нашої методики.

На *третьому етапі* визначаємо основні зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємств галузі машинобудування, що включає:

- визначення попереднього складу факторів;
- вивчення та аналіз ступеня впливу різних факторів на діяльність підприємства;
- систематизація факторів та їх групування згідно з метою дослідження.

Четвертий етап передбачає формування груп показників для аналізу діяльності підприємств, результати якого будуть використовуватися для підвищення адаптаційних можливостей підприємства, що передбачає:

- визначення попереднього складу показників на основі проведеного дослідження сутності методів аналізу, які використовуються у стратегічному менеджменті, та досвіду їх застосування;
- формування переліку вимог до показників, які планується використовувати в методиці;
- відбір та обґрунтування показників;
- формування системи показників для нашої методики, яку буде застосовано під час аналізу господарської діяльності підприємств галузі машинобудування Харківського регіону задля підвищення їх конкурентних переваг та забезпечення високих адаптаційних властивостей.

Відповідно до результатів проведених нами досліджень [6–12] основні методи та інструменти стратегічного менеджменту, які застосовуються фахівцями у цій сфері та забезпечують керівництво підприємств необхідною достовірною аналітичною інформацією про основні тенденції змін для оцінки власних можливостей з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовища під час розроблення стратегії підприємства, наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Методи та інструменти стратегічного менеджменту

№ з/п	Методи та інструменти аналізу	Характеристика	Передбачає аналіз впливу факторів	
			Зовнішні	Внутрішні
1	2	3	4	5
1	PEST- аналіз	Виявляє вплив факторів: політичних, економічних, соціальних та технологічних	+	–
2	SWOT- аналіз	Використовується для аналізу середовища за чотирма категоріями: 1) сила; 2) слабкість; 3) можливості; 4) загрози	+	+
3	SNW- аналіз	Аналіз сильних і слабких сторін підприємства за трьома значеннями: 1) сильна сторона; 2) нейтральна сторона; 3) слаба сторона	–	+
4	GAP- аналіз	Набір засобів, націлених на виявлення невідповідності внутрішнього середовища підприємства зовнішньому оточенню відповідно до визначення ринкового середовища з позицій маркетингу	+	+
5	Аналіз галузі	Визначає привабливість галузі для підприємства згідно з такими характеристиками: економічні, споживачі, конкуренти, фактори успіху, можливість входу та виходу з галузі для підприємства	+	–
6	Карти стратегічних груп	Надає можливість оцінити конкуренцію в галузі на основі аналізу тенденцій змін груп (кругів) конкуруючих підприємств згідно з відповідними показниками	+	–
7	Модель «5 сил конкуренції» М. Портера	Оцінка привабливості галузі за напрямами: 1) загроза появи продуктів-замінників; 2) загроза появи нових гравців; 3) ринкова влада постачальників; 4) ринкова влада покупців; 5) рівень конкурентної боротьби	+	–

1	2	3	4	5
8	Матриця БКГ	Основою матриці є модель життєвого циклу товару відповідно до чотирьох визначених стадій: вихід на ринок, зростання, зрілість та спад	+	–
9	Матриця АДЛ	Матриця будується на основі двох змінних: етапи життєвого циклу галузі (зародження, прискорення зростання, уповільнення зростання, зрілість, загасання) та конкурентна позиція підприємства на ринку (домінуюча, сильна, сприятлива, міцна, слаба)	+	–
10	Матриця «Дженерал Електрик»	Аналіз здійснюється згідно з двома параметрами: привабливість стратегічної зони господарювання (СЗГ) і конкурентна позиція	+	–
11	Матриця І. Ансоффа	Чотирьохквадрантна матриця, в якій кожному осередку відповідає певна маркетингова стратегія: проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток товару, диверсифікація	+	–
12	Матриця Д. Абеля	Діяльність підприємства визначається у трьох вимірах: хто споживачі, потреби споживачів, технології для забезпечення потреб споживачів	+	–

На основі дослідження [1–12] інструментів стратегічного менеджменту (див. табл. 1) нами визначено їхні основні переваги, недоліки та особливості, а саме:

- PEST-аналіз – це інструмент маркетингу, який призначений для виявлення основних тенденцій у політичному, економічному, соціальному й технологічному аспектах зовнішнього середовища, що впливатимуть на діяльність підприємства у плановому періоді;
- використання методу SWOT-аналізу надає можливість встановити взаємозв'язок між сильними та слабкими сторонами суб'єкта господарювання у взаємозалежності із зовнішніми та внутрішніми загрозами й можливостями, що стає основою для визначення перспективних напрямів розвитку підприємства;
- при використанні SNW-аналізу під час стратегічного аналізу внутрішнього середовища організацій для фіксації нейтральної сторони фахівці рекомендують використовувати середнє значення показників діяльності підприємств у відповідному сегменті ринку або середнє значення по галузі;
- застосування GAP-аналізу дозволяє на основі визначення стратегій та процесів виявити можливості, які стануть для підприємства ефективними ринковими перевагами в боротьбі за власних споживачів та нові ринки збуту;
- аналіз галузі необхідний для отримання інформації стосовно її стану, рівня технологічного розвитку, обсягів виробництва, перспективних сегментів ринку, рівня рентабельності, головних тенденцій розвитку, існуючих труднощів, факторів, які впливають на галузь в цілому та підприємство зокрема;
- зручним для оцінки внутрішньої конкуренції в галузі є використання карт стратегічних груп, що надає можливість на основі аналізу тенденцій змін груп (кіл), згідно з визначеними показниками, характерних для цих груп, оцінити реальні перспективи розвитку та дохідність підприємства у плановому періоді;
- модель «5 сил конкуренції» М. Портера передбачає цілеспрямовану всебічну оцінку конкурентної ситуації на ринку (в галузі) та розробку довгострокової стратегії розвитку підприємства, яка максимальною мірою буде передбачати його захист від впливу мінливого конкурентного середовища та водночас створювати конкурентні переваги, використовуючи власний потенціал;
- у Бостонській матриці для оцінки конкурентоспроможності конкретного виду бізнесу використовуються два критерії: це темп зростання відповідного сегмента ринку (або галузевий ринок) та відносна частка ринку, що надає можливість впевнено сформувати інноваційний портфель підприємства на короткий та середній періоди розвитку;
- згідно з моделлю консалтингової компанії А. Д. Літтл (АДЛ) кожний конкретний вид бізнесу у визначений термін часу перебуває на стадії життєвого циклу, яка відповідає одному з 20 осередків матриці АДЛ, побудованої на основі поєднання двох змінних параметрів. Це є визначальним під час проведення аналізу та вимагає проводити його відповідно до стадії життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство;
- матрицю корпорації «Дженерал Електрик» (General Electric) розроблено спільно з консультаційної групою «Маккінзі» (McKincey). Вона вміщує дев'ять квадратів, у котрих фіксуються визначені показники стратегічної зони господарювання, які мають якісні й кількісні характеристики та є основою для розробки диверсифікаційної стратегії підприємства, що є

важливою складовою стратегічного плану розвитку підприємства;

- матриця І. Ансоффа (або матриця «продукт – ринок») – це ефективний інструмент стратегічного позиціонування товарів/послуг підприємства на відповідних ринках, який допомагає керівництву визначити для застосування одну з типових маркетингових стратегій, що буде найбільш ефективною в ринкових умовах планового періоду. Але в ній існують певні недоліки: 1) однобічна орієнтація на зростання; 2) обмеження в розрізі двох характеристик – «продукт – ринок»;
- визначальним критерієм в матриці Д. Абеля є відповідність основного напряму діяльності підприємства тій галузі, в якій воно функціонує, для того, щоб на основі використання синергетичного ефекту в технології та маркетингу знайти нові сегменти ринку або інше використання продукції/послуг, що передбачатиме задоволення нових виявлених потреб споживачів та одночасно забезпечить зниження витрат на виробництво та збут продукції/послуг.

Наявність великої кількості методів та інструментів стратегічного менеджменту надає можливість на основі їх використання розробити власний підхід, який забезпечить керівний склад достовірними результатами аналізу з урахуванням факторів впливу, характерних саме для конкретного підприємства, і стане основою для розробки ефективної стратегії розвитку. Проте розроблена методика адаптації повинна бути універсальною, з можливістю її використання підприємствами різних галузей та передбачати:

- постійний моніторинг тенденцій змін та оперативне прийняття управлінських рішень щодо необхідності запуску відповідних процесів адаптації до зовнішнього середовища на основі отриманих результатів;
- системність адаптаційних заходів;
- реалістичне зіставлення рівня сприятливості зовнішнього середовища з потенціалом підприємства;
- застосовування швидких, дієвих, простих, прозорих і зрозумілих для працівників управлінських засобів для забезпечення адаптаційних змін;
- розподіл показників на загальні (використовуються для експрес-оцінки підприємств із різних галузей) та спеціальні (приватні) для поглибленого аналізу з урахуванням специфіки конкретного підприємства;
- формування власних резервів для забезпечення необхідними ресурсами процеси адаптаційних змін;
- можливість коригування стратегічної мети підприємства відповідно до мінливості зовнішнього середовища.

Крім того, під час розробки методики для забезпечення ефективного управління процесами адаптації промислових підприємств до змін зовнішнього середовища слід враховувати, що сьогодні фахівці у сфері стратегічного менеджменту виділяють певну ієрархію рівнів адаптації на підприємстві, кожен з яких має свою цінність, відповідає за вирішення конкретних ключових питань адаптації та обумовлює застосування відповідного інструментарію.

ВИСНОВКИ

Враховуючи сутність досліджених методів та інструментів стратегічного аналізу, які розрізняються складністю, наочністю та абстракцією, можна зазначити таке: *по-перше*, жоден із розглянутих методів не може бути застосований у реаліях нашого ринку без відповідної доробки; *по-друге*, кожен з методів має своє функціональне призначення і не дозволяє в повному обсязі виконати аналіз господарської діяльності машинобудівних підприємств відповідно до мети нашого дослідження та отримати реалістичні результати; *по-третє*, для вирішення поставлених завдань необхідно розробити власний універсальний метод для аналізу діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств на основі використання існуючих методів з урахуванням доробку українських вчених і фахівців-практиків.

Крім того, в подальших наукових розробках авторами планується поглиблено розглянути вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на господарську діяльність промислових підприємств та запропонувати практичні рекомендації щодо ефективного управління процесами їх адаптації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление/сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. **Стадник В. В., Йохна М. А.** Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: навч. посіб. Хмельницький: ХНУ, 2011. 327 с.
3. **Попов С. А.** Концепция актуального стратегического менеджмента для современных российских компаний: монография. М.: Юрайт, 2013. 223 с.
4. **Томпсон А. А., Стрикленд А. Д.** Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа/пер. с англ. А. Р. Ганиева, Э. В. Кондукова. М.: ИД «Вильямс», 2013. 928 с.
5. **Лепейко Т. І., Кривобок К. В.** Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі. *Економічний аналіз*: зб. наук. пр. Тернопільського національного економічного університету. 2015. Том 20. С. 245–250.
6. **Крисько Ж.** Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2. С. 38–42.
7. **Мельник А. О.** Адаптація вітчизняних підприємств в умовах економічної кризи. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 30–32.
8. **Рудніченко Є. М.** Адаптація системи економічної безпеки підприємства до впливу суб'єктів митного регулювання: сутність та рівні. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 308–312.
9. **Фатхутдинов Р. А.** Разработка управленческого решения: учебник для вузов. 2-е изд., доп. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. 272 с.
10. **Парахина В. Н., Максименко Л. С., Панасенко С. В.** Стратегический менеджмент: учебник. 6-е изд., стереотип. М.: КНОРУС, 2012. 496 с.

11. Коляда А. Эффективные инструменты стратегического анализа. Как принять верное решение о стратегии развития предприятия. Н. Новгород: Издательство Бизнес-школы EMAS, 2014. 174 с.

12. Конкурентоспособность социально-экономических систем: вызовы нового времени: монография /В. В. Криворотов, И. В. Ершова, И. С. Белик и др.; под науч. ред. А. И. Татаркина, В. В. Криворотова М.: ЗАО «Издательство Экономика». 2014. 464 с.

REFERENCES

Ansoff, I. *Strategicheskoye upravleniye* [Strategic management]. Moscow: Ekonomika, 1989.

Fatkhutdinov, R. A. *Razrabotka upravlencheskogo resheniya* [Development of managerial decisions]. Moscow: Biznes-shkola «Intel-Sintez», 1998.

Krysko, Zh. "Adaptatsiia pidpryiemstva do zmin zovnishnyoho seredovyshcha cherez mekhanizm restrukturyzatsii" [Adaptation of enterprises to changes in the external environment through the mechanism of restructuring]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2 (2009): 38-42.

Kolyada, A. *Effektivnyye instrumenty strategicheskogo analiza. Kak prinyat vernoye resheniye o strategii razvitiya predpriyatiya* [Effective tools for strategic analysis. How to make the right decision about the development strategy of the enterprise]. N. Novgorod: Izd-vo Biznes-shkoly EMAS, 2014.

Krivorotov, V. V. et al. *Konkurentosposobnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem: vyzovy novogo vremeni* [The competitiveness of socio-economic systems: challenges of the new time]. Moscow: Izd-vo Ekonomika, 2014.

Lepeiko, T. I., and Kryvobok, K. V. "Adaptatsiinyi potentsial pidpryiemstva v konkurentnomu seredovyshchi" [Adaptation potential of enterprises in a competitive environment]. *Ekonomichnyi analiz.* Vol. 20 (2015): 245-250.

Melnyk, A. O. "Adaptatsiia vitchyznianykh pidpryiemstv v umovakh ekonomichnoi kryzy" [Adaptation of domestic enterprises in conditions of economic crisis]. *Biznes Inform*, no. 10 (2012): 30-32.

Parakhina, V. N., Maksimenko, L. S., and Panasenko, S. V. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: KNORUS, 2012.

Popov, S. A. *Kontseptsiya aktualnogo strategicheskogo menedzhmenta dlya sovremennykh rossiyskikh kompaniy* [The relevant concept of strategic management in modern Russian companies]. Moscow: Yurayt, 2013.

Rudnichenko, Ye. M. "Adaptatsiia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva do vplyvu subiektiv mytnoho rehuliuvannia: sutnist ta rivni" [Adaptation of the system of enterprise economic security to the impact of subjects of customs regulation: the nature and levels]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 308-312.

Stadnyk, V. V., and Yokhna, M. A. *Stratehichne upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpryiemstva* [Strategic management of innovative development of the enterprise]. Khmelnytskyi: KhNU, 2011.

Tompson, A. A., and Striklend, A. D. *Strategicheskiy menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza* [Strategic management: concepts and situations for analysis]. Moscow: Vilyams, 2013.

UDS 330.341.1

FORMATION OF INFORMATIONAL AND INNOVATIVE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

© 2016 VASIUTKINA N. V., VELYCHKO O. O.

UDS 330.341.1

Vasiutkina N. V., Velychko O. O. Formation of Informational and Innovative Potential of the Enterprise Development

The purpose of the article is to clarify the nature of informational and innovational potential of the enterprise development, the identification of the processes of its forming in the overall structure of the enterprise potential. It was also determined that the interaction of production, personnel, and financial potential is implemented by the informational and innovational potential and creates the possibility of the timely holding and the introduction of scientific research, experiments and design developments that can ensure the expand of the economic potential and competitiveness of the enterprise. The role of innovation in forming informational potential was shown. The essence of innovation processes was considered through the application of information modeling by a combination "task – tools". Four types of innovative products were characterised: marginal, technological, market, and radical innovation. The aim of further studies will be the formation of the conceptual approaches to the creation of the informational systems for management of the innovational enterprise development, organizational and economical directions of improving of informational support of innovational enterprise development and the model of innovational development of the enterprise on the basis of rational set of tools to support management decision making of informational systems.

Keywords: *informational and innovational potential, forming, the relationship between informational resources and innovational processes, mechanism of creation of informational and innovational development.*

Fig.: *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Vasiutkina Nataliia V. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Marketing and Practical Business, European University (16-v Akademika Vernadskoho Blvd., Kyiv, 03115, Ukraine)*

E-mail: *vasyutkina@ukr.net*

Velychko Olexander O. *– Postgraduate Student of the of the Department of Marketing and Practical Business, European University (16-v Akademika Vernadskoho Blvd., Kyiv, 03115, Ukraine)*

E-mail: *sasha@icecat.biz*

УДК 330.341.1

Васюткіна Н. В., Величко О. О. Формування інформаційно-інноваційного потенціалу розвитку підприємства

Метою статті є з'ясування сутності інформаційно-інноваційного потенціалу розвитку підприємства, виявлення процесів формування його в загальній структурі потенціалу підприємства. Визначено, що взаємодія виробничого, фінансового, кадрового потенціалів здійснюється за допомогою інформаційно-інноваційного потенціалу та створює можливість своєчасного проведення і впровадження у виробництво науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, що дозволяє забезпечувати розширення економічного потенціалу і конкурентоспроможність підприємства. З'ясовано роль інновацій у формуванні інформаційного потенціалу. Розглянуто суть інноваційних процесів шляхом застосування інформаційного моделювання через комбінацію «завдання – засоби». Охарактеризовано чотири види інноваційного продукту: маржинальна, технологічна, ринкова, радикальна інновації. Метою подальших дослідженнях буде формування концептуальних підходів до створення інформаційних систем для управління інноваційним розвитком підприємства, організаційно-економічних напрямків вдосконалення інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємства та моделі інноваційного розвитку підприємства на основі раціонального набору інструментів підтримки прийняття управлінських рішень інформаційних систем.

Ключові слова: *інформаційно-інноваційний потенціал, формування, взаємозв'язок інформаційних ресурсів та інноваційних процесів, механізм створення інформаційно-інноваційного потенціалу розвитку підприємства.*

Рис.: *2.* ***Бібл..:*** *9.*

Васюткіна Наталія Володимирівна *– доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри маркетингу та практичного підприємництва, Європейський університет (бульвар Академіка Вернадського, 16-в, Київ, 03115, Україна)*

E-mail: *vasyutkina@ukr.net*

Величко Олександр Олександрович *– аспірант кафедри маркетингу і практичного підприємництва, Європейський університет (бульвар Академіка Вернадського, 16-в, Київ, 03115, Україна)*

E-mail: *sasha@icecat.biz*

УДК 330.341.1

Васюткина Н. В., Величко А. А. Формирование информационно-инновационного потенциала развития предприятия

Целью статьи является выяснение сущности информационно-инновационного потенциала развития предприятия, выявление процессов формирования его в общей структуре потенциала предприятия. Определено, что взаимодействие производственного, финансового, кадрового потенциалов осуществляется с помощью информационно-инновационного потенциала и создает возможность своевременного проведения и внедрения в производство научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, что позволяет обеспечивать расширение экономического потенциала и конкурентоспособность предприятия. Выяснена роль инноваций в формировании информационного потенциала. Рассмотрена сущность инновационных процессов путем применения информационного моделирования через комбинацию «задачи – средства». Охарактеризованы четыре вида инновационного продукта: маржинальная, технологическая, рыночная, радикальная инновации. Целью дальнейших исследованиях будет формирование концептуальных подходов к созданию информационных систем для управления инновационным развитием предприятия, организационно-экономических направлений совершенствования информационного обеспечения инновационного развития предприятия и модели инновационного развития предприятия на основе рационального набора инструментов поддержки принятия управленческих решений информационных систем.

Ключевые слова: *информационно-инновационный потенциал, формирование, взаимосвязь информационных ресурсов и инновационных процессов, механизм создания информационно-инновационного потенциала развития предприятия.*

Рис.: *2.* ***Библ.:*** *9.*

Васюткина Наталья Владимировна *– доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой маркетинга та практического предпринимательства, Европейский университет (бульвар Академика Вернадского, 16-в, Киев, 03115, Украина)*

E-mail: *vasyutkina@ukr.net*

Величко Александр Александрович *– аспирант кафедры маркетинга и практического предпринимательства, Европейский университет (бульвар Академика Вернадского, 16-в, Киев, 03115, Украина)*

E-mail: *sasha@icecat.biz*

The world around us is changing rapidly and transforming into a digital form, which, in its turn, affects the approach to consuming informational services: they are availabile at any time, anywhere due to mobile devices. Today a typical smartphone allows to pay bills online from your bank account, order a taxi, buy tickets, and search for any information. Various sensors and autonomous devices become full participants of the process of data generating along with users of online services. According to analysts, by the year 2020 there will be more than 2 billion of Internet of Things devices in the world, i.e. computer networks of physical objects ("things") will be equipped with built-in technologies so they could interact with each other or with the environment. The organization of such networks as a phenomenon may restructure economic and social processes and result in exclusion from part of actions and operations the need of human intervention. Humanity is entering an era of avalanche growth of information, the processing of which can be managed only through innovative solutions [1].

With the development of informational and communicational technologies, a powerful global information environment serving intersts of business was created; the information flows and changes caused by them in technologies and consumer preferences became very intensive. Under such circumstances a high competitive position of the enterprise can not be maintained long, since the competitive advantages that provided for it in a short time will be reproduced by competitors as a result of fast distribution and availability of information. An attractive proposition today will be no longer so attractive to consumers in the near future due to the fact that their needs (demands) have changed. Therefore, the importance of knowledge and posession of information concerning various potentials and possibilities of their use is increasing.

The issues of innovation activity of entities under modern conditions, particularly the development of their innovational and informational potential, is being paid considerable attention. A large number of works of foreign and domestic scientists, including Y. Shumpeter, Y. Tompson, N. Kondratiev, P. Druker, E. Bozhko, V. Gavvy, N. Krasnikutskaya, O. Didchenko, O. Farat and others, are dedicated to studying the innovational potential. The problem of its development is investigated by such domestic scientists as A. Bytyi, L. Melnyk, S. Illiashenko, I. Telenok, I. Sydorenko, I. Solovyov, O. Shapoval and others.

However, the analysis of these studies shows that currently there is no single holistic approach to creating the mechanism for management of informational and innovation activities of entities. In works of domestic authors there observed disagreement and controversy regarding scientific, scientific and technological potentials, their integrative relationship with innovative potential. Informational potential is considered in a broad range of elemental composition, which creates certain difficulties at determining their boundaries and interdependences between them.

In view of this, the issue of relationships between informational and innovative development through the implementation of informational and innovative potential still remains open. To understand the role of information in innovative development of enterprises and determination of relationships between them, some essential aspects need to be clarified.

The *aim* of the research is to clarify the essence of informational and innovative potential of the enterprise, to identify the processes of its formation.

The term "potential" comes from the Latin word "potentia", which means "strength". In the broad sense of the word "potential" means capabilities of any social system in a certain area as well as tools, sources, and stocks that are available and can be used and brought into effect for a definite purpose: implementation of a plan, solution of a problem, etc. [2].

Philosophy provides its vision of potential, particularly Aristotle [3] noticed, that potentiality, as a possibility of new certainty, is laid in the most actual reality. Movement as an integral property of matter serves as a transition from its one form to another, from potentiality to implementation, from potentiality of being to having come into being. Potential characterizes the ability of movement to transfer matter from the actually existing into a new state, since matter (reality) is a unity of actual and potential being. The very reality is practically realized in specific forms of actual reality that in the aspect of their sense root in reality as potentialities. It is in the form of potentiality that matter gains sense that appears as the ability to change and is inherent in matter (actual reality). Moreover, the changes may be rooted both in the formed (specific) thing and can be caused by other independent things. Potentiality is considered by Aristotle as the beginning of changes in a thing, the ability to move and understand this movement. Each thing has the following potentiality: ability of transiting into another state and maintaining tis state unchanged. Basic dominants of changes in the system states are information and innovation.

Taking into account that the basis of the development potential formation is the "theoretical core" [4, p. 109] – three main sources of resources: land, labor, and capital that are realized by means of production, personnel, and financial potential — informational and innovative potentiality is the binding component that contributes to the reality changing its conditions, i.e. for the economic system acquiring new transformational changes and developing.

The interaction of these basic potentials through informational and innovative potential creates a possibility of timely conducting and implementing scientific research and experimental developments, which provides for high competitiveness of the manufactured products, and on this basis can expand the economic potential and strengthen the competitive position of the enterprise itself.

In researches of domestic economists there prevails an opinion that "innovation is a technical and economic process that due to practical use of products of intellectual labor (ideas and inventions) leads to creation of new types of products and technologies with better characteristics" [5].

The innovative potential of the enterprise is a possibility of innovative development of the enterprise with the use of all its available resources. In the scientific community issues related to the structure of innovative potential are controversial. Thus O. V. Farat and the coauthors [6, p. 275] on the

basis of generalization of highlighted in scientific literature and practice approaches to determining the structure of innovative potential of the enterprise distinguish a model of its structure that includes market, intellectual, personnel, technical and technological, informational, motivational, financial, communicational, scientific and research potentials. In our opinion, the informational potential is the dominant basis, which in the integrative relationship with the innovative potential generates and implements changes in the financial, personnel, and production spheres of the enterprise.

According to the above conducted analytical research, the informational and innovative potential can be defined as an integrative totality of informational and innovative resources, which in their interaction produce processes of a certain order that are necessary for effective implementation of core activities of the enterprise and its development in various aspects.

An important applied aspect at considering innovation processes is the application of information modeling as a fundamental method of cognition. The classification of professors V. Trommsdorff and F. Steinhoff define innovation through the "task-tools" combination [7].

The classification criteria are ways of solving the existing problems and tasks.

On the basis of this model (*Fig. 1*), four types of innovative products are distinguished:

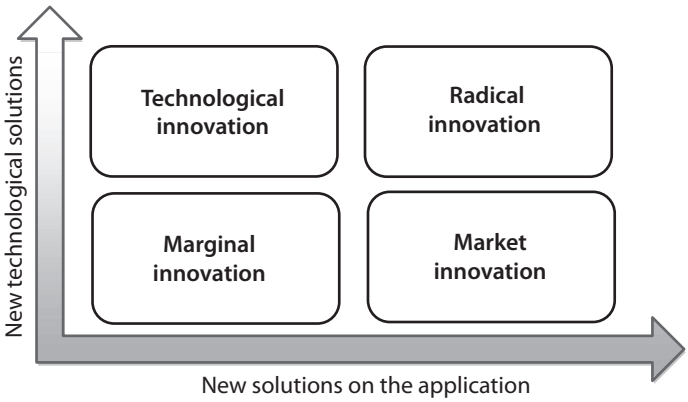


Fig. 1. Classification of the innovations

- *marginal innovation*, in the implementation of which neither the problem nor the way of its solving are new. This innovation as matter of fact does not create any new solutions or challenges. Collection, processing of information, its systematization and classification are of considerable importance in the formation of the basis of the innovative potential. Such innovations solve the problem of usefulness of application and have insignificant economic effect;
- *technological innovation*, in the implementation of which a new method of solving a well-known task is used. Technological innovation is based on the creation of a new instrument or method to solve the task. In this case, the importance of informational resources formed at different stages on the basis of collection of the information increases. In this case qualitatively different technologies of information collection and qualitatively different resources are used;
- *market innovation*, in the implementation of which a new task is solved with the help of a known method (way). In this case, the main factor is the market demand, which is determined on the basis of available informational resources. Informational resources are used not only to create the innovative potential but also to eliminate the informational asymmetry;
- *radical innovation*, in the implementation of which a new method (way) is used to solve a new task. In this case, informational resources are used to the full extent, including both data and models, and technologies for collecting, processing, modeling, presentation of data, and their transmission.

The informational and innovative potential includes different types of informational resources and is formed on the basis of their use. From this it follows that informational resources form and increase the ability and possibility to create innovative resources. Therefore, informational resources are part of informational and innovative potential.

Informational resources increase the number of sources of information and methods of access to it [8]. However, a greater availability of information does not guarantee a possibility of its beneficial or more efficient use.

The informational methods play a key role in creating conditions (creating innovative potential) to obtain innovations. Any type of information is just information about properties of objects (innovations), but only the objects, not knowledge of them, can satisfy certain human needs.

The systematization of understanding the essence of informational innovations has allowed us to define them as [9]:

- introduction of new computer technologies, means of communication, informational technologies, informational support for organization of production and sale of goods and services, etc., which provides an opportunity to gain competitive advantage over competitors;
- implementation of new forms of work organization and enterprise management based on informational technologies covering all business processes;
- a new approach to creation (design), production and sale of goods and services based on the use of informational technologies and means of communication due to which the enterprise and its head gain advantages over their competitors;
- investments in activities that provide changes of the technology (equipment), means of communication, informational technologies.

Informational flows that are the basis for making management decisions of innovative character form the informational component of innovative potential.

It is obvious that possessing informational advantages significantly increases the level of enterprise competitiveness.

Thus the ability of continuous "generation" of competitiveness by the enterprise can be achieved only through integration of the informational and innovation processes at the enterprise, formation of the informational and innovative potential and mechanism of its realization.

One of the stages of building a mechanism for creation of the informational and innovative potential of the enterprise development is identification of the mechanism of interaction of informational resources, which are the basis for the creation of informational and innovative potential.

Fig. 2 shows the mechanism for creation of the informational and innovative potential of the enterprise development.

In the case of creating marginal innovation, there provided collection, processing and analysis of the flow of informational about the properties of the object of innovation, the technology of information processing, their hardware implementation, business models, organizational forms, competitive environment, etc.

While searching for market innovation collection, processing, and analysis of the initial information flow are directed at solving the problem of satisfaction of the market demand. This creates the informational flow on the basis of results of processing and analysis of which there implemented solving the mentioned problem by means of available methods and available informational resources.

Informational flows used to search for technological innovation substantially differ in content, complexity, volume and are aimed at solving the problem of existing market needs by more productive methods and ways.

Informational flows directed at searching for a radical innovation, a new market need, require considerably larger in volume informational resources and instruments involved with using new technological solutions, methods and means.

It is informational resources that in this case are the source of innovation processes, integrational factor of various information and new tasks in the innovative mechanism.

CONCLUSIONS

Thus informational resources are the basis of formation of the informational and innovative potential, and innovative resources. The high dynamics of development of the external environment, particularly consumer preferences, informational and communicational technologies, science and technology, informational environment shifts the focus from the management resources of the enterprise to its ability to ensure its competitiveness in the future.

The innovative and informational mechanism is the only mechanism that can facilitate it. No matter how strong the innovation system of the enterprise is, it will never be a significant factor in competitiveness of the enterprise in future periods without an adequate informational resource and provision of its development. Only the combination and a single continuous cycle of informational flows and innovation processes will allow the enterprise to ensure its sustainable development for strengthening its competitive position not only in the current period but also in the future.

The proposed mechanism for creating the informational and innovative potential of the enterprise development and disclosing the content of its components can be used in further studies aimed at formation of conceptual approaches to creating informational systems for management of the enterprise innovative development, organizational and economical directions of improving the informational support for enterprise innovative development and the model of innovative development of the enterprise on the basis of a rational set of tools to support making management decision related to informational systems. ■

LITERATURE

1. Что такое гибридные ИТ. URL: http://redsys.cnews.ru/articles/2016-06-08_chto_takoe_gibridnye_it

2. Большая Советская Энциклопедия: в 30-ти томах. Т. 20/ Гл. ред. А. М. Прохоров. М., 1975. 608 с.

3. Аристотель. Сочинения: в 4-х томах. Т. 1/АН СССР, Институт философии; под ред. В. Ф. Асмус. М.: Мысль, 1975. 550 с.

4. Васюткіна Н. В. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект: монографія. Київ: Ліра-К, 2014. 334 с.

5. Дідченко О. І., Бибочкіна О. Ю. Сутність та класифікація інновацій. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2013. Вип. № 4. С. 48–58.

6. Фарат О. В., Русик-Гриник Р. Р. Формування структури інноваційного потенціалу підприємства та особливості управління його розвитком. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. Вип. 684. С. 273–278.

7. Trommsdorff V., Steinhoff E. Innovations Marketing. Munchen: Vahlen Verlag, 2007. 474 s.

8. Соловьёв И. В. Формирование интеллектуальных ресурсов в геоинформатике. *Науки о Земле*. 2012. № 2-3. С. 76–79.

9. Величко О. О. Економічна сутність інформаційних інновацій та їх роль в управлінні підприємством // XIX Всеукраїнська науково-практична конференція «Молодь, освіта, наука, культура і національна самосвідомість в умовах європейської інтеграції» (21 квітня 2016 р.). Київ: Вид-во Європ. ун-ту, 2016. С. 9–11.

REFERENCES

Aristotel. *Sochineniya* [Works]. Vol. 1. Moscow: Mysl, 1975.

Bolshaya Sovetskaya Entsiklopediya [Great Soviet Encyclopedia]. Vol. 20. Moscow, 1975.

"Chto takoye gibridnyye IT" [What is hybrid IT]. http://redsys.cnews.ru/articles/2016-06-08_chto_takoe_gibridnye_it

Didchenko, O. I., and Bybochkina, O. Yu. "Sutnist ta klasyfikatsiia innovatsii" [The essence and classification of innovations]. *Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii*, no. 4 (2013): 48-58.

Farat, O. V., and Rusyk-Hrynyk, R. R. "Formuvannia struktury innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstva ta osoblyvosti upravlinnia yoho rozvytkom" [The structure formation of the innovative potential of an enterprise and controls its development]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, no. 684 (2010): 273-278.

Solovev, I. V. "Formirovaniye intellektualnykh resursov v geoinformatike" [The formation of intellectual resources in geoinformatics]. *Nauki o Zemle*, no. 2-3 (2012): 76-79.

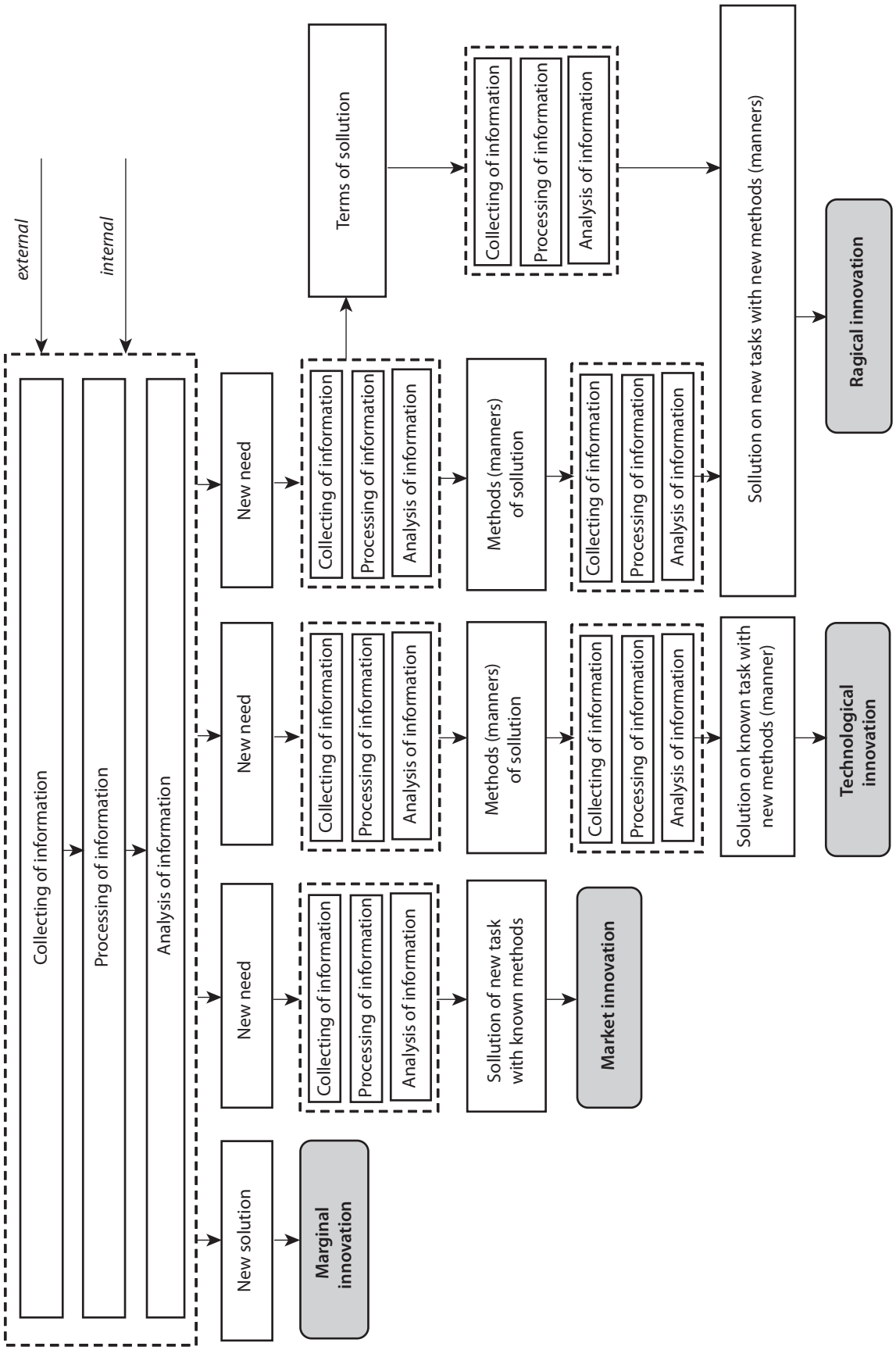


Fig. 2. The mechanism of creation of infotmational and innovational potential of the development of the enterprise

Trommsdorff, V., and Steinhoff, E. *Innovations Marketing*. Munchen: Vahlen Verlag, 2007.

Vasiutkina, N. V. *Upravlinnia stalym rozvytkom pidpryiemstv: teoretyko-metodolohichnyi aspekt* [Managing sustainable development of enterprises: theoretical and methodological aspect]. Kyiv: Lira-K, 2014.

Velychko, O. O. "Ekonomichna sutnist informatsiinykh innovatsii ta yikh rol v upravlinni pidpryiemstvom" [The economic essence of informational innovations and their role in enterprise management]. *Molod, osvita, nauka, kultura i natsionalna samosvidomist v umovakh yevropeiskoi intehratsii*. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho untu, 2016. 9-11.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

КОНТРАКТНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ *

© 2016 **ТРУШКИНА Н. В.**

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Трушкина Н. В. Контрактные взаимоотношения при организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий

Целью статьи является разработка предложений по формированию системы контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с различными категориями потребителей угольной продукции, исходя из специфики организации процессов сбытовой деятельности. Проанализированы особенности организации контрактной деятельности с различными категориями потребителей угольной продукции. Сформирована система контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с учетом специфики обслуживания крупно-, средне- и мелкооптовых потребителей. Разработаны предложения по уточнению и дополнению содержания контракта на поставку угольной продукции. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка модели контрактных взаимоотношений как составляющей сбытовой деятельности угледобывающего предприятия.

Ключевые слова: *угледобывающее предприятие, контрактные взаимоотношения, различные категории потребителей, сбытовая деятельность, контрактная деятельность, контракт на поставку, алгоритм, процесс обслуживания.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *15.*

Трушкина Наталья Валерьевна *– научный сотрудник отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03680, Украина)*

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Трушкіна Н. В. Контрактні взаємовідносини при організації збутової діяльності вугледобувних підприємств

Метою статті є розробка пропозицій щодо формування системи контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з різними категоріями споживачів вугільної продукції, виходячи зі специфіки організації процесів збутової діяльності. Проаналізовано особливості організації контрактної діяльності з різними категоріями споживачів вугільної продукції. Сформовано систему контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з урахуванням специфіки обслуговування велико-, середньо- та дрібнооптових споживачів. Розроблено пропозиції щодо уточнення та доповнення змісту контракту на поставку вугільної продукції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка моделі контрактних взаємовідносин як складової збутової діяльності вугледобувного підприємства.

Ключові слова: *вугледобувне підприємство, контрактні взаємовідносини, різні категорії споживачів, збутова діяльність, контрактна діяльність, контракт на поставку, алгоритм, процес обслуговування.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *15.*

Трушкіна Наталія Валеріївна *– науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03680, Україна)*

UDC 338.33:65.012.34:334.716

Trushkina N. V. The Contractual Relations in Terms of Organization of the Sales Activities of the Coal-Mining Enterprises

The article is aimed at elaborating proposals on formation of the system of contractual relations of the coal-mining enterprise with different categories of consumers of coal products, proceeding from the specifics of organization of processes of sales activity. Peculiarities of organizing the contractual activities with various categories of consumers of coal products have been analyzed. The system of contractual relations of the coal-mining enterprise has been formed in view of specificity of servicing the large-, medium- and small wholesale consumers. Proposals as to clarifying and supplementing the contents of a contract for the supply of coal products have been elaborated. Prospects for further research in this direction will be developing a model of contractual relations as constituent of the sales activities of the coal-mining enterprise.

Keywords: *coal-mining enterprise, contractual relations, different categories of consumers, sales activities, contract activity, contract for supply, algorithm, process of servicing.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *2.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *15.*

Trushkina Nataliia V. *– Research Associate of the Department of Problems of Perspective Development of Fuel and Energy Complex, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03680, Ukraine)*

Современные условия хозяйствования требуют от промышленных предприятий формирования и развития системы долгосрочных партнерских взаимоотношений с потребителями. По мнению ученых, «изменение современного маркетинга осуществляется в направлении индивидуального подхода к клиенту» [1, с. 9].

«Партнерские отношения предусматривают заключение долгосрочных обязательств, гарантирующих сохранение взаимных выгод в будущем, а также наличие общей информации, риска и вознаграждения, которые получают в результате этих взаимоотношений» [2, с. 62].

Зарубежные исследователи утверждают, что «в глобальном информационном обществе деятельность эко-

* Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы ИЭП НАН Украины «Развитие публично-частного партнерства в процессе модернизации угольной промышленности и тепловой энергетики» (номер госрегистрации 0115U001638).

Trommsdorff, V., and Steinhoff, E. *Innovations Marketing*. Munchen: Vahlen Verlag, 2007.

Vasiutkina, N. V. *Upravlinnia stalym rozvytkom pidpryiemstv: teoretyko-metodolohichnyi aspekt* [Managing sustainable development of enterprises: theoretical and methodological aspect]. Kyiv: Lira-K, 2014.

Velychko, O. O. "Ekonomichna sutnist informatsiinykh innovatsii ta yikh rol v upravlinni pidpryiemstvom" [The economic essence of informational innovations and their role in enterprise management]. *Molod, osvita, nauka, kultura i natsionalna samosvidomist v umovakh yevropeiskoi intehratsii*. Kyiv: Vyd-vo Yevropeiskoho untu, 2016. 9-11.

УДК 338.33:65.012.34:334.716

КОНТРАКТНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ *

© 2016 **ТРУШКИНА Н. В.**

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Трушкина Н. В. Контрактные взаимоотношения при организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий

Целью статьи является разработка предложений по формированию системы контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с различными категориями потребителей угольной продукции, исходя из специфики организации процессов сбытовой деятельности. Проанализированы особенности организации контрактной деятельности с различными категориями потребителей угольной продукции. Сформирована система контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с учетом специфики обслуживания крупно-, средне- и мелкооптовых потребителей. Разработаны предложения по уточнению и дополнению содержания контракта на поставку угольной продукции. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении является разработка модели контрактных взаимоотношений как составляющей сбытовой деятельности угледобывающего предприятия.

Ключевые слова: *угледобывающее предприятие, контрактные взаимоотношения, различные категории потребителей, сбытовая деятельность, контрактная деятельность, контракт на поставку, алгоритм, процесс обслуживания.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *1.* ***Библ.:*** *15.*

Трушкина Наталья Валерьевна *– научный сотрудник отдела проблем перспективного развития топливно-энергетического комплекса, Институт экономики промышленности НАН Украины (ул. Желябова, 2, Киев, 03680, Украина)*

УДК 338.33:65.012.34:334.716

Трушкіна Н. В. Контрактні взаємовідносини при організації збутової діяльності вугледобувних підприємств

Метою статті є розробка пропозицій щодо формування системи контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з різними категоріями споживачів вугільної продукції, виходячи зі специфіки організації процесів збутової діяльності. Проаналізовано особливості організації контрактної діяльності з різними категоріями споживачів вугільної продукції. Сформовано систему контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з урахуванням специфіки обслуговування велико-, середньо- та дрібнооптових споживачів. Розроблено пропозиції щодо уточнення та доповнення змісту контракту на поставку вугільної продукції. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка моделі контрактних взаємовідносин як складової збутової діяльності вугледобувного підприємства.

Ключові слова: *вугледобувне підприємство, контрактні взаємовідносини, різні категорії споживачів, збутова діяльність, контрактна діяльність, контракт на поставку, алгоритм, процес обслуговування.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *15.*

Трушкіна Наталія Валеріївна *– науковий співробітник відділу проблем перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу, Інститут економіки промисловості НАН України (вул. Желябова, 2, Київ, 03680, Україна)*

UDC 338.33:65.012.34:334.716

Trushkina N. V. The Contractual Relations in Terms of Organization of the Sales Activities of the Coal-Mining Enterprises

The article is aimed at elaborating proposals on formation of the system of contractual relations of the coal-mining enterprise with different categories of consumers of coal products, proceeding from the specifics of organization of processes of sales activity. Peculiarities of organizing the contractual activities with various categories of consumers of coal products have been analyzed. The system of contractual relations of the coal-mining enterprise has been formed in view of specificity of servicing the large-, medium- and small wholesale consumers. Proposals as to clarifying and supplementing the contents of a contract for the supply of coal products have been elaborated. Prospects for further research in this direction will be developing a model of contractual relations as constituent of the sales activities of the coal-mining enterprise.

Keywords: *coal-mining enterprise, contractual relations, different categories of consumers, sales activities, contract activity, contract for supply, algorithm, process of servicing.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *2.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *15.*

Trushkina Nataliia V. *– Research Associate of the Department of Problems of Perspective Development of Fuel and Energy Complex, Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (2 Zheliabova Str., Kyiv, 03680, Ukraine)*

Современные условия хозяйствования требуют от промышленных предприятий формирования и развития системы долгосрочных партнерских взаимоотношений с потребителями. По мнению ученых, «изменение современного маркетинга осуществляется в направлении индивидуального подхода к клиенту» [1, с. 9].

«Партнерские отношения предусматривают заключение долгосрочных обязательств, гарантирующих сохранение взаимных выгод в будущем, а также наличие общей информации, риска и вознаграждения, которые получают в результате этих взаимоотношений» [2, с. 62].

Зарубежные исследователи утверждают, что «в глобальном информационном обществе деятельность эко-

* Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы ИЭП НАН Украины «Развитие публично-частного партнерства в процессе модернизации угольной промышленности и тепловой энергетики» (номер госрегистрации 0115U001638).

номических субъектов рынка рассматривается сквозь призму взаимовыгодных контрактных отношений в рамках так называемой контрактной (договорной) парадигмы» [3, с. 6].

Это обусловлено необходимостью улучшения качества сервиса и повышения уровня обслуживания потребителей на основе партнерского маркетинга и клиентоориентированности, сокращения затрат на организацию сбытовой деятельности, повышения гибкости и адаптируемости к постоянным изменениям спроса потребителей.

Таким образом, формирование системы контрактных взаимоотношений с потребителями продукции является важным условием для эффективного функционирования промышленного предприятия. Широкий спектр различных видов контрактов в бизнес-процессах, рост или уменьшение их количества, изменение условий для заключения контрактов приводят к необходимости использования различного инструментария по анализу контрактной деятельности. Данный анализ позволяет принять обоснованные решения по дальнейшему развитию предприятия и сократить трансакционные издержки.

В результате исследования выявлено, что ученые, как правило, под управлением сбытовой деятельностью промышленных предприятий понимают организацию договорной работы с потребителями на поставку готовой продукции, формирование каналов распределения и портфеля договорных обязательств.

Как показывает анализ научных источников, к основным направлениям повышения эффективности управления сбытовой деятельностью промышленных предприятий отнесены совершенствование системы обслуживания потребителей и контрактных взаимоотношений.

На основе анализа научных публикаций изучены и обобщены основные положения ученых и специалистов по выбранной теме:

- уточнено содержание термина «управление контрактной деятельностью», под которым понимается «процесс обеспечения того, чтобы все стороны юридически обязывающего соглашения (контракта) выполняли свои соответствующие обязательства как можно более эффективно и результативно, обеспечивая получение необходимых коммерческих и операционных результатов и оптимальное соотношение цены и качества» [4, с. 19];
- рассмотрены договорные вертикальные маркетинговые системы, в которых «экономия средств или увеличение объемов продаж достигается с помощью соглашений между участниками канала распределения» [5, с. 36];
- разработаны предложения по формированию контрактных систем, которые «предусматривают закрепление хозяйственных связей документально оформленными соглашениями, договорами»; в этих системах определяются регламентированные взаимные обязательства [6, с. 234];
- предложено формирование вертикального договорного канала как «совокупности независимых компаний, осуществляющих деятельность по производству и товародвижению, объединенных путем заключения соответствующих соглашений с целью достижения лучших результатов хозяйствования (увеличение объемов продаж или экономии ресурсов), которых невозможно достичь, действуя отдельно» [7, с. 60];
- с целью устранения проблем в результате работы по контракту (потеря прибыли, невыполнение условий контракта, несвоевременная оплата) разработана эффективная модель для определения необходимости и рациональности заключения контракта с тем или иным агентом; данная модель включает различные подходы, среди которых: применение теории игр; эконометрическая модель для оценки методологии заключения гибридных контрактов; диагностика контрактной деятельности на основе построения диаграмм бизнес-процессов; метод ранжирования Харрингтона; логист-модели; рамочная проблемноориентированная методика решения организационно-экономических заданий [8, с. 108–109].

Таким образом, из анализа и обобщения литературных источников можно сделать вывод, что весомый вклад ученых и практиков в выбранную многоплановую научную проблему уже сделан. Вместе с тем, целесообразно осуществление дальнейших научных исследований в направлении формирования системы контрактных взаимоотношений с потребителями угольной продукции с учетом специфики организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий в условиях нестабильности спроса. Все это в значительной степени обусловило выбор темы исследования и его целевую направленность.

Целью данной статьи является разработка предложений по формированию системы контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с различными категориями потребителей угольной продукции, исходя из специфики организации процессов сбытовой деятельности.

Контрактные взаимоотношения являются ключевой особенностью контрактного управления как модели партнерства промышленного предприятия и потребителей.

По мнению представителей научной школы Национального университета «Львовская политехника», контракты охватывают весь спектр деятельности: от соглашений о дилерской ответственности или франчайзинговых контрактов до соглашений об оплате и поставке продукции. Под франчайзингом понимается контрактное партнерство между компанией, которая предоставляет франшизу (производителем, оптовиком или сервисной организацией), и независимым участником канала, кото-

рый приобретает франшизу и покупает право продавать продукцию (услуги) этой марки [5, с. 37].

Согласно Хозяйственному и Гражданскому кодексам Украины в процессе покупки-продажи формируются различные договорные обязательства, которые предусмотрены при заключении соответствующих контрактов (*табл. 1*).

на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта» [12, с. 200].

Контракт, как отмечает А. Аузан, является типовой разновидностью институциональных соглашений. Его можно определить как «правило, структурирующее во времени и/или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агента-

Таблица 1

Виды контрактов при организации торговой и сбытовой деятельности

Вид контракта	Содержание и особенности
Договор купли-продажи	Одна сторона (продавец) передает или обязуется передать имущество (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель принимает или обязуется принять имущество (товар) и уплатить за него определенную денежную сумму
Договор розничной купли-продажи	Продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров, обязуется передать покупателю товар, который обычно предназначается для личного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, а покупатель обязуется принять товар и оплатить его
Договор поставки	Продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в установленный срок (сроки) товар в собственность покупателя для использования его в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.
Договор контрактации сельскохозяйственной продукции	Производитель сельскохозяйственной продукции обязуется произвести определенную договором сельскохозяйственную продукцию и передать ее в собственность заготовителю (контрактанту) или определенному им получателю, а заготовитель обязуется принять эту продукцию и оплатить ее по установленным ценам в соответствии с условиями договора
Договор снабжения энергетическими и другими ресурсами через присоединенную сеть	Одна сторона (поставщик) обязуется предоставлять другой стороне (потребителю, абоненту) энергетические и другие ресурсы, предусмотренные договором, а потребитель (абонент) обязуется оплачивать стоимость принятых ресурсов и придерживаться предусмотренного договором режима их использования, а также обеспечить безопасную эксплуатацию энергетического и другого оборудования
Договор бартера	Каждая из сторон обязуется передать другой стороне в собственность один товар в обмен на другой товар. Каждая из сторон договора является продавцом того товара, который он передает в обмен, и покупателем товара, который он получает взамен
Контракт «бери или плати» («take-or-pay»)	Контракт, согласно которому покупатель дает согласие продавцу заплатить какую-то минимальную сумму, даже в том случае, если он отказывается принять товар

Источник: составлено по [9–11].

Как показывают исследования, основными составляющими организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий является подготовка и заключение контрактов с различными категориями потребителей угольной продукции, исходя из специфики их обслуживания, и соблюдение условий контрактных взаимоотношений.

Эти предложения базируются на положениях институциональной экономической теории, представители которой утверждают о необходимости формирования системы контрактных взаимоотношений. Так, М. Одинцова утверждает, что контракт в экономической теории следует рассматривать «не только как чисто рыночные договора, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношения», которое стороны стремятся поддерживать» [12, с. 100].

С ее точки зрения, контракт – это «правила, структурирующие обмен между экономическими агентами и определяющие те права, которые они получают в обмен

ми по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения» или «добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, функционирования рынков, взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий» [13, с. 18, 24].

Теории контрактов уделяет большое внимание и О. Уильямсон, который приводит три формы контрактов в зависимости от уровня специфичности трансакций, которые они обслуживают. Каждому типу контракта соответствует особая регулятивная структура – организационный механизм, используемый для оценки поведения участников, разрешения противоречий и установления санкций (*табл. 2*).

Теория контрактов, разработанная Б. Холмстремом и А. Хартом, существенно углубляет и дополняет

Таблица 2

Регуляторные структуры в зависимости от контрактов (по О. Уильямсону)

Контракт	Особенность контракта	Регуляторная структура
Классический	Используется для одноразовых и повторяющихся экономических операций. Содержит четкие условия. После завершения сделки отношения участников прекращаются	Рынок
Неоклассический	Распространен при сделках среднего уровня специфичности. Поскольку часть условий контракта не может быть предусмотрена, решение этих вопросов откладывается	Арбитраж при участии третьих лиц
Контракт взаимоотношений	Необходим для высокоспецифичных трансакций, при которых ключевое значение имеет личность партнера ввиду отсутствия альтернатив. Закрепляет длительные отношения. Неформальные аспекты важнее формальных обязанностей	Фирма или двусторонние доверительные отношения

Источник: составлено по [14].

неоклассическую и институциональную теории, приближая их к реальным потребностям предприятий [15]. Проблема, которую решает теория контрактов, заключается в том, чтобы выявить информацию и предложить агенту оптимальный контракт, который учитывал бы его тип и одновременно стимулировал бы его к большей добросовестности. Контракты способны значительно ослабить конфликт интересов между участниками экономического взаимодействия. Чем лучше сформулированы условия контракта, тем больше стимулов и мотивов для всех сторон получить максимальные преимущества в кооперации.

Таким образом, с учетом специфики организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий, контрактные взаимоотношения являются эффективной формой партнерства.

Под системой контрактных взаимоотношений понимается совокупность взаимосвязанных элементов (объектов, субъектов, функций, методов, принципов, инструментов) для организации непрерывного процесса заключения и выполнения условий контрактов на поставку угольной продукции. Этот процесс должен реализовываться через функции управления: прогнозирование, планирование, организацию, учет, контроль, анализ, регулирование.

В основе заключения контракта на поставку угольной продукции определяются обязанности, условия действия, права сторон, гарантии защиты прав, если одна из сторон нарушает обязательства.

При организации контрактной деятельности угледобывающего предприятия с потребителями угольной продукции существует определенная специфика, которую необходимо учитывать. Так, при оформлении контрактов на поставку угольной продукции крупнооптовым потребителям целесообразно включить такой пункт, как 30–50% предоплаты или отсрочка платежей за отгруженный уголь на определенный срок.

При этом при реализации угольной продукции крупнооптовым потребителям следует учитывать тот факт, что оплата за отгруженный уголь потребителями может осуществляться несвоевременно. В этом случае предприятие-потребитель должно заплатить штраф. Согласно Гражданскому кодексу Украины должник, который просрочил выполнение денежного обязательства, по требованию кредитора обязан уплатить сумму долга с учетом установленного индекса инфляции за все время просрочки, а также 3% годовых от просроченной суммы, если иной размер процентов не установлен договором или законом.

В соответствии со ст. 230 Хозяйственного кодекса Украины участник хозяйственных отношений обязан уплатить штрафные санкции в виде денежной суммы (неустойка, штраф, пеня) в случае нарушения им правил осуществления хозяйственной деятельности, невыполнения или ненадлежащего выполнения хозяйственного обязательства. При этом за нарушение сроков выполнения обязательства взимается пеня в размере 0,1% стоимости товаров (работ, услуг), по которым допущена просрочка выполнения за каждый день просрочки, а за просрочку свыше 30 дней дополнительно взимается штраф в размере 7% указанной стоимости.

Таким образом, сумма платежа, которую должен оплатить крупнооптовый потребитель за отгруженную угольную продукцию, увеличивается на сумму штрафа за несвоевременное выполнение своих денежных обязательств (M), и может рассчитываться по формуле:

$$M = S \cdot (1 + \chi + t \cdot \delta),$$

где S – сумма задолженности, которую потребитель обязан оплатить за отгруженный уголь; χ – индекс инфляции за все время просрочки; t – количество дней, за которые просрочена оплата; δ – пеня, начисляемая в процентах от суммы задолженности за каждый день просрочки.

В связи с тем, что крупнооптовым потребителям необходимы значительные объемы угля, при отгрузке применяется железнодорожный транспорт. Формирование графиков транспортировки осуществляется с учетом времени в пути и времени разгрузки вагонов.

Отличием контракта на поставку угольной продукции среднеоптовым потребителям должно быть то, что условием оплаты является 100% предоплата, а также выбор вида транспортного средства в зависимости от объемов отгрузки.

Особенностью контракта на поставку угля мелкооптовым потребителям является 100% предоплата за предоставленные услуги «уголь плюс поставка» или «уголь без поставки» (*рис. 1*).

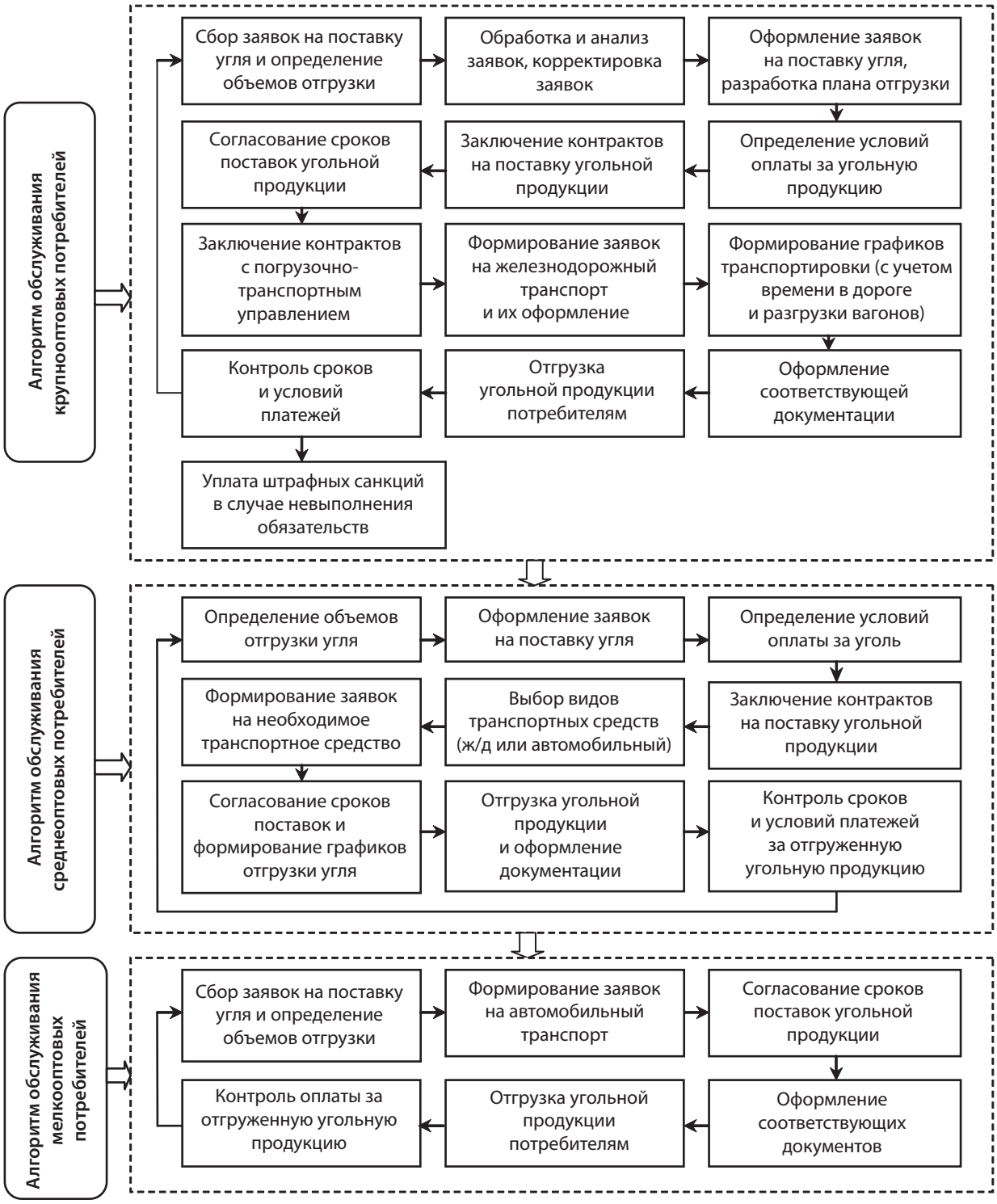


Рис. 1. Система контрактных взаимоотношений угледобывающего предприятия с различными группами потребителей угольной продукции

Источник: авторская разработка.

Таким образом, к этапам подготовки контрактов на поставку угольной продукции целесообразно включить такие пункты (*рис. 2*).

ВЫВОДЫ

Таким образом, содержание контрактов на поставку угольной продукции требует уточнения и дополнения. Практика показывает, что, как правило, в ситуации, когда потребители несвоевременно отказываются от заказанной угольной продукции, предприятие платит за услуги погрузочно-транспортного управления: использование, предоставление и уборку вагонов.

В связи с этим в контракты на поставку следует включить такой пункт: в случаях, когда потребители несвоевременно отказываются от заказанной угольной продукции, они возмещают предприятию расходы, связанные с оплатой услуг погрузочно-транспортного управления за использование, предоставление и уборку вагонов.

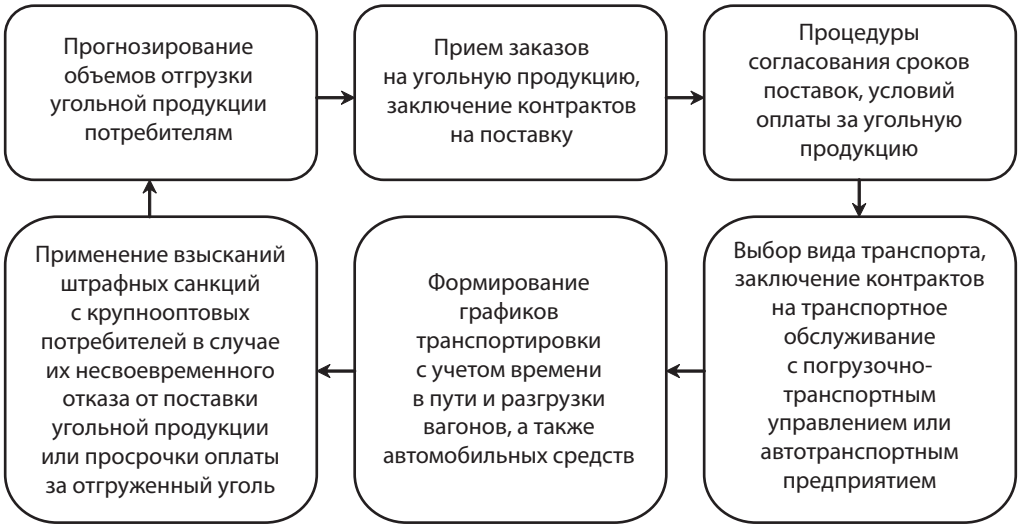


Рис. 2. Предложения по совершенствованию контрактной работы угледобывающего предприятия с крупно- и среднеоптовыми потребителями угольной продукции

Источник: авторская разработка.

Реализация мероприятий по совершенствованию контрактной работы с различными группами потребителей угольной продукции позволит установить долгосрочные экономически выгодные взаимоотношения угледобывающего предприятия с потребителями, снизить уровень рисков и убытков в результате своевременного реагирования на возникновение возможных форс-мажорных обстоятельств во время транспортировки и сбыта угольной продукции, сократить уровень затрат на организацию сбытовой деятельности путем снижения простоев транспортных средств. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Крикавський Є., Люльчак З., Циран Я., Петецький І. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C: монографія. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2015. 232 с.

2. Чухрай Н. Логістичне обслуговування. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. 292 с.

3. Государственная контрактная система: состояние, проблемы, перспективы/И. И. Смотрицкая, С. И. Черных, С. С. Шувалов и др. М.: Ин-т экономики РАН, 2013. 50 с.

4. Управление контрактной деятельностью и регулирование исполнения контрактов в системе Организации Объединенных Наций/сост. Джордж А. Барциотас. Женева: ООН, 2014. 100 с.

5. Крикавський Є. В., Косар Н. С., Чубала А. Маркетингова політика розподілу. 2-ге вид., зі змін. Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. 260 с.

6. Пономаренко В. С., Таньков К. М., Лепейко Т. І. Логістичний менеджмент: підручник. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 440 с.

7. Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. М., Смоляник О. М. Логістика: теорія та практика. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 360 с.

8. Комаров В.Ф., Выжитович А. М. Методы анализа контрактной деятельности предприятия для принятия управленческих решений. *Вестник Новосибирского государственного университета*. Сер. Социально-экономические науки. 2014. Т. 14. Вып. 1. С. 107–116.

9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змін., у редакції від 02.11.2016 р.). URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15

10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змін., у редакції від 08.12.2016 р.). URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

11. Контракт бери или плати // Энциклопедия банковского дела и финансов. URL: http://finance.cofe.ru/K/ KONTRAKT-BERI-ILI-PLATI

12. Одинцова М. И. Институциональная экономика. 3-е изд. М.: Издательский дом Государственного университета «Высшая школа экономики», 2009. 390 с.

13. Аузан А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. 448 с.

14. Корнилюк Р. Нобелевская история: экономические силы трения Оливера Уильямсона. URL: http://forbes.net.ua/opinions/1411151-nobelevskaya-istoriya-ekonomicheskie-sily-treniya-olivera-uilyamsona

15. Корнилюк Р. Теория контрактов: в чем суть открытий нобелевских лауреатов-2016. URL: http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016

REFERENCES

Auzan, A. A. *Institutsionalnaya ekonomika. Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional Economics. Новая институциональная экономическая теория]. Moscow: INFRA-M, 2011.

Chukhrai, N. *Lohistychne obsluhovuvannia* [Logistic service]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2006.

Krykavskyi, Ye. V., Kosar, N. S., and Chubala, A. *Marketynhova polityka rozpodilu* [Marketing policy distribution]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2012.

Kyslyi, V. M. et al. *Lohistyka: teoriia ta praktyka* [Logistics: theory and practice]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.

Komarov, V.F., and Vyzhitovich, A. M. "Metody analiza kontraktnoy deyatelnosti predpriyatiya dlya prinyatiya upravlencheskikh resheniy" [Methods of analysis of contractual activity of the enterprise for management decision making]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: Sotsialno-ekonomicheskiye nauki vol. 14, no. 1 (2014): 107-116.

"Kontrakt beri ili plati" [Contract take-or-pay]. Entsiklopediya bankovskogo dela i finansov. http://finance.cofe.ru/K/ KONTRAKT-BERI-ILI-PLATI

Krykavskyi, Ye. et al. *Partnerski vidnosyny na rynku B2B ta B2C* [Partnerships in the B2B market and B2C]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2015.

Kornilyuk, R. "Nobelevskaya istoriya: ekonomicheskiye sily treniya Olivera Uilyamsona" [Nobel history: economic friction forces of Oliver Williamson]. http://forbes.net.ua/opinions/1411151-nobelevskaya-istoriya-ekonomicheskie-sily-treniya-olivera-uilyamsona

Kornilyuk, R. "Teoriya kontraktov: v chem sut otkrytiy nobelevskikh laureatov-2016" [Contract theory: the essence of the discoveries of Nobel laureates-2016]. http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15

Odintsova, M. I. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Vysshaya shkola ekonomiki, 2009.

Ponomarenko, V. S., Tankov, K. M., and Lepeiko, T. I. *Lohistychnyi menedzhment* [Logistics management]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Smotritskaya, I. I. et al. *Gosudarst*vennaya kontraktnaya sistema: sostoyaniye, problemy, perspektivy [State contract system: state, problems, prospects]. Moscow: In-t ekonomiki RAN, 2013.

Upravleniye kontraktnoy deyatelnostyu i regulirovaniye ispolneniya kontraktov v sisteme Organizatsii Obedinennykh Natsiy [Contract management and regulation contract in the system of the United Nations]. Zheneva: OON, 2014.

УДК 336.011;336.012.23

ДО ПИТАННЯ ПРО ФОРМУВАННЯ РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

© 2016 **СТЕЦЬКО М. В.**

УДК 336.011;336.012.23

Стецько М. В. До питання про формування ринку капіталів в Україні

Метою статті є визначення засадничих причин незадовільного функціонування ринку капіталів в Україні та обґрунтування необхідних умов його запуску. Визначено, що функціонування ринку капіталів слід досліджувати крізь призму інформаційної ефективності (у розумінні Ю. Фама). Доведено, що з моменту формального започаткування вітчизняного фондового ринку він характеризувався повною інформаційною неефективністю та фактичною відмовою функціонування ринкових механізмів. Причиною, що призвела до його фактичної руйнації, є функціональна неспроможність інституцій інфраструктури ринку та державного регулятора. Визначено пріоритетні завдання, які слід вирішити для формування ефективного ринку капіталів: запуск повноцінної діяльності регулятора (НКЦПФР), що передбачає приведення його компетенцій у відповідність до принципів IOSCO, та відповідне законодавче забезпечення; реформування законодавства про акціонерні товариства та обіг цінних паперів у напрямку адаптації його до вимог Євродиректив; очищення інфраструктури фондового ринку від недобросовісних оферентів послуг; очищення ринку від фіктивних цінних паперів. Необхідною умовою виконання цих завдань є зменшення інформаційної асиметрії на всіх рівнях функціонування ринку та забезпечення інформаційної прозорості усіх учасників ринку.

Ключові слова: *інформаційна ефективність ринку капіталів, алокація капіталу, очищення ринку цінних паперів, відмова функціонування ринку, інформаційна асиметрія.*

Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *18.*

Стецько Микола Васильович *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

УДК 336.011;336.012.23

Стецько Н. В. К вопросу о формировании рынка капиталов в Украине

Целью статьи является определение основных причин крайне неудовлетворительного функционирования рынка капиталов в Украине и обоснование необходимых условий его запуска. Определено, что функционирование рынка капиталов следует исследовать сквозь призму информационной эффективности (в понимании Ю. Фама). Доказано, что с момента формального образования отечественного фондового рынка он характеризовался полной информационной неэффективностью и фактическим отказом функционирования рыночных механизмов. Причиной, приведшей к его фактическому разрушению, является функциональная несостоятельность институтов инфраструктуры рынка и государственного регулятора. Определены приоритетные задачи, которые следует решить для формирования эффективного рынка капиталов: запуск полноценной деятельности регулятора (НКЦБФР), что предполагает приведение его компетенций в соответствие с принципами IOSCO, и соответствующее законодательное обеспечение; реформирование законодательства в сфере акционерных обществ и ценных бумаг в направлении адаптации его к требованиям Евродиректив; очистка инфраструктуры фондового рынка от недобросовестных оферентов услуг; очистка рынка от фиктивных ценных бумаг. Необходимым условием выполнения этих задач является уменьшение информационной асимметрии на всех уровнях функционирования рынка и обеспечение информационной прозрачности всех участников рынка.

Ключевые слова: *информационная эффективность рынка капиталов, аллокация капитала, очищение рынка ценных бумаг, отказ функционирования рынка, информационная асимметрия.*

Табл.: *1.* ***Библ.:*** *18.*

Стецько Николай Васильевич *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

UDC 336.011;336.012.23

Stetsko M. V. On the Issue of Formation of the Capital Market in Ukraine

The article is aimed at determining the major causes of the extremely unsatisfactory functioning of the capital market in Ukraine and substantiating the necessary conditions for its launch. It has been determined that functioning of the capital market should be researched through the prism of the informational efficiency (in the perception of E. Fama). It has been proven that since the time point of the formal establishment of the national stock market it was characterized by the complete information inefficiency and the actual refusal of functioning of the market mechanisms. The cause leading to its actual destruction is the functional inconsistency of institutions of the market infrastructure along with the State regulator. The article defines priorities that should be addressed for formation of the effective capital market: launch of the full-fledged activities by the regulator (National Securities and Stock Market Commission), which implies bringing its competences in line with the IOSCO principles, and the appropriate legislative provision; reforming the legislation in the sphere of joint-stock companies and securities towards adapting it to the requirements of the European directives; clearing the stock market infrastructure from the unscrupulous offerers of services; cleaning the market from the fictitious securities. A sine qua non for implementing these tasks is reducing the information asymmetry at all levels of functioning of the market and ensuring the informational transparency for all market participants.

Keywords: *information efficiency of the capital market, capital allocation, purifying the securities market, market failure, information asymmetry.*

Tbl.: *1.* ***Bibl.:*** *18.*

Stetsko Mykola V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance Entities and Insurance, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

Krykavskyi, Ye. et al. *Partnerski vidnosyny na rynku B2B ta B2C* [Partnerships in the B2B market and B2C]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2015.

Kornilyuk, R. "Nobelevskaya istoriya: ekonomicheskiye sily treniya Olivera Uilyamsona" [Nobel history: economic friction forces of Oliver Williamson]. http://forbes.net.ua/opinions/1411151-nobelevskaya-istoriya-ekonomicheskie-sily-treniya-olivera-uilyamsona

Kornilyuk, R. "Teoriya kontraktov: v chem sut otkrytiy nobelevskikh laureatov-2016" [Contract theory: the essence of the discoveries of Nobel laureates-2016]. http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15

[Legal Act of Ukraine] (2003). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15

Odintsova, M. I. *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional Economics]. Moscow: Vysshaya shkola ekonomiki, 2009.

Ponomarenko, V. S., Tankov, K. M., and Lepeiko, T. I. *Lohistychnyi menedzhment* [Logistics management]. Kharkiv: INZhEK, 2010.

Smotritskaya, I. I. et al. *Gosudarst*vennaya kontraktnaya sistema: sostoyaniye, problemy, perspektivy [State contract system: state, problems, prospects]. Moscow: In-t ekonomiki RAN, 2013.

Upravleniye kontraktnoy deyatelnostyu i regulirovaniye ispolneniya kontraktov v sisteme Organizatsii Obedinennykh Natsiy [Contract management and regulation contract in the system of the United Nations]. Zheneva: OON, 2014.

УДК 336.011;336.012.23

ДО ПИТАННЯ ПРО ФОРМУВАННЯ РИНКУ КАПІТАЛІВ В УКРАЇНІ

© 2016 **СТЕЦЬКО М. В.**

УДК 336.011;336.012.23

Стецько М. В. До питання про формування ринку капіталів в Україні

Метою статті є визначення засадничих причин незадовільного функціонування ринку капіталів в Україні та обґрунтування необхідних умов його запуску. Визначено, що функціонування ринку капіталів слід досліджувати крізь призму інформаційної ефективності (у розумінні Ю. Фама). Доведено, що з моменту формального започаткування вітчизняного фондового ринку він характеризувався повною інформаційною неефективністю та фактичною відмовою функціонування ринкових механізмів. Причиною, що призвела до його фактичної руйнації, є функціональна неспроможність інституцій інфраструктури ринку та державного регулятора. Визначено пріоритетні завдання, які слід вирішити для формування ефективного ринку капіталів: запуск повноцінної діяльності регулятора (НКЦПФР), що передбачає приведення його компетенцій у відповідність до принципів IOSCO, та відповідне законодавче забезпечення; реформування законодавства про акціонерні товариства та обіг цінних паперів у напрямку адаптації його до вимог Євродиректив; очищення інфраструктури фондового ринку від недобросовісних оферентів послуг; очищення ринку від фіктивних цінних паперів. Необхідною умовою виконання цих завдань є зменшення інформаційної асиметрії на всіх рівнях функціонування ринку та забезпечення інформаційної прозорості усіх учасників ринку.

Ключові слова: *інформаційна ефективність ринку капіталів, алокація капіталу, очищення ринку цінних паперів, відмова функціонування ринку, інформаційна асиметрія.*

Табл.: *1.* ***Бібл.:*** *18.*

Стецько Микола Васильович *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

УДК 336.011;336.012.23

Стецько Н. В. К вопросу о формировании рынка капиталов в Украине

Целью статьи является определение основных причин крайне неудовлетворительного функционирования рынка капиталов в Украине и обоснование необходимых условий его запуска. Определено, что функционирование рынка капиталов следует исследовать сквозь призму информационной эффективности (в понимании Ю. Фама). Доказано, что с момента формального образования отечественного фондового рынка он характеризовался полной информационной неэффективностью и фактическим отказом функционирования рыночных механизмов. Причиной, приведшей к его фактическому разрушению, является функциональная несостоятельность институтов инфраструктуры рынка и государственного регулятора. Определены приоритетные задачи, которые следует решить для формирования эффективного рынка капиталов: запуск полноценной деятельности регулятора (НКЦБФР), что предполагает приведение его компетенций в соответствие с принципами IOSCO, и соответствующее законодательное обеспечение; реформирование законодательства в сфере акционерных обществ и ценных бумаг в направлении адаптации его к требованиям Евродиректив; очистка инфраструктуры фондового рынка от недобросовестных оферентов услуг; очистка рынка от фиктивных ценных бумаг. Необходимым условием выполнения этих задач является уменьшение информационной асимметрии на всех уровнях функционирования рынка и обеспечение информационной прозрачности всех участников рынка.

Ключевые слова: *информационная эффективность рынка капиталов, аллокация капитала, очищение рынка ценных бумаг, отказ функционирования рынка, информационная асимметрия.*

Табл.: *1.* ***Библ.:*** *18.*

Стецько Николай Васильевич *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и страхования, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

UDC 336.011;336.012.23

Stetsko M. V. On the Issue of Formation of the Capital Market in Ukraine

The article is aimed at determining the major causes of the extremely unsatisfactory functioning of the capital market in Ukraine and substantiating the necessary conditions for its launch. It has been determined that functioning of the capital market should be researched through the prism of the informational efficiency (in the perception of E. Fama). It has been proven that since the time point of the formal establishment of the national stock market it was characterized by the complete information inefficiency and the actual refusal of functioning of the market mechanisms. The cause leading to its actual destruction is the functional inconsistency of institutions of the market infrastructure along with the State regulator. The article defines priorities that should be addressed for formation of the effective capital market: launch of the full-fledged activities by the regulator (National Securities and Stock Market Commission), which implies bringing its competences in line with the IOSCO principles, and the appropriate legislative provision; reforming the legislation in the sphere of joint-stock companies and securities towards adapting it to the requirements of the European directives; clearing the stock market infrastructure from the unscrupulous offerers of services; cleaning the market from the fictitious securities. A sine qua non for implementing these tasks is reducing the information asymmetry at all levels of functioning of the market and ensuring the informational transparency for all market participants.

Keywords: *information efficiency of the capital market, capital allocation, purifying the securities market, market failure, information asymmetry.*

Tbl.: *1.* ***Bibl.:*** *18.*

Stetsko Mykola V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance Entities and Insurance, Ternopil National Economic University (11 Lvivska Str., Ternopil, 46020, Ukraine)*

E-mail: *nsteco6691@gmail.com*

Метою функціонування ринку капіталів є забезпечення результативного трансферту капіталу від інвесторів (капіталодавців) до підприємств (капіталоотримувачів). Ефективний ринок передбачає ефективну алокацію капіталу та операційну ефективність. Вкладення капіталу (ефективна алокація) супроводжується реалізацією трансформаційної функції корпоративних фінансів, за якої преференції капіталодавців (інвесторів та кредиторів) трансформуються в кондиції залучення капіталу його одержувачами [1]. Причому трансферт капіталу є можливим лише за досягнення відповідними параметрами (ціна капіталу, ризики, інформаційне забезпечення) точки рівноваги. Іншими словами, ринок забезпечує ефективну алокацію капіталу в разі, якщо ціни на ньому встановлюються таким чином, що скоригована на ризик очікувана (гранична) рентабельність інвестицій (з урахуванням витрат на інформацію) оферентів капіталу відповідає рентабельності активів одержувачів капіталу. Необхідною умовою ефективної алокації є мінімальні накладні витрати на трансферт (операційна ефективність). Фінансові посередники, які здійснюють послуги з трансферту капіталу за мінімальними цінами, мають забезпечувати для себе достатній рівень рентабельності. Однак описаний механізм функціонування ринку капіталів час від часу дає збої (*Market Failure*). Мова йде про ситуацію, коли ринок не забезпечує оптимальну алокацію ресурсів [2].

Ринок капіталу України із самого початку його формального започаткування не виконував свої функції, тобто має місце не тимчасовий збій ринкового механізму, а його хронічна функціональна неспроможність. Окрім назви, вітчизняний ринок цінних паперів не має нічого спільного з відповідними ринками розвинених країн. Він виконував які завгодно функції всі ці роки, окрім головної – залучення капіталу компаніями та забезпечення його ефективного використання для розвитку. Вітчизняний ринок капіталів, починаючи з 1990-х років, лише формально існував, а не розвивався [3]. На наш погляд, така ситуація пояснюється не дрібними недоліками в окремих законодавчих чи нормативно-правових актах, у діяльності фінансових посередників чи роботі регулятора, а системними причинами. Ці причини криються в невиконанні фундаментальних вимог до ефективного функціонування ринку як емітентами цінних паперів, так і фінансовими посередниками, інвесторами та регулятором.

Інфраструктура фондового ринку виявилася деформованою. Вона була зорієнтована не на обслуговування добросовісних учасників ринку, а на забезпечення отримання надприбутків ринковими спекулянтами та рейдерами. Ринок капіталу не відповідав критеріям інформаційної ефективності ринку, а система регулювання та нагляду за ринком не відповідала принципам Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSCO). Водночас, більшість вітчизняних авторів, які займаються проблематикою фондового ринку (С. Науменкова, С. Міщенко [4], О. Мозговий [5], Г. Терещенко [6] та інші), проблематику неефективності функціонування вітчизняного ринку капіталів звужують до рівня окремих фрагментарних питань, вирішення яких не впливає на зміну існуючих рамкових умов формального функціонування ринку.

Численні західні дослідники (див. наприклад, праці Б. Корнела, Р. Ролла [7], С. Гросмана, Й. Стігліца [8], Т. Бека, Х. Казерера, Ш. Раппа [9]) акцентують увагу на з'ясуванні окремих питань функціонування розвинених ринків, абстрагуючись від проблематики відмови функціонування ринкових механізмів на дрібних і неперспективних локальних ринках країн, що розвиваються. Відтак, питання запуску ефективного локального ринку капіталів за хронічної відмови функціонування ринку є малодослідженим, однак досить актуальним.

Метою пропонованої статті є визначення засадничих причин відмови функціонування ринку капіталів в Україні та обґрунтування необхідних умов його запуску.

З теоретичної точки зору, причинами відмови функціонування ринкових механізмів на ринку капіталів є повна інформаційна асиметрія на всіх його рівнях та неринкова поведінка окремих учасників (зловживання окремих гравців, що призводить до колективної нераціональності). Першопричиною такої ситуації є невиконання державою своїх функцій, зокрема, щодо забезпечення дієздатної інфраструктури фондового ринку, регулювання та нагляду. Відтак, вирішення проблеми відмови функціонування ринку знаходиться у площині державного втручання. Принциповим тут є з'ясування пріоритетних напрямків та меж регуляторного втручання держави в ринкові процеси. Для вирішення цього завдання звернемося до теоретичних постулатів функціонування ринку капіталів.

Ідея ефективного ринку капіталів ґрунтується на дефініції інформації та її вартості. Ринок буде ефективним, якщо релевантна інформація буде автоматично відображатися в ціні активів. Отже, ціна активу є ключовим інструментом алокації ресурсів на ринку. В ідеальному випадку вона є виразом усієї релевантної інформації щодо його потенційної прибутковості та ризиковості. Актуальна та потенційна ціна має бути основним сигналом для інвесторів у питаннях фінансово-інвестиційних рішень. Концепція ефективного ринку значною мірою ґрунтується на гіпотезах Ю. Фама, відповідно до яких ринок є ефективним, якщо ціна активу в будь-який час «повністю рефлектує» всю наявну інформацію. На цій тезі побудована гіпотеза інформаційної ефективності ринку: «Умовою інформаційної ефективності ринку є повне та коректне рефлектування всієї наявної інформації у цінах, що є результатом ринкових трансакцій. Ринок у будь-який час знаходиться у стані рівноваги та виражає правдиву фундаментальну вартість активів» [10]. З огляду на результати емпіричних досліджень у 1970 р. Ю. Фама виокремив три форми інформаційної ефективності ринку:

- *слабка форма ефективності (Weak Form Efficiency)* – передбачає, що жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, якщо для прийняття своїх рішень він буде використовувати лише історичні дані щодо рівня цін на активи та їх рентабельності. Це пояснюється тим, що ринкова ціна активу автоматично відображає всю

релевантну ретроспективну інформацію щодо нього. Відтак, результати технічного аналізу не представляють ніякої цінності в контексті можливості отримати надприбутки;

- *помірна форма ефективності (Semi-Strong Form Efficiency)* – передбачає, що жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, якщо його інвестиційні рішення ґрунтуватимуться виключно на історичній та актуальній публічній інформації. Йдеться, зокрема, про інформацію, що міститься в річній звітності емітентів, та про традиційні методи її аналізу. Зазначена інформація автоматично знаходить свій вираз у ринкових цінах активів, а отже, не придатна для отримання надприбутків;
- *сильна форма ефективності (Strong Form Efficiency)* – стан ринку, за якого жоден інвестор не зможе отримати надприбутки, незалежно від того, чи публічною інформацією він оперує, чи ні. У цьому разі ціна активу (ринковий курс цінних паперів) автоматично реагує на будь-яку інформацію, у тому числі інсайдерську. Таким чином, навіть інсайдери, які мають монопольний доступ до інформації, не мають можливості отримати надприбутки [11].

М. Рубінштайн та М. Латхам, на відміну від Ю. Фама, обґрунтовують більш сильний рівень інформаційної ефективності: ринок капіталів слід вважати ефективним, якщо будь-який інформаційний привід не впливає як на ціну активів, так і на загальний інвестиційний портфель. Тобто, ефективність ринку за Рубінштайном і Латхамом, не передбачає, що інформація спричинює додаткові трансакції [12; 13].

За екстремальної форми інформаційної ефективності ринку систематичне отримання надприбутків є неможливим. Істотне перевищення прибутків окремих учасників ринку над нормальним прибутком можливе лише в результаті випадкового збігу обставин. Щоправда, експертне середовище досить критично оцінює зазначену форму ефективності. Навіть Ю. Фама у своїй пізнішій праці визнає, що гіпотеза екстремальної форми інформаційної ефективності є повністю хибною («*surely false*») [10]. Завжди знайдуться учасники ринку, які прагнуть трансформувати свої переваги в інформаційному забезпеченні в додаткові прибутки. Водночас, зазначену екстремальну форму можна інтерпретувати як ідеальний еталон функціонування ринку капіталів. В інтересах регуляторних органів, саморегулівних організацій та всіх учасників ринку є створення таких рамкових умов, які б не дозволяли зловживати інсайдерською інформацією, оскільки вона є основною причиною руйнування ринку. Разом з тим, з практичної точки зору, створення таких рамкових умов є неможливим, оскільки в цьому разі надто високими будуть трансакційні витрати, перш за все, пов'язані зі звітністю та контролем діяльності учасників ринку. Зазначимо, що перші дві форми інформаційної ефективності ринку, за Ю. Фама, не виключають можливості отримання надприбутків у результаті використання інсайдерської інформації.

Ефективний ринок реагує на всю релевантну інформацію миттєво, цілком і повністю. Ціни на активи на такому ринку є агрегованими. Повністю агрегований ринок відповідає сильній формі інформаційно-ефективного ринку. Водночас, механізм агрегації релевантної інформації в ринкових цінах залишається не до кінця вивченим. Потенційна вартість релевантної для прийняття рішень інформації визначається як різниця між прибутком інвестора, який він зможе реалізувати, оперуючи відповідною інформацією (з урахуванням витрат на отримання та обробку інформації), та прибутком, без володіння інформацією. Після вирахування витрат на збір та аналіз інформації додатковий прибуток певного учасника ринку від оперування додатковою інформацією дорівнюватиме нулю. Таким чином, за ефективного ринку, для його учасників немає ніякого сенсу нести додаткові витрати на інформацію, яка не принесе додаткового прибутку. У випадку слабкої ефективності, за Ю. Фама, це означає, що ніхто не буде сплачувати за інформацію щодо історичних даних про динаміку курсів та рентабельності. За середньої ефективності ціна інформації, що міститься в публічній звітності, буде дорівнювати нулю. За сильної ефективності ринку будь-яка релевантна інформація щодо активу буде дорівнювати нулю, оскільки вона миттєво агрегується в цінах. Отже, інформація не приносить додаткового прибутку інсайдерам. Однак, як стверджують Д. ван Хорн і Д. Вахович, парадокс полягає в тому, що значна кількість учасників ринку не вірить у його ефективність. Відтак, прагнучи отримати прибуток, вони несуть значні витрати на збір та аналіз релевантної інформації. Як тільки такого роду діяльність припиняється, рівень інформаційної ефективності ринку зменшується [14]. Відтак, з'являються можливості для отримання надприбутків у результаті переваг в інформаційному забезпеченні.

Якщо додаткова інформація не приносить жодного прибутку, то втрачається будь-який сенс на її збір та аналіз. У цьому контексті Ч. Бланкарт наголошує, що раціональний індивід збиратиме додаткову інформацію доти, доки очікувана гранична вигода від додатково отриманої інформації буде вищою, ніж граничні витрати. Коли ці величини зрівняються, раціональний індивід призупинить подальший збір інформації [15]. Виникає логічне запитання, яким чином при цьому функціонуватиме механізм агрегації, а також за рахунок чого (яких доходів) існуватиме армія фінансових аналітиків? Чимало дослідників показали, що стан ринкової рівноваги передбачає певні трансакційні витрати, зокрема, витрати на інформаційне забезпечення фінансово-інвестиційних рішень. Додатковий прибуток від використання інформації має щонайменше компенсувати витрати на її збір та аналіз. Якщо цього не відбувається, то виникає певний парадокс, який в економічній літературі одержав назву «парадокс Гросмана – Стігліца».

За гіпотезою С. Гросмана та Дж. Стігліца, інформаційна ефективність ринку залежить від розрахунків витрат і вигід інвесторів щодо збору та обробки релевантної інформації [16]. Відповідно до їх моделі на фондовому ринку обертаються безризикові та ризикові цінні папери. Рівень ризику та дохідність останніх мож-

на з'ясувати, лише здійснивши певні витрати на збір та обробку інформації. На ринку діють два типи інвесторів: поінформовані, які за певних інформаційних витрат володіють інформацією щодо реальної вартості цінних паперів; непоінформовані, які не несуть витрат на інформацію, а орієнтуються на результати технічного (ретроградного) аналізу. Приймаючи інвестиційні рішення, поінформовані інвестори так чи інакше впливають на ринкові ціни активів. Непоінформовані учасники ринку не несуть витрат на інформацію, однак можуть з'ясувати відповідну інформацію виходячи зі змін у ринкових цінах, які стали наслідком дій поінформованих інвесторів. Таким чином, завдяки механізму агрегації інформації в цінах, усі учасники ринку стають більш інформованими. С. Гросман та Дж. Стігліц показали, що сильна форма інформаційно ефективного ринку є несумісною з трансакційними витратами, оскільки інвестори не матимуть стимулів нести витрати на додаткову інформацію. Якщо так, то яким чином забезпечується сильна форма інформаційної ефективності ринку? За стану інформаційної рівноваги (інформаційного еквілібріуму), з урахуванням витрат на інформацію, поінформовані та непоінформовані інвестори отримують однаковий прибуток. Причому ціна у стані інформаційного еквілібріуму відрізняється від справедливої фундаментальної вартості, оскільки є наслідком стохастичного впливу непоінформованих інвесторів. Відтак, вона є результатом інформаційної неефективності. У цьому полягає інформаційний парадокс Гросмана – Стігліца, відповідно до якого витрати на інформаційне забезпечення інвестиційних рішень є несумісними з ефективним ринком капіталів в інтерпретації Ю. Фама. Більше того, з урахуванням чинника платності інформації, ринки навіть не є наближеними до стану інформаційної ефективності [8].

Як доводять Б. Корнелл Р. Ролл, за умови раціональної поведінки учасників ринку капіталів, використання додаткової інформації сприяє оптимізації інвестиційних рішень та підвищенню рентабельності вкладень. Аналогічно до попередньої моделі, Б. Корнелл і Р. Ролл розглядали дві групи інвесторів, що використовували (1) стратегію інвестиційного аналізу, яка пов'язана з певними витратами на збір та обробку інформації та (2) стратегію випадкового вибору об'єкта інвестицій, за якої відсутні витрати на інформацію. Було показано, що частка інформованих інвесторів позитивно корелює з очікуваною величиною спекулятивного прибутку (що є результатом переваг в інформаційному забезпеченні) та негативно корелює з величиною витрат на інформацію. Величина валових доходів поінформованих інвесторів буде вищою, однак у середньому по ринку, як довели Б. Корнелл і Р. Ролл, додатковий прибуток (нетто) від додаткової інформації дорівнює нулю. Відтак, рівноважні ринкові ціни мають допускати певний рівень неефективності, а витрати на збір та аналіз інформації є виправданими [7]. Цим самим, гіпотеза Корнелла – Ролла, як і парадокс Гросмана – Стігліца, дещо суперечить рестриктивному визначенню ефективного ринку, що наведено у працях Ю. Фама.

Критерієм інформаційної ефективності ринку можна прийняти умовну варіацію майбутньої вартості активів. Нульове значення варіації означає найвищу форму інформаційної ефективності, за якої в учасників ринку відсутня невизначеність щодо майбутньої вартості активів, а інсайдери не мають змоги перерозподілити вартість на свою користь. Зворотна ситуація має місце в разі високих значень умовної варіації. Вона свідчить про значну невизначеність щодо майбутньої вартості активів та інформаційну неефективність ринку. Та обставина, що ринки цінних паперів є досить волатильними та далекими від нульової варіації вартості активів, є ще одним підтвердженням того, що всі ринки допускають певну частку неефективності. У реальному світі ринки капіталів агрегують інформацію не миттєво та не повністю. Залежно від рівня регулювання окремих ринків, наявності ринкової інфраструктури, кваліфікації учасників ринку їх можна класифікувати відповідно до рівня інформаційної ефективності. Для цього слід дати відповіді на такі питання:

– Наскільки швидко реагує ринковий курс цінних паперів на нову інформацію, яка є релевантною для цілей оцінки вартості?

– Чи можуть бути використані результати технічного аналізу цінних паперів, що ґрунтуються на історичній інформації, для формування ефективного портфеля цінних паперів?

– Чи отримують поінформовані інвестори систематично вищі прибутки від інвестування коштів на ринку, порівняно з непоінформованими учасниками ринку?

– Наскільки волатильними є ринки?

За висновками більшості експертів, ринки капіталів у розвинених країнах характеризуються помірною формою інформаційної ефективності. Щодо вітчизняного ринку капіталу, можна припустити, що, починаючи з його започаткування, він не відповідав жодній із окреслених трьох форм інформаційної ефективності. Дозволимо собі не погодитися з висновками окремих авторів, що український фондовий ринок є інформаційно ефективним [17]. На наш погляд, мала місце повна відсутність інформаційної ефективності, що й стало визначальним фактором неліквідності та неконкурентності ринку. Рівень недостовірності інформації та маніпулювання нею досяг таких масштабів, що неможливо об'єктивно оцінити рівень капіталізації ринку, його волатильність та чутливість до нової інформації. Зрозуміло, що за таких обставин ані технічний, ані фундаментальний аналіз емітентів не має жодного сенсу. Це пояснюється, перш за все, маніпуляціями у звітності емітентів, практично повною відсутністю лінійного зв'язку між результати технічного та фундаментального аналізу активів з їх потенційною дохідністю. За інформацією НКЦПФР, до початку системної роботи з очищення ринку цінних паперів «від сміття», частка торгівлі фіктивними цінними паперами на організованому ринку складала 73%, а на неорганізованому – 62%. Якщо ж враховувати ту обставину, що переважна частка цінних паперів, які належать до нефіктивних, були емітовані державою (ОВДП), а станом на середину 2016 р. акції лише 15 емітентів були включені до біржових реєстрів, то можна стверджувати,

що де-факто в Україні не існує ринку капіталів у традиційному його розумінні [3]. Усі ключові фактори, що зумовили таку ситуацію, так чи інакше пов'язані перш за все з інформаційною неефективністю ринку.

Формуванню чорного ринку інсайдерської інформації, рейдерським захопленням активів, обігу фіктивних цінних паперів та іншим зловживанням на ринку сприяла деформована інфраструктура вітчизняного ринку капіталів. Саме квазідіяльність інституцій, що формують інфраструктуру ринку (а також бездіяльність регулятора) тривалий час були джерелами основних ризиків для інвесторів та емітентів, що й призвело до фактичного руйнування ринку. Причиною відмови функціонування ринку є також антиконкурентні дії або ж бездіяльність державних органів влади. В Україні протягом усього періоду формального функціонування ринку капіталів мав місце повний набір порушень антиконкурентного законодавства з боку державних органів. Законодавство про захист від недобросовісної конкуренції фактично не діяло. Неоднакове ставлення державних наглядових органів до різних учасників ринку стало системним явищем.

У разі, якщо ринок капіталу є інформаційно неефективним, інвестори, які не володіють повною інформацією, несуть ризик отримання збитків через дії більш поінформованих учасників ринку. Ця ситуація досить чітко проявлялася протягом усієї історії функціонування українського ринку капіталів. Через абсолютну інформаційну неефективність ринок капіталу в Україні став інструментом «відбору» вартості недобросовісними учасниками ринку в добросовісних інвесторів. На ринку торгувалося забагато цінних паперів емітентів з ознаками фіктивності, за результатами операцій з такими інструментами формувалися фіктивні показники капіталізації. Відтак, ринок подавав фіктивні сигнали інвесторам та економіці в цілому [3]. За такої ситуації будь-який серйозний інвестор або ж згортає свої інвестиції на ринку, або ж узагалі оминає ринок.

У рамках очищення ринку від фіктивних, нічим незабезпечених «активів», НКЦПФР, починаючи з 2014 р., вживає заходи щодо блокування торгівлі цінними паперами цілого ряду емітентів, а також вдається до порушення адміністративних справ у рамках протидії маніпулюванню цінами на фондових біржах (станом на жовтень 2016 р. – 153 справи). За результатами проведених Комісією заходів ринкову частку торгів цінними паперами, біржова вартість яких не кореспондується з показниками їх фінансово-господарської діяльності, вдалося суттєво знизити. Станом на середину 2016 р. кількість емітентів акцій, які відповідають вимогам для знаходження в лістингу фондових бірж, скоротилася зі 136 до 15 [3]. У *табл. 1* наведено інформацію щодо кількості випусків цінних паперів корпоративних емітентів, які включені до біржових реєстрів на середину 2016 р.

З інформаційною неефективністю ринку тісно пов'язаний комплекс проблем щодо низького рівня захисту прав власності інвесторів. Користуючись низьким рівнем виконання державою своїх функцій, а також перевагами в інформаційному забезпеченні, окремі гравці

Таблиця 1

Кількісні показники «очищення» ринку капіталів України протягом 2015–2016 рр.

Біржа	Кількість емітентів акцій		Кількість емітентів облігацій	
	01.07.2015 р.	01.07.2016 р.	01.07.2015 р.	01.07.2016 р.
ПФТС	52	7	112	23
КМФБ	29	–	27	13
Перспектива	13	–	27	11
Універсальна	27	1	–	–
УБ	16	7	6	–
УФБ	3	–	14	–
ІННЕКС	3	–	–	–
СЄФБ	1	–	2	–

ринку здійснювали перерозподіл вартості на свою користь. Як результат, добросовісні інвестори втрачали активи. Таким чином, інформаційна неефективність ринку є індикатором того, що права власності інвесторів є повністю незахищеними. З вищевикладеного випливає, що вітчизняний ринок капіталів фактично слід формувати заново. З цією метою необхідним є втручання держави в ринкові процеси, зокрема, мають бути створені умови для забезпечення помірної форми інформаційної ефективності ринку. Непересічна роль у цьому процесі має бути відведена Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Для формування повноцінного ринку капіталів слід нейтралізувати чинники, які фактично призвели до відмови функціонування ринкових механізмів та втрати довіри до нього. Ключовими при цьому є невиконання державою функцій щодо створення ефективної інфраструктури ринку капіталів, нагляду та регулювання діяльності учасників ринку. З метою побудови ринку капіталів з ознаками інформаційної ефективності, на наш погляд, слід вирішити такі пріоритетні завдання:

- *запуск повноцінної діяльності регулятора – Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.* Це є необхідною умовою якісного регулювання ринку та захисту інтересів усіх його учасників. Діяльність регулятора має спиратися на 38 принципів регулювання ринків цінних паперів, що сформовані IOSCO [18]. Для цього слід сформувати адекватне законодавче забезпечення діяльності НКЦПФР, яке б, серед іншого, дозволило б Україні підписати Багатосторонній меморандум про взаєморозуміння щодо консультування та співробітництва і обміну інформацією (IOSCO-MMoU);
- *реформування законодавства про акціонерні товариства та обіг цінних паперів у напрямку адаптації його до вимог Євродиректив.* Основні положення, які потребують реформування,

пов'язані із захистом прав інвесторів та емітентів цінних паперів, забезпечення транспарентної їх діяльності. Йдеться, зокрема, про урегулювання механізму використання переважних прав, установлення курсу емісії цінних паперів, питання збільшення та зменшення статутного капіталу, оцінки вартості активів та цілу низку інших;

- *очищення інфраструктури фондового ринку від недобросовісних оферентів послуг.* Фондові біржі, торговці цінними паперами, реєстратори, зберігачі, компанії з управління активами та інші інституції мають за мінімального ризику та витрат здійснювати якісну та прозору операційну підтримку функціонування фондового ринку.

У питаннях регулювання ринку капіталів не має бути місця для формалістики – мають діяти принципи. Результатом формального підходу до регулювання ринку цінних паперів в Україні став формальний фондовий ринок з формальним рівнем капіталізації [3].

ВИСНОВКИ

Науково-практичні дебати навколо питання формування та регулювання ринку капіталів в Україні не припиняються з моменту його формального започаткування. З огляду на періодичні кризи на світових ринках капіталів, питання вдосконалення регулювання фінансових відносин на відповідних ринках не втрачає своєї актуальності також і на глобальному рівні. Щоправда, масштаби зловживань та маніпуляцій на вітчизняному і розвинених ринках капіталів є незіставними. В Україні має місце класичний випадок відмови функціонування ринку (*Market Failure*) капіталів. Логічним теоретичним поясненням цього є повна інформаційна неефективність ринку та фактичне невиконання державою комплексу функцій, пов'язаних із запровадженням справедливих правил гри на ринку капіталів. Йдеться як про фактично недієздатну інфраструктуру ринку та декларативне законодавче забезпечення діяльності його учасників, так і про неефективну роботу регулятора ринку. Як наслідок, на ринку відсутні серйозні інвестори та емітенти, а сам ринок є формальним утворенням, яке не виконує функції, притаманні ринку капіталів (трансформації, алокації капіталу, інформаційно-комунікаційна, управління поведінкою). Формування цивілізованих правил гри на вітчизняному ринку капіталів має здійснюватися крізь призму забезпечення інформаційної ефективності ринку. Інформаційна ефективність визначає об'єктивність ціноутворення на активи, волатильність ринку, рівень захисту прав власності учасників ринку та ступінь виконання функції алокації фінансових ресурсів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Зимовець В. В., Терещенко О. О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. *Фінанси України*. 2015. № 9. С. 78–95.

2. Bator F. The Anatomy of Market Failure. *Quarterly Journal of Economics*. August 1958. Bd. 72, No. 3, 1958. P. 351–379.

3. Хромаєв Т. Як створити в Україні ефективний ринок капіталу. URL: http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k_finansiv_pidpryjemstv/market

4. Мозговий О. М., Стукало Н. В. Інтегративно-індексний метод оцінювання рівня фінансової глобалізації країн світу. *Міжнародна економічна політика*. 2009. № 8. С. 5–26.

5. Науменкова С. В., Міщенко В. І. Сучасні проблеми капіталізації банківської системи України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2013. № 2(15). С. 3–11.

6. Терещенко Г. М. Напрями удосконалення системи державного регулювання ринку фінансових послуг. *Наукові праці НДФІ*. 2010. № 4 (53). С. 109–114.

7. Cornell B., Roll R. Stratigies for Pairwise Competitions in Markets and Organizations. *Bell Journal of Economics*. 1981. Vol. 12, Issue 1. P. 201–213.

8. Grossman S. J., Stiglitz J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets. *American Economic Review*. 1980. Vol. 70, Issue 3. P. 393–408.

9. Beck Th., Kaserer Ch., Rapp M-S. Beteiligungs- und Kapitalmarktfinanzierung im deutschen Finanzsystem: Zustand und Entwicklungsperspektiven // Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. 2015. 216 s.

10. Fama E. F. Efficient Capital Markets II. Journal of Finance. 1991. Vol. 46, No. 5. P. 1575–1617.

11. Fama E. F. Efficient Capital Markets: A Review of the Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*. 1970, Vol. 25, No. 2. P. 383–417.

12. Rubinstein M. Securities Market Efficiency in an Arrow-Debreu Economy. American Economic Review. – December 1975. Vol. 63. P. 812–824.

13. Latham M. Defining Capital Market Efficiency. Finance Working Paper/Institute for Business and Economic Research, University of California.1985. No. 150. P. 3–15.

14. Ван Хорн Дж., Вахович Дж. Основы финансового менеджмента/пер. с. англ. 12-е изд. М.: ООО Вильямс, 2006. 1232 с.

15. Blankart Ch. Öffentliche Finanzen in der Demokratie: Eine Einführung in die Finanzwissenschaft. 8. Ausgabe. München, 2011. 735 S.

16. Grossman S. J., Stiglitz J. Information and Competitive Price System. *American Economic Review*. May 1976. P. 246–253.

17. Хвостенко В., Бабич М. Теоретичні засади інформаційної ефективності як базовий інструмент ціноутворення на фондовому ринку. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 12 (2). С. 159–162.

18. Objectives and Principles of Securities Regulation – IOSCO. URL: https://www.iosco.org/

REFERENCES

Bator, F. "The Anatomy of Market Failure". *Quarterly Journal of Economics*. Bd. 72, Nr. 3 (1958): 351-379.

Beck, Th., Kaserer, Ch., and Rapp, M.-S. "Beteiligungs- und Kapitalmarktfinanzierung im deutschen Finanzsystem: Zustand und Entwicklungsperspektiven". In *Studie im Auftrag des Bundesministeriums fur Wirtschaft und Energie*, 2015.

Blankart, Ch. *Offentliche Finanzen in der Demokratie: Eine Einfuhrung in die Finanzwissenschaft*. Munchen: 8 Ausgabe, 2011.

Cornell, B., and Roll, R. "Stratigies for Pairwise Competitions in Markets and Organizations". *Bell Journal of Economics*. Vol. 12 (1981): 201-213.

Fama, E. F. "Efficient Capital Markets II". *Journal of Finance*, Vol. 46, no. 5 (1991): 1575-1617.

Fama, E. F. "Efficient Capital Markets: A Review of the Theory and Empirical Work". *The Journal of Finance*. Vol. 25, no. 2 (1970): 383-417.

Grossman, S. J., and Stiglitz, J. "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets". *American Economic Review*. Vol. 70 (1980): 393-408.

Grossman, S. J., and Stiglitz, J. "Information and Competitive Price System". *American Economic Review*, May (1976): 246-253.

Khromaiev, T. "Yak stvoryty v Ukraini efektyvnyi rynok kapitalu" [How to create in Ukraine an effective capital market]. http://fef.kneu.edu.ua/ua/depts7/k_finansiv_pidpryjemstv/market

Khvostenko, V., and Babych, M. "Teoretychni zasady informatsiinoi efektyvnosti yak bazovyi instrument tsinoutvorennia na fondovomu rynku" [The theoretical foundations of information efficiency as a basic tool of pricing in the stock market]. *Ekonomichnyi analiz*. Vol. 12 (2) (2013): 159-162.

Latham, M. "Defining Capital Market Efficiency". *Finance Working Paper*, no. 150 (1985): 3-15.

Mozhovyi, O. M., and Stukalo, N. V. "Intehratyvno-indeksnyi metod otsiniuvannia rivnia finansovoi hlobalizatsii krain svitu" [Integrative-index method of assessment of the level of financial globalization countries]. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, no. 8 (2009): 5-26.

Naumenkova, S. V., and Mishchenko, V. I. "Suchasni problemy kapitalizatsii bankivskoi systemy Ukrainy" [Modern problems of capitalization of the banking system of Ukraine]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 2(15) (2013): 3-11.

"Objectives and Principles of Securities Regulation - IOSCO" https://www.iosco.org/

Rubinstein, M. "Securities Market Efficiency in an Arrow-Debreu Economy". *American Economic Review*. Vol. 63, December (1975): 812-824.

Tereshchenko, H. M. "Napriamy udoskonalennia systemy derzhavnoho rehuliuvannia rynku finansovykh posluh" [Directions of perfection of system of state regulation of financial services market]. *Naukovi pratsi NDFI*, no. 4(53) (2010): 109-114.

Van, Khorn Dzh., and Vakhovich, Dzh. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow: Viliams, 2006.

Zymovets, V. V., and Tereshchenko, O. O. "Korporatyvni finansy yak dominanta finansovoi nauky" [Corporate Finance as a dominant financial science]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2015): 78-95.

УДК 336.77

ІНОЗЕМНІ БАНКИ НА РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЇХ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

© 2016 ЛАПКО О. О., ДЕМЧЕНКО А. М.

УДК 336.77

Лапко О. О., Демченко А. М. Іноземні банки на ринку банківських послуг України та проблеми їх державного регулювання

Розглянуто вплив іноземних банків на функціонування банківського ринку України. З урахуванням приходу іноземного капіталу на банківський ринок Національним банком України було змінено класифікацію банків. Від єдиного критерію – величини активів – перейшли до трьох критеріїв: банки з державною часткою в капіталі, банки іноземних банківських груп і дві групи банків класифіковані за величиною активів. Проаналізовано присутність іноземних банків на ринку України і показано, що, незважаючи на істотний приплив іноземного інвестиційного капіталу, очікування щодо позитивного впливу на зниження вартості кредитування в країні не виправдалися. З одного боку, наявні певні позитивні зміни, що частково посилило конкуренцію на ринку банківських послуг. З іншого боку, посилився іноземний контроль за вітчизняною банківською системою, зросла конкуренція між вітчизняним та іноземним капіталом, посилилася ймовірність спекулятивних операцій, зменшилися обсяги кредитування малого і середнього бізнесу. Тому в основу державного регулювання процесів інтеграції національного та іноземного банківського капіталу має бути покладений захист вітчизняного банківського капіталу на державному рівні, що обумовлює більш жорсткі вимоги при ліцензуванні сумнівних іноземних банків.

Ключові слова: *банківський ринок, класифікація банків, іноземний капітал, іноземні банки, державне регулювання.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *7.*

Лапко Олена Олександрівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів та кредиту, Міжнародний університет фінансів (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)*
E-mail: *lapkoelena2711@gmail.com*

Демченко Андрій Миколайович *– аспірант кафедри фінансів та кредиту, Університет банківської справи (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)*
E-mail: *demchenko.ubs.nbu@gov.ua*

УДК 336.77

Лапко Е. А., Демченко А. Н. Иностранные банки на рынке банковских услуг Украины и проблемы их государственного регулирования

Рассматривается влияние иностранных банков на функционирование банковского рынка Украины. С учетом прихода иностранного капитала на банковский рынок Национальным банком Украины была изменена классификация банков. От единого критерия – по величине активов – перешли к трем: банки с государственной долей в капитале, банки иностранных банковских групп, и две группы банков классифицированы по величине активов. Проанализировано присутствие иностранных банков на рынке Украины и показано, что, невзирая на существенный приток иностранного инвестиционного капитала, ожидания относительно положительного влияния на снижение стоимости кредитования в стране не оправдались. С одной стороны, произошли определенные положительные изменения, что частично усилило конкуренцию на рынке банковских услуг. С другой стороны, усилился иностранный контроль за отечественной банковской системой, возросла конкуренция между отечественным и иностранным капиталом, усилилась вероятность спекулятивных операций, уменьшились объемы кредитования малого и среднего бизнеса. Поэтому в основу государственного регулирования процессов интеграции национального и иностранного банковского капитала должна быть положены защита отечественного банковского капитала на государственном уровне, что обусловливает более жесткие требования при лицензировании сомнительных иностранных банков.

Ключевые слова: *банковский рынок, классификация банков, иностранный капитал, иностранные банки, государственное регулирование.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *7.*

Лапко Елена Александровна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита, Международный университет финансов (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)*
E-mail: *lapkoelena2711@gmail.com*

Демченко Андрей Николаевич *– аспирант кафедры финансов и кредита, Университет банковского дела (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)*
E-mail: *demchenko.ubs.nbu@gov.ua*

UDC 336.77

Lapko O. O., Demchenko A. M. The Foreign Banks in the Market of Banking Services of Ukraine and Problems of the State Regulation

The influence of foreign banks on functioning of the banking market of Ukraine has been considered. In view of entrance of the foreign capital to the banking market, the National Bank of Ukraine has changed the classification of banks. The single criterion – by the asset value – was changed to the following three: banks with the State share in the capital, banks of the foreign banking groups, and two groups of banks were classified by the asset value. Presence of foreign banks in the Ukrainian market has been analyzed and it has been displayed that, despite significant inflows of foreign investment capital, expectations about the positive impact on reducing the cost of crediting in the country did not materialize. On the one hand, there have been certain positive developments, which partly heightened competition in the market of banking services. On the other hand, the foreign control over the national banking system has enhanced, competition between the national and the foreign capital has increased, likelihood of speculative operations has grown, volumes of crediting small and medium-sized businesses have decreased. Therefore, the State regulation of processes of integration of the national and the foreign bank capital should be based on protection of the national bank capital at the State level, which provides more stringent requirements when licensing the doubtful foreign banks.

Keywords: *banking market, classification of banks, foreign capital, foreign banks, the State regulation.*
Tbl.: *2.* ***Bibl.:*** *7.*

Lapko Olena O. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Finance and Credit, International University of Finance (37 Peremohy Ave., Kyiv, 03056, Ukraine)*
E-mail: *lapkoelena2711@gmail.com*

Demchenko Andrii M. *– Postgraduate Student of the Department of Finance and Credit, University of Banking (1 Andriivska Str., Kyiv, 04070, Ukraine)*
E-mail: *demchenko.ubs.nbu@gov.ua*

Участь іноземного капіталу відіграє важливу роль у розвитку банківської системи та економіки будь-якої країни, оскільки він є важливим джерелом фінансування економіки. Періоди інтенсивного припливу іноземного банківського капіталу характерні для багатьох країн з ринковою економікою. Особливо інтенсивно вони протікають в умовах глобалізації, коли рух банківського капіталу відбувається практично без наявних обмежень.

Для України цей період розпочався з набуття незалежності, однак після прийняття Закону України «Про банки і банківську діяльність» у 2000 р. [1] процеси припливу іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок суттєво пожвавились. Відповідно до [1] банком із іноземним капіталом вважається банк, в якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10%. Законом було передбачено також можливість відкриття представництв банку та дочірніх компаній іноземних банків. На відміну від банку з іноземним капіталом іноземний банк – це банківська установа, що контролюється іноземними власниками (або інвесторами), діє в їхніх інтересах, здійснює стратегічне керівництво розвитком дочірньої структури або філії з країни, де знаходиться головний офіс материнської компанії. Цим ознакам в Україні відповідають банки зі 100% іноземним капіталом.

Перші іноземні банки, що прийшли на банківський ринок України, були переважно маловідомі, і досить часто головні офіси цих банківських установ були зареєстровані в офшорних зонах. Втім, одним із іноземних банків, що першим розпочав свою діяльність з придбання акціонерного поштово-пенсійного банку «Аваль», був Райффайзен Банк Аваль, який є дочірнім банком міжнародної банківської групи Reiffeisen Bank International AG. Він прийшов на банківський ринок України відразу після здобуття нею незалежності, відкривши близько 50 відділень майже в усіх обласних центрах України. Це характеризувало його як банк, який має намір працювати в Україні в усіх сферах банківської діяльності, включаючи роздрібний бізнес (ритейл).

Для більшості великих іноземних банків бізнес в Україні був не цікавий, оскільки дозволялося відкривати лише представництва та дочірні компанії, які залежали виключно від законодавства України. В умовах реформування економіки змінювалося також законодавство, що не дуже влаштовувало іноземні банки, які хотіли стабільності в законодавчій сфері. Тому вони очікували на дозвіл відкривати філії.

Представництва є найбільш обмеженою формою присутності іноземного банку в зарубіжній країні, оскільки головним його завданням є збирання інформації та підготовка аналітичних оглядів для клієнтів про ринок, загальні економічні тенденції у країні перебування, стан бізнесу тощо. Їм не дозволяється здійснювати ключові банківські операції – прийом депозитів та надання кредитів. В економіках, які реформуються чи перебувають на стадії становлення ринкових відносин, відкриття представництва є першим кроком при входженні на ринок.

Дочірні компанії іноземних банків є юридичними особами, відокремленими від головного банку. Вони створюються за законами країни перебування та підлягають державному нагляду і регулюванню за законами цієї країни. Хоча більша частина їхньої власності належить іноземному материнському банку, дочірні компанії виокремлюються зі своїм власним капіталом. Вони мають окремі від материнської компанії банківські рахунки, є фінансово незалежними та можуть брати позики лише під свій власний капітал, що обмежує їхню кредитну діяльність. Як правило, дочірні компанії іноземних банків створюються з метою корпоративного банківського обслуговування та ритейлу, пов'язаного з обслуговуванням фізичних осіб.

Філії є підрозділами головного банку та діють як юридичні або функціональні відгалуження іноземного головного офісу. Вони не мають статусу окремої юридичної особи та окремого балансу (за деяким виключенням). Функція нагляду за діяльністю філій іноземних банків належить в першу чергу регулятору в країні походження, а не державним органам приймаючої країни. Оскільки філії є підрозділами головного банку, то на них поширюється дія законів та регулюючих положень країни місцезнаходження головного офісу. Як підрозділам головного банку, їм дозволяється здійснювати кредитні операції на основі капіталу головного банку, а не лише на основі регулятивного капіталу в країні розташування (як у випадку дочірніх компаній). Однак на це потрібний дозвіл від регулюючого органу країни розташування. В Україні регулюючим органом є Національний банк України [2]. Філії можуть залучати клієнтів завдяки репутації головного банку та мають прямий доступ до його менеджерської та технічної підтримки. Втім, переваги філії порівняно з дочірньою компанією значно залежать від наглядових вимог у країні її розташування та зменшуються при зростанні обмежень, які накладаються на діяльність філій у країні перебування. За сучасних умов відкриття філій є найбільш вигідною формою діяльності для іноземних банківських установ.

У 2006 р. до Закону України «Про банки і банківську діяльність» було внесено зміни і доповнення. Зокрема, було зафіксовано, що з дня вступу України до СОТ іноземні банки можуть відкривати на території України також філії. Створення філій було дозволено лише банкам з високими стандартами банківського нагляду, при цьому були встановлені вимоги щодо мінімальної величини капіталу таких банків. Підставою для здійснення філією іноземного банку банківської діяльності в Україні є її акредитація, яка передбачає внесення НБУ відповідного запису до Державного реєстру банків та видачу банківської ліцензії.

Банківський бізнес в Україні весь цей час був високодохідним [3], що і спричинило стрімке входження на вітчизняний ринок відомих іноземних банків. Зацікавленість іноземного капіталу українською економікою була викликана не лише високим рівнем маржі між процентними ставками на ринку банківських послуг України та світу, але також бажанням освоювати нові фінансові ринки. Ці процеси були характерними для багатьох

країн Східної та Центральної Європи, уряди яких створювали відповідні умови для залучення іноземного капіталу в економіку своїх країн шляхом підвищення рівня її лібералізації. А для бізнесу та населення України статус «іноземний банк» завжди був ознакою стабільності та інноваційності, тому поява іноземних банків на вітчизняному фінансовому ринку була довгоочікуваною.

У результаті кількість банків з іноземним капіталом в Україні лише протягом 2006–2008 рр. зросла від 23 до 47, у т. ч. із 100% іноземним капіталом – від 9 до 17. Протягом наступних років тривали процеси консолідації банківських установ, і кількість іноземних банків на ринку банківських послуг до 2014 р. продовжувала зростати.

У зв'язку зі значним припливом іноземного капіталу на вітчизняний банківський ринок Національний банк України, за поданням Комітету НБУ з питань нагляду та регулювання діяльності банків, 31 грудня 2015 р. змінив критерії розподілу банків по групах. Раніше банки класифікували за розміром активів, і до першої групи найбільших за активами банків належали 16 банків: ПриватБанк, Ощадбанк, Укрексімбанк, Дельта Банк, Промінвестбанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Сбербанк Росії, Альфа-банк, Надра Банк, ПУМБ, ВТБ Банк, «Фінанси і Кредит», УкрСиббанк, Укргазбанк, ОТП Банк [4].

За новими критеріями, з 2016 р. регулятор виділив такі групи [5]:

- банки з державною часткою (у яких держава володіє часткою понад 75%), до якої увійшли Ощадбанк, Укрексімбанк, Укргазбанк, Родовід Банк, Розрахунковий Центр, Держзембанк, УБРР;
- банки іноземних банківських груп (власниками контрольних пакетів акцій у яких є іноземні банківські установи), до якої з початку року увійшли 19 фінустанов: Промінвестбанк, Райффайзен Банк Аваль, Сбербанк Росії, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, ВТБ, КредіАгріколь, ОТП банк, Сітібанк, ІНГ Банк Україна, Кредобанк, Правекс-Банк, ВіЕс Банк, БМ БАНК, Піреус банк МКБ, Марфін Банк, Кредит Європа, Дойче Банк ДБУ, СЕБ Корпоративний;
- група I (банки, частка активів яких більша за 0,5% активів банківської системи), до якої увійшли 13 фінустанов: ПриватБанк, Альфа-Банк, ПУМБ, банк «Південний», Хрещатик, Мегабанк, Кредит Дніпро, ПроКредит, Фідобанк, Універсал Банк, Платинум Банк, Схід, Діамант;
- група II (банки, частка активів яких менша за 0,5% активів банківської системи), куди увійшли решта 78 банківських установ.

З 01.07.2016 р. Національний банк України перевів до групи банків іноземних банківських груп Альфа-банк, Универсал Банк і ПроКредит банк – з першої групи банків, та «Неос банк», «Ідея Банк» і Банк «Форвард» – з другої, керуючись тим, що контрольні пакети акцій цих фінансових установ належать іноземним банкам чи іноземним фінансово-банківським групам, у власності яких є контрольний пакет акцій хоча б ще однієї банківської установи. Раніше віднесення банків до цієї групи відбувалося за ознакою джерел походження капіталу та наявної структури системи корпоративного управління. Таким чином, сьогодні серед банків іноземних банківських груп присутні 25 фінансових установ.

Динаміка кількості банків з іноземним капіталом на банківському ринку України у 2009–2016 рр. представлена в *табл. 1*.

Незважаючи на очікування фінансових аналітиків, що прихід іноземного капіталу суттєво впливатиме на зниження конкурентоспроможності вітчизняних банківських установ, такі надії не знайшли реального підтвердження. Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків не зростала і становила 32–41%. Так, станом на 01.01.2014 р. вона склала 34%, станом на 01.01.2015 р. – 32,5%. І лише на 01.10.2016 р., у зв'язку з ліквідацією ряду проблемних банків з вітчизняним капіталом, вона становила 56%. При цьому значну питому вагу серед іноземного капіталу становив російський капітал: протягом 2014 р. завершилась угода з придбання «Банку Кіпру» російським «Альфа банком»; відбувся продаж ПАТ «Банк перший» групі іноземних інвесторів; ПАТ «Міський комерційний банк» (бренд City Commerce Bank) змінив власників – 100% акцій керуючої компанії GFM Group, яка володіє банком, пе-

Таблиця 1

Динаміка кількості банків з іноземним капіталом, що діяли в Україні

Показник	Рік								
	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.10.2016
Кількість банків, які мають ліцензію на банківські операції, од.	1184	1182	1176	1176	1176	1180	1163	1117	1100
з них з іноземним капіталом, од.	553	551	555	553	553	449	551	441	440
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом, од.	117	118	220	222	222	119	119	119	225
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків, %	336,7	335,8	440,6	441,9	339,5	334,0	332,5	443,3	556,0

рейшли у власність нових інвесторів; протягом 2014 р. завершився процес злиття дочірніх структур Unicredit Group – ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Унікредитбанк» [6].

Іноземні банківські групи традиційно користуються високою популярністю серед клієнтів, тому Forbes відрейтингував фінансовий стан материнських банківських груп, які мають філії та дочірні банки на ринку України. Рейтинг іноземних банків в Україні від Forbes очолили глобальні фінансові холдинги, до складу яких входять шведський «СЕБ Корпоративний Банк» (SEB Group), німецький «Дойче Банк ДБУ» (Deutsche Bank), французькі «КредіАгріколь Банк» (Credit Agricole Group) та «Укрсиббанк» (BNP Paribas), а також американський «Сітібанк» (Citi Group). Провідні місця в рейтинговій таблиці транснаціональним банкам забезпечило оптимальне поєднання низького ризику країн походження капіталу, стійкої динаміки курсу акцій материнських груп з високою рентабельністю, ліквідністю та якістю активів.

Великим іноземним банкам (Citi Group, ING Bank, Deutsche Bank, SEB тощо) не цікавий вітчизняний ритейл і, як наслідок, у них відсутня розгалужена мережа відділень по містах України. Вони зосереджені на більш якісних кредитних портфелях – на інвестиційному та корпоративному банкінгу. «Дойче Банк» і «Сітібанк» із самого початку діяльності в Україні позиціонували себе як спеціалізовані банки для юридичних осіб. З п'ятірки лідерів рейтингу в ритейлі працюють лише два французькі банки, з яких «КредіАгріколь Банк» спеціалізується на роботі з аграрним бізнесом і на роздрібному секторі банківництва.

Водночас, існує ряд європейських і російських фінансових холдингів, які залишаються активними конкурентами для вітчизняних банків у роздрібному сегменті ринку. До них належать дочірні компанії іноземних банківських груп Unicredit, Raiffeisen International, Сбербанк, PKO Bank Polski.

В умовах політичного протистояння та воєнних дій з Росією банки з російським державним капіталом зазнали тиску з боку суспільної думки, що позначилося на значному відтоку вкладів. Деякі російські банки були змушені залишити вітчизняний банківський ринок, у той час як їм на заміну прийшли європейські невеликі банки, котрі ще два роки тому страждали від цінової конкуренції з боку російських банків. Таким чином, банки іноземних банківських груп в Україні представляють такі банківські групи (*табл. 2*), про перспективні плани яких щодо вітчизняного банківського ринку свідчить кількість відділень, відкритих у великих містах України.

Таблиця 2

Банки іноземних банківських груп в Україні

№ з/п	Назва банку	Іноземна банківська група	Кількість відділень
1	СЕБ Корпоративний банк	SEB Group, Швеція	–
2	Дойче банк Україна	Deutsche Bank, Німеччина	–
3	КредіАгріколь Банк	Credit Agricole Group, Франція	164
4	Укрсиббанк	BNP Paribas, Франція	407
5	Сітібанк	Citigroup, США	–
6	Райффайзен Банк Аваль	Reiffeisen International Group, Австрія	551
7	ІНГ Банк Україна	ING Group, Голандія	–
8	Укрсоцбанк	Unicredit Group, Італія	261
9	КредоБанк	PKO Bank, Польща	109
10	Промінвестбанк	Внешэкономбанк, Росія	57
11	ВТБ банк	Внешторгбанк, Росія	54
12	Правекс-Банк	Intesa Sanpaolo, Італія	99
13	Марфін Банк	Kiprus Popular Bank (60%), Public Co Ltd (40%), Кіпр	40
14	BIEC Bank	Росія	38
15	ПроКредит Банк	Німеччина	24
16	Ідея Банк	Getin Holding SA, Польща	82
17	Сбербанк Росії	Росія	149
18	Універсал Банк	Eurobank EFG, Греция	40
19	Піреус банк МКБ	Pireus Bank, Греція	16
20	ІНГ Україна	ING – Group, Голандія	–
21	ОТП Банк	Угорщина	83
22	БМ-Банк	Росія	17
23	Банк Форвард	Росія	20
24	Кредит Європа Банк	Fiba Group, Турція	–
25	Альфа Банк	ABH Holdings, Люксембург, РФ	н/д

За прибутковістю домінуючі позиції займають КредіАгріколь, ВТБ Банк та Сбербанк Росії. Найбільш збитковими є ОТП Банк, Укрсиббанк, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк. За розмірами активів банки розподіляються так: Промінвестбанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, Сбербанк Росії – 46–53 млрд грн, ВТБ Банк, Укрсиббанк, ОТП Банк та КредіАгріколь – від 20 до 45 млрд грн. За розміром зобов'язань лідирують Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укрсиббанк та КредіАгріколь. Найбільш активними іноземними банками є КредіАгріколь, Райффайзен Банк Аваль та Сбербанк Росії.

Наслідки допуску іноземних інвестицій в українську банківську систему і в економіку загалом неоднозначні та несуть в собі як позитивні моменти, так і певні ризики, які призводять до зміни структури банківської системи. З одного боку, на ринку збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі прискорило залучення іноземних інвестицій в економіку, привнесло нові банківські технології, частково посилило конкуренцію банківських послуг. Позитивні напрями впливу проявляються через створення якісно нового фінансово-економічного середовища; запровадження банківських інновацій, спрямованих на підвищення якості обслуговування клієнтів; розширення спектра банківських послуг; покращення менеджменту в банках; зростання сукупного рівня капіталізації банківської системи; впровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи; зниження собівартості банківських продуктів за рахунок ефекту економії на масштабах; впровадження високих стандартів управління персоналом, розкриття інформації; контроль за ризиками.

Негативні прояви присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі – це захоплення банківського ринку України та зростання іноземного контролю; посилення нерівноправної конкуренції між банками з національним та іноземним капіталом; підвищення ймовірності відпливу українського капіталу до зарубіжних країн; чутливість вітчизняних банків до коливань на світових фінансових ринках; прихід на вітчизняний ринок іноземних банків, які не мають високих міжнародних рейтингів, надійності, достатнього обсягу капіталу; ускладнення механізмів банківського нагляду; ймовірність збільшення спекулятивних операцій; зменшення обсягів кредитування малого та середнього бізнесу, оскільки транснаціональні банки надають перевагу обслуговуванню корпоративних клієнтів. Так і не відбулось очікуваного зниження ставок на банківські ресурси, а види операційної діяльності іноземних банків фактично не відрізняються від діяльності українських банків. Вони не кредитують державні підприємства, житлово-комунальне господарство, не займаються операціями з цінними паперами.

Причинами погіршення ефективності діяльності банківської системи є те, що основною метою іноземних банків виступає не підвищення добробуту населення країни-реципієнта, а максимізація прибутку власників та акціонерів.

Вони вирішують, насамперед, власні проблеми, які істотно відрізняються від системних загальноекономічних завдань, що стоять перед економікою і сформовані відповідно до національної економічної політики. Реально ж експансія іноземних банків призводить до ускладнення банківського нагляду, втрати суверенітету в проведенні грошово-кредитної політики, зростання чутливості вітчизняних банків до коливань на світових фінансових ринках, посилення іноземного контролю, підвищення ймовірності відпливу українського капіталу до зарубіжних країн. Тому слід більш жорстко контролювати доступ іноземного капіталу в банківський сектор України, що передбачає передусім сукупність заходів підтримки конкурентоспроможності банків з національним капіталом і використання зарубіжного досвіду для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи.

Слід обмежити доступ банків з низьким рейтингом, а також увести обмеження на обсяг інвестицій іноземних банківських груп. Відомо, що існують пропозиції вітчизняних фінансових аналітиків щодо обмеження іноземного капіталу в банківській системі до 50% (за показником частки іноземного капіталу в сукупних банківських активах), що дозволить України залишитися в групі незалежних країн (за класифікацією експертів МВФ).

Основним принципом регулювання процесів інтеграції національного та іноземного банківського капіталів має бути захист вітчизняного банківського капіталу на державному рівні [7]. Це обумовлює такі особливості режиму допуску та діяльності на ньому іноземних банків:

- більш жорсткі вимоги при ліцензуванні з метою захисту вітчизняних банків, які не конкурентоспроможні з транснаціональними банківськими групами;
- обмежений характер банківських операцій, що обумовлено як формами присутності іноземних банків на банківському ринку України, так і небажанням більшості іноземних банків кредитувати фізичних осіб, житлово-комунальний сектор тощо;
- високий ступінь кредитних і валютних ризиків;
- незначна участь іноземних банків у вітчизняних банківських інститутах.

Ці особливості не дозволяють повною мірою використовувати переваги від залучення іноземного капіталу на фінансовий ринок України, а саме – забезпечення доступу до додаткових джерел фінансування, можливості міжнародного обміну новими банківськими технологіями, вдосконалення менеджменту вітчизняних банків та їхній вихід на зарубіжні фінансові ринки.

На нашу думку, слід доповнити перелік критеріїв допуску іноземних банків на внутрішній ринок вимогою спрямовувати частину ресурсів на розвиток банківської інфраструктури та технологій, підвищення ефективності систем внутрішнього контролю, а також удосконалення систем державного регулювання країни, до якої вони належать. Слід також встановити стимулюючі нормативи для забезпечення якомога більшої повноти банківських операцій, передбачивши режими діяльності з повним переліком банківських операцій (з передбаче-

ними стимулюючими заходами державного регулювання) та обмеженим переліком банківських операцій, які не стимулюються.

Додатковими заходами контролю за виконанням іноземними банками встановлених нормативів слід вважати посилення ролі аудиторських компаній та спеціалізованих комітетів (комісій) у банківській сфері, які слід залучати до банківського нагляду, як це передбачено системами державного регулювання в багатьох країнах.

Запропоновані заходи щодо регулювання іноземного банківництва дозволять більш повно використовувати потенціал іноземних банків для зміцнення банківської системи України, що сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності та, як наслідок, дозволить покращити обслуговування споживачів банківських послуг. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

2. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14

3. Основні показники діяльності банків України. URL: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

4. НБУ розподілив банки за групами на 2015 рік. URL : http://ukr.lb.ua/economics/2015/01/06/291440_nbu_rozpodiliv_banki_grupami.html

5. НБУ изменил критерии группирования банков. URL: https://delo.ua/finance/nbu-izmenil-kriterii-gruppirovanija-bankov-310002/

6. Корнилюк Р. В. Рейтинг материнських іноземних банків – 2016 р. URL: http://forbes.ua/ua/business/1392899-rejting-materinskih-inozemnih-bankiv-2016

7. Дзюблюк О., Владимир О. Іноземний капітал у банківській системі України: вплив на розвиток валютного ринку та діяльність банків. *Вісник Національного банку України*. 2014. № 5. С. 26–33.

REFERENCES

Dziubliuk, O., and Vladymyr, O. "Inozemnyi kapital u bankivskii systemi Ukrainy: vplyv na rozvytok valiutnoho rynku ta diialnist bankiv" [Foreign capital in the banking system of Ukraine: influence on the development of the currency market and banking]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 5 (2014): 26-33.

Kornyliuk, R.V. "Reitynh materynskykh inozemnykh bankiv – 2016 r." [The rating of the parent foreign banks – 2016]. http://forbes.ua/ua/business/1392899-rejting-materinskih-inozemnih-bankiv-2016

[Legal Act of Ukraine] (1999). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14

[Legal Act of Ukraine] (2000). http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14

"NBU izmenil kriterii gruppirovaniya bankov" [NBU changed the grouping criteria of banks]. https://delo.ua/finance/nbu-izmenil-kriterii-gruppirovanija-bankov-310002/

"NBU rozpodilyv banky za hrupamy na 2015 rik" [NBU banks distributed by groups for 2015]. http://ukr.lb.ua/economics/ 2015/01/06/291440_nbu_rozpodiliv_banki_grupami.html

"Osnovni pokaznyky diialnosti bankiv Ukrainy" [Main indicators of activities of Ukrainian banks]. http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

УДК 336.717.3

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕПОЗИТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКУ НА ОСНОВІ АДАПТИВНОЇ МОДЕЛІ

© 2016 Д'ЯКОНОВА І. І., ШЕЛЮК А. А.

УДК 336.717.3

Д'яконова І. І., Шелюк А. А. Комплексний підхід до формування системи депозитного менеджменту банку на основі адаптивної моделі

Сучасне фінансово-економічне середовище характеризується суттєвим зростанням динамізму процесів на макрорівні, що обумовлює мінливість параметрів окремих підсистем банку. Беручи до уваги поліаспектність депозитної діяльності, варто визнати, на сьогоднішній день існує об'єктивна необхідність концептуалізації основних засад менеджменту депозитної діяльності в контексті врахування негативного впливу широкого спектру зовнішніх факторів та оперативного пристосування до нових умов. За результатами огляду сучасних досліджень у сфері формування ресурсної бази банку визначено, що при організації депозитного менеджменту в банку мають ураховуватися наявні концепції банківського бізнесу. Оскільки депозитна діяльність банку є частиною банківської, то і депозитний менеджмент є частиною банківського менеджменту та займає по відношенню до нього підпорядковану роль – як у частині його цілей та завдань, так і в частині комплексу заходів, що забезпечує їх досягнення.

Ключові слова: *банк, депозит, депозитний менеджмент, адаптивна модель.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Д'яконова Ірина Іванівна *– доктор економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» СумДУ (вул. Петропавлівська, 57, Суми, 40030, Україна)*
E-mail: *i.diakonova@uabs.sumdu.edu.ua*

Шелюк Асіят Ашурбєківна *– кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)*
E-mail: *a.ashurbiekova@uabs.sumdu.edu.ua*

УДК 336.717.3

Дьяконова И. И., Шелюк А. А. Комплексный подход к формированию системы депозитного менеджмента банка на основе адаптивной модели

Современная финансово-экономическая среда характеризуется существенным ростом динамизма процессов на макроуровне, что обусловливает изменчивость параметров отдельных подсистем банка. Принимая во внимание полиаспектность депозитной деятельности, следует признать, что на сегодняшний день существует объективная необходимость концептуализации основных принципов менеджмента депозитной деятельности в контексте учета негативного влияния широкого спектра внешних факторов и оперативного приспособления к новым условиям. По результатам обзора современных исследований в области формирования ресурсной базы банка определено, что при организации депозитного менеджмента в банке должны учитываться имеющиеся концепции банковского бизнеса. Поскольку депозитная деятельность банка является частью банковской, то и депозитный менеджмент является частью банковского менеджмента и занимает по отношению к нему подчиненную роль – как в части его целей и задач, так и в части комплекса мероприятий, которые обеспечивают их достижение.

Ключевые слова: *банк, депозит, депозитный менеджмент, адаптивная модель.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *8.*

Дьяконова Ирина Ивановна *– доктор экономических наук, профессор, директор Учебно-научного института бизнес-технологий «УАБД» СумГУ (ул. Петропавловская, 57, Сумы, 40030, Украина)*
E-mail: *i.diakonova@uabs.sumdu.edu.ua*

Шелюк Асият Ашурбековна *– кандидат экономических наук, ассистент кафедры международной экономики, Сумской государственный университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)*
E-mail: *a.ashurbiekova@uabs.sumdu.edu.ua*

UDC 336.717.3

Diakonova I. I., Sheliuk A. A. The Comprehensive Approach to Formation of System for Deposit Management at Bank on the Basis of the Adaptive Model

Today's finance-economic environment is characterized by significant growth of dynamism of processes at the macro level that determines variability of parameters of the individual subsystems of bank. Taking into consideration the number of aspects concerning the deposit activity, it should be admitted that currently there is an objective necessity to conceptualize the basic principles of management of the deposit activity in the context of accounting of the negative impact of a wide range of external factors along with the rapid adaptation to new conditions. Considering the results of reviewing the contemporary researches in the field of formation of the resource base of bank, it has been determined that organization of the deposit management in bank should take account of the existing concepts of banking business. Because the deposit activity of bank is a part of the bank activity, the deposit management is a part of the bank management and takes a subordinate role – both in terms of its goals and objectives, and in part of the complex of activities that ensure achieving them.

Keywords: *bank, deposit, deposit management, adaptive model.*
Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Diakonova Iryna I. *– D. Sc. (Economics), Professor, Director of the Scientific-Educational Institute of Business Technologies «UABD» of Sumy State University (57 Petropavlivska Str., Sumy, 40030, Ukraine)*
E-mail: *i.diakonova@uabs.sumdu.edu.ua*

Sheliuk Asiiat A. *– PhD (Economics), Assistant of the Department of International Economics, Sumy State University (2 Rymskoho-Korsakova Str., Sumy, 40007, Ukraine)*
E-mail: *a.ashurbiekova@uabs.sumdu.edu.ua*

На сьогоднішній день у теорії банківського менеджменту сформувалися три основні концепції бізнесу, порівняльну характеристику елементів яких наведено в *табл. 1*.

Головна відмінність між зазначеними концепціями полягає в базових припущеннях стосовно керованості депозитного ринку: дивергентні часткові концепції базуються на протилежних гіпотезах про повну контрольованість ринків, у той час як інтегрована концепція передбачає, що ринки, на яких банк здійснює активні та пасивні операції, є частково контрольованими, а їх динаміці притаманний компонент невизначеності.

Це, своєю чергою, актуалізує необхідність узгодження кредитної та депозитної діяльності банку, тобто

Таблиця 1

Елементи концепцій банківського бізнесу та їх характеристика в контексті депозитного менеджменту банку

Характеристика	Тип концепції		
	Часткові (дивергентні)		Інтегрована
Базова гіпотеза	Низька керованість депозитного ринку	Низька керованість кредитного ринку	Узгодженість кредитної та депозитної діяльності
Сфера оптимізації	Структура портфеля активів	Джерела формування пасивів	Підтримка пропорцій формування пасивів та розміщення активів
Критерій оптимізації	Прибутковість різних груп активів	Витрати на залучення ресурсів та їх ліквідність	Забезпечення балансу між ризиком, дохідністю та ліквідністю при здійсненні активних і пасивних операцій
Урахування взаємодії з іншими підсистемами банку	–	–	+
Урахування депозитних ризиків	–	+/–	+
Об'єкт депозитного менеджменту	Депозитні ресурси є неконтрольованими	Депозитні ресурси	Депозитні ресурси; плановий та фактичний рівень ризику
Урахування факторів депозитної діяльності	Ураховуються лише екзогенні фактори	Ураховуються екзогенні та ендогенні фактори	Ураховуються екзогенні та ендогенні фактори, а також параметри взаємодії підсистем банку

при застосуванні інтегрованої концепції враховується перманентна взаємодія всіх підсистем і механізмів усередині банку, що служить основою для визначення цільових орієнтирів діяльності та планового рівня ризику.

Сфери оптимізації банківської діяльності для часткових концепцій суттєво відрізняються, оскільки в першому випадку управлінські впливи зосереджено на структурі портфеля активів банку, що змінюється відповідно до очікуваного обсягу прибутковості. Фінансовий менеджмент банку за другою дивергентною концепцією зорієнтований на оптимізацію джерел і структури пасивів, але, при цьому, окрім витрат на залучення коштів, значна увага приділяється стабільності їх обсягів у часі. Натомість, інтегрована концепція передбачає підтримку балансу між ризиком, дохідністю та ліквідністю при здійсненні активних і пасивних операцій, забезпечуючи комплексність менеджменту та узгодженість окремих його сфер.

Таким чином, з погляду депозитного менеджменту, найбільш повне об'єктне поле менеджменту формується при застосуванні третього підходу, бо додатково розглядається плановий та фактичний рівні ризику, у той час як в основу першої часткової концепції покладено твердження про неконтрольованість обсягів та структури депозитних ресурсів, тобто їх формування відбувається під впливом лише екзогенних факторів (динаміки економічного середовища); друга дивергентна концепція враховує широкий спектр ендогенних та екзогенних факторів, проте перелік об'єктів менеджменту обмежується виключно депозитними ресурсами.

На основі огляду дивергентних часткових концепцій банківського бізнесу можна констатувати, що організація депозитного менеджменту банку повинна здійснюватися за інтегрованою моделлю, що дозволяє представити банк у вигляді цілісної економічної системи, усі базові функції якої (залучення вкладів, розміщення коштів, розрахункові операції) реалізуються перманентно.

Виходячи з цього, мета депозитного менеджменту банку полягає в оптимізації обсягу залучених депозитних ресурсів та їх узгодженні з ключовими цілями інших підсистем у контексті реалізації загальнобанківської стратегії в цілому за критеріями вартості, строковості та ризику.

Створення авторського підходу до формування системи депозитного менеджменту банку повинно супроводжуватися критичним аналізом як класичної теорії управління організацією, так і безпосередньо наукового доробку менеджменту їх депозитної діяльності.

Так, у працях М. Мескона зазначається, що управління організацією може відбуватися на основі процесного, ситуаційного або системного підходів. *Процесний підхід* передбачає формалізацію управлінських впливів у вигляді процедур та рішень, що ініціюються послідовно. Система менеджменту визначається як сукупність пов'язаних елементів, що постійно взаємодіють при ініціації та реалізації управлінських рішень. *Ситуаційний підхід* зосереджений на аналізі прийнятності тих чи інших методів управління залежно від поточної ситуації, що формується спектром факторів, які виникають як у межах конкретної організації, так і задаються ззовні при зміні динаміки середовища.

З урахуванням цього, зазначені підходи не є взаємовиключними, оскільки сукупність управлінських процесів формує функціональний елемент системи, що служить як опосередковуючий важіль впливу суб'єктів управління на визначене коло об'єктів з метою досягнення їх цільового стану, що визначається попередньо, виходячи з потреб та умов управління.

У сучасній науковій літературі з питань депозитного менеджменту та депозитної діяльності банку відсутній консенсус щодо доцільності застосування того чи іншого підходу. Так, Н. О. Маслова та О. І. Песляк

[1] визначають його як «розробку, організацію процесу створення та впровадження депозитних продуктів з метою залучення ресурсів на роздрібному ринку», віддаючи перевагу процесному підходу. Водночас, мета такої діяльності, на нашу думку, визначена неповно, оскільки відсутнє уточнення щодо цінових і структурних характеристик депозитних ресурсів.

На думку І. М. Вядрової та В. Є. Волохатої [2], управління залученими ресурсами є «системою заходів щодо залучення фінансових ресурсів у достатньому обсязі, певної структури та при мінімальних витратах задля їх ефективного розміщення», тобто під системою мається на увазі сукупність процесів, що значно обмежує її сутнісний зміст, оскільки в цьому контексті системний і процесний підхід ототожнюються. З іншого боку, ми погоджуємося з твердженням про необхідність узгодження обсягів та структури залучених ресурсів з перспективними напрямками їх розміщення, оскільки це сприяє виконанню базової функції фінансового посередництва щодо перерозподілу тимчасово вільних коштів. Л. А. Бондаренко, О. С. Онищук [3] уточнюють, що це збалансування характеристик необхідно здійснювати з урахуванням «не лише поточних, а й прогнозних активних операцій».

Такі науковці, як Н. Е. Аванесова та К. М. Івашкіна [4] зазначають, що система депозитного менеджменту повинна враховувати комплекс факторів зовнішнього середовища та передбачати реалізацію заходів, «спрямованих на збільшення частки банку на ринку депозитів», а М. В. Ісаєва [5] розглядає управління депозитними операціями банку як комплекс заходів, що поєднує в собі «формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази».

На нашу думку, за такого підходу система депозитного менеджменту розглядається відокремлено від інших підсистем банку, оскільки наголошується на необхідності таргетування лише тих кількісних показників, що стосуються сфери залучення депозитних ресурсів, без урахування можливості та умов їх подальшого розміщення в активи. Окрім цього, головним завданням депозитного менеджменту є забезпечення ліквідності, що досягається при зростанні стійкості депозитних ресурсів, проте можливість отримання процентного доходу при розміщенні коштів, залучених із депозитних джерел, не аналізується.

У працях С. М. Шаповалова, А. І. Костіної [6] управління ресурсами банку представлено у вигляді процесу збалансування депозитної та кредитної політики за допомогою спектра методів управління з урахуванням макро- і мікрорівневих вимог, але основна увага приділяється методичному забезпеченню процесу управління, у той час як питання координації організаційно-інформаційного середовища залишається невизначеним.

Схожий підхід набуває свого розвитку у працях О. В. Золотарьової та О. В. Гурбич [7], оскільки депозитний менеджмент представлено у вигляді системи рішень та відповідних заходів у контексті «визначення технології та складу залучення банком депозитних ресурсів» з дотриманням умови «високого рівня конкурентоспроможності, ліквідності та прибутковості», проте недоліком такого підходу є твердження щодо необхідності одночасного таргетування протилежних параметрів діяльності банку.

З точки зору Н. О. Кожель [8], депозитній політиці банку притаманний певний механізм, під яким автор пропонує розуміти «комплекс форм, інструментів, організаційно-економічних методів управління процесом формування депозитної бази банків», але в такому випадку відбувається ототожнення депозитної політики та депозитного менеджменту.

Незважаючи на вагомість існуючих наукових розробок зазначених вище та інших учених, необхідним є поглиблення науково-методичного забезпечення організації депозитного менеджменту банку. Узагальнена характеристика основних підходів до депозитного менеджменту банку (процесного, системного та ситуаційного) наведена на *рис. 1*.

Критичний огляд та формалізація науково-методичних підходів до організації депозитного менеджменту банку сформував основу для вибору *системного підходу*, оскільки він забезпечує узгодження та координацію управлінських впливів не лише з позиції залучення ресурсів, а й у контексті контролю за ризиками депозитної діяльності, у процесі якого відбувається взаємодія різних підсистем банку, з метою узгодження їх параметрів та досягнення цільових значень ключових показників діяльності.

У подальшому це сприяє ефективному коригуванню наборів інструментів депозитного менеджменту в межах окремих етапів, тобто в цьому випадку системний підхід включає в себе всі основні характеристики процесного, додатково забезпечуючи його гнучкість та комплексність за рахунок розробки структури та функціональних зв'язків між елементами системи, що враховує ознаку варіативності, яка не притаманна процесам окремо.

У контексті підвищення рівня адаптованості системи до умов економічного середовища функціонування варто здійснювати на основі симбіотичної інтеграції системного та адаптивного підходів до управління. Зважаючи на те, що ознака адаптивності може бути притаманна як процесу, так і системі, як базовий підхід для організації депозитного менеджменту банку доцільно використовувати системний, проте, враховуючи динамізм зовнішніх процесів та явищ, можна констатувати, що за типом розвитку в часі система депозитного менеджменту не є статичною, тому це формує основу для розвитку комплексного підходу на основі адаптивної моделі, функціонування якої забезпечується синтезом загальних (системної логіки, ситуаційного управління) та специфічних (депозитної діяльності) принципів.

Дослідження особливостей та обмежень щодо диференційованого застосування зазначених науково-методичних підходів дозволяє обґрунтувати можливість досягнення синергетичного ефекту при їх симбіотичному поєднанні, що досягається при формалізації депозитного менеджменту у вигляді адаптивної моделі

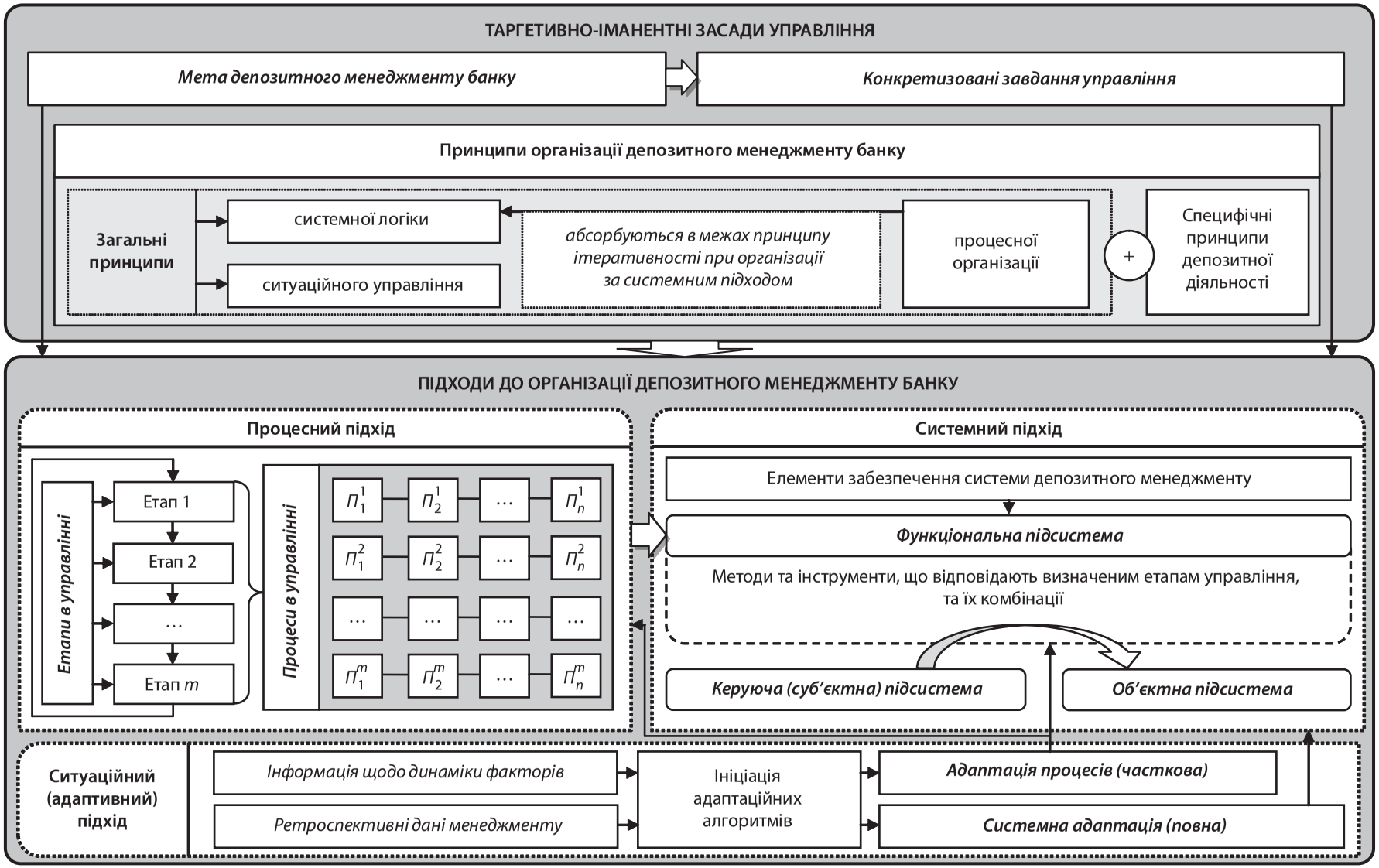


Рис. 1. Науково-методичні підходи до організації депозитного менеджменту в банку

системи, що можна визначити як сукупність елементів (об'єктна, суб'єктна, функціональна підсистеми) зі структурно-функціональними зв'язками, які формуються завдяки інтегрованому поєднанню принципів системного та адаптивного підходів до менеджменту та специфічних принципів депозитної діяльності та є стійкими в часі завдяки адаптаційним алгоритмам, що ініціюють зміни в окремих підсистемах залежно від динаміки внутрішніх та зовнішніх умов. Застосування такого підходу забезпечує досягнення динамічної рівноваги між параметрами зовнішнього середовища макро- та мезорівнів та внутрішньобанківським середовищем.

Необхідність вирішення прикладних завдань фінансового менеджменту в умовах зростання невизначеності зовнішніх процесів та зниження надійності прогностичних оцінок щодо динаміки ринків призвела до суттєвого зниження результативності та ефективності депозитного менеджменту при застосуванні традиційних (неадаптивних) моделей, оскільки їх особливістю є високий рівень залежності від масивів апріорних даних, що характеризують як сам об'єкт депозитного менеджменту, так і умови, в яких він формується та функціонує.

Зростання ефективності управлінських рішень при застосуванні адаптивних систем менеджменту забезпечується шляхом накопичення ретроспективної інформації про розвиток та поведінку об'єкта, а також моніторингу його поточного стану, що дозволяє знизити негативний вплив стохастичних процесів та явищ, компенсуючи низькі обсяги апріорних даних на етапі формування та розробки системи депозитного менеджменту. Застосування цього підходу передбачає врахування таких головних аспектів динамізму, як структурні зміни стану чи властивостей об'єкта та іманентність розвитку окремих елементів.

Оскільки потреба в адаптивному депозитному менеджменту визначається обмеженістю або відсутністю даних про динамічні закони зміни властивостей об'єктів та параметрів всієї системи, вплив яких може бути суттєвим на довгостроковому часовому горизонті, накопичення інформації відбувається у процесі реального функціонування системи, що за властивістю адаптації поділяються на *самоорганізовані* та *самоналаштовані*.

У першому випадку процес функціонування системи супроводжується формуванням управлінських алгоритмів шляхом специфікації їх ініціалізаційних параметрів та структури, що забезпечує оптимізацію системи в контексті визначеної мети менеджменту. Самоорганізовані системи застосовуються, коли зміни параметрів та режимів керованої підсистеми ініціюються зовнішніми впливами, проте широкий спектр можливих комбінацій параметрів об'єкта депозитного менеджменту унеможливлює розробку ефективного адаптаційного алгоритму, що із заданою ймовірністю забезпечує досягнення поставлених завдань, тому на практиці більшого поширення набули самоналаштовані системи. Головним припущенням, що лежить в їх основі, є детермінованість об'єкта депозитного менеджменту, що поєднується з мінливістю його стану залежно від динаміки умов, а також стабільність структури всієї системи в контексті складових елементів, тобто самоналаштована адаптивна система може змінювати свої динамічні характеристики відповідно до впливу зовнішнього економічного середовища.

У їх сукупності розрізняють *нетаргетовані* й *таргетовані* системи, принципова різниця між якими полягає в способах генерації імпульсів зворотних зв'язків системи: перший тип систем передбачає пошук оптимуму щодо об'єкта депозитного менеджменту шляхом штучного введення умовних імпульсів (як правило, шокових) для формування додаткових масивів даних щодо сценаріїв розвитку системи, у той час як за умови застосування другого типу початковий етап формування системи передбачає визначення цільових параметрів об'єкта депозитного менеджменту, а головним завданням алгоритму адаптації в цьому випадку є мінімізація відхилення між фактичними та еталонними параметрами моделі.

Зважаючи на дуальний характер об'єкта депозитного менеджменту як елемента системи, що включає депозитні ресурси та ризики депозитної діяльності, вважаємо за доцільне здійснювати побудову адаптивної моделі за комбінованим типом, оскільки зазначена особливість об'єкта зумовлює необхідність застосування як умовних імпульсів (стрес-тестування для аналізу рівня потенційного ризику), так і еталонних параметрів (обсягів та структури депозитних ресурсів у розрізі строковості, вартості тощо).

Оскільки в основу інтегрованої моделі покладено системний підхід, то базові принципи її побудови повинні формуватися, виходячи з концептуальних засад системної логіки.

Взаємозалежність та обумовленість процесного та системного підходів щодо організації депозитного менеджменту відображена у принципі ітеративності, за якого функціональна складова системи сформована сукупністю етапів та процесів. Як було зазначено, головним обмеженням концепції ситуаційного управління є припущення щодо наявності адаптивних алгоритмів лише відносно функціонального блоку шляхом модифікації наборів інструментів та методів менеджменту, у той час як керуюча підсистема розглядається як детермінована складова. За таких умов має місце часткова адаптація системи, проте провідні розробки теорії управління підтверджують зростання гнучкості систем та оперативності прийняття рішень при повній адаптації, коли всі елементи системи можуть змінювати властивості та характеристики на динамічному часовому горизонті у випадку зміни стану економічного середовища або параметрів інших підсистем.

Таким чином, для досягнення мети депозитного менеджменту запропонована модель системи повинна бути наділена властивостями повної адаптації та базуватися на принципах ситуаційного підходу:

- *гнучкість* – із метою формування комплексу управлінських рішень моделі та методи, що входять до складу функціональної підсистеми депозитного менеджменту, повинні забезпечувати можливість формування точних прогностичних оцінок щодо стану економічного середовища банку та його внутрішніх умов, а керуюча підсис-

тема повинна мати ознаку варіативності з огляду на множинність об'єктного поля управління;

- *безперервність* – основою для прийняття управлінських рішень є не лише аналіз поточної ситуації та прогнози, а й минулий досвід депозитного менеджменту, тобто накопичення ретроспективної інформації повинно відбуватися постійно;
- *дуальний зв'язок* – управлінські імпульси сфокусовані на цільовій зміні керованих параметрів для досягнення загальної мети депозитного менеджменту, проте їх формування здійснюється, у тому числі, й за результатами депозитного менеджменту минулих періодів;
- *саморегулювання* – механізми адаптації до динаміки середовища розробляються превентивно, а часовий лаг для їх активізації мінімізується за рахунок розробки алгоритмів вибору оптимального сценарію депозитного менеджменту;
- *відкритість* – діяльність банку як фінансового посередника передбачає його взаємодію зі стейкхолдерами, тому аналіз їх ринкової чи регуляторної поведінки є одним з основних інструментів формування вхідних параметрів депозитного менеджменту.

Окрім зазначених загальнонаукових принципів, при розробці адаптивної моделі депозитного менеджменту банку необхідно враховувати специфічні принципи, що відображають специфіку цієї сфери діяльності:

- *необхідна різноманітність* – форми та асортиментний ряд депозитних продуктів повинні задовольняти очікування клієнтів та сприяти реалізації депозитної політики банку, забезпечуючи достатність ресурсів для реалізації його загальної стратегії;
- *узгодженість операцій* – сфери діяльності банку щодо залучення та розміщення коштів повинні розглядатися у взаємозв'язку, а відповідні внутрішні політики бути узгодженими;
- *збалансованість* – депозитний менеджмент відбувається з урахуванням рівня суміжних ризиків та спроможності банку виконувати зобов'язання перед клієнтами на перспективу;
- *ринкова кон'юнктура* – цінова політика при залученні та розміщенні коштів формується з урахуванням ринкової ситуації, а інструменти планування та прогнозування дозволяють виявляти зміну трендів;
- *ефективність та розвиток* – результативність депозитної діяльності визначається як об'єктивними (некеровані зовнішні), так і суб'єктивними (внутрішні характеристики) факторами, зокрема ефективністю депозитного менеджменту, тому для її максимізації внутрішні процеси та системи повинні знаходитися в постійному розвитку.

Отже, зважаючи на мінливість та невизначеність перспективного стану зовнішнього середовища функціонування банку, система депозитного менеджменту повинна мати властивість адаптації до нових умов та на основі абсорбції можливих загроз і ризиків стабілізувати результати депозитної діяльності в межах, визначених як стратегічними, так і операційними планами.

Для досягнення визначеної мети депозитного менеджменту банку для забезпечення його сталого розвитку на довгостроковому часовому горизонті адаптивну модель системи депозитного менеджменту можна представити:

- *об'єктною підсистемою* (внутрішньобанківські процеси, спрямовані на залучення та акумулювання тимчасово вільних коштів населення та підприємств, ресурси, що при цьому споживаються, та отримані результати);
- *суб'єктною підсистемою* (функціональні підрозділи банку, наділені правами по ухваленню необхідних управлінських рішень, пов'язаних із реалізацією відповідальності по виконанню визначених планових показників депозитної діяльності банку);
- *загальними принципами* системного та ситуаційного підходів до управління та специфічними принципами депозитної діяльності банку;
- *функціональною підсистемою* (планування, контроль, регулювання, аналіз із вбудованими в них адаптивними механізмами), як це зображено на *рис. 2*.

Запропонована модель системи передбачає розмежування ефективності та результативності депозитного менеджменту банку, що обумовлюється впливом різних груп факторів: зовнішні умови відображають стан економічного середовища, а їх динаміка є однонаправленою для всіх фінансових посередників (відокремлених підрозділів) у межах одного ринку, хоча результати такої дії можуть мати різні наслідки для різних об'єктів спостереження. Так, ступінь резистивності того чи іншого банку до негативних ринкових трендів значно залежить від впливу сукупності внутрішньобанківських факторів, що відображають рівень управлінських компетенцій.

З урахуванням цього система депозитного менеджменту повинна забезпечувати накопичення ретроспективної інформації про зміни властивостей об'єктів депозитного менеджменту під впливом спектра факторів, що є основою для розробки алгоритмів адаптації та умов їх ініціалізації. Кількісні індекси, що відображають поточну динаміку факторів, є основою для ініціювання змін у діяльності суб'єктної та функціональної підсистем.

Метою аналізу ретроспективних даних є виявлення на основі минулого досвіду можливих відхилень у діяльності системи та пошук шляхів їх усунення при розробці чи внесенні змін до існуючих продуктів, технологій, процесів, технологій задля ідентифікації загроз, оцінки перспектив та оптимізації потенційних параметрів.

Моніторинг суттєвої інформації у вигляді кількісних індексів та якісних сигналів проводиться для поточного виявлення фактичних чи очікуваних подій, що виникають у зовнішньому або внутрішньому середовищі

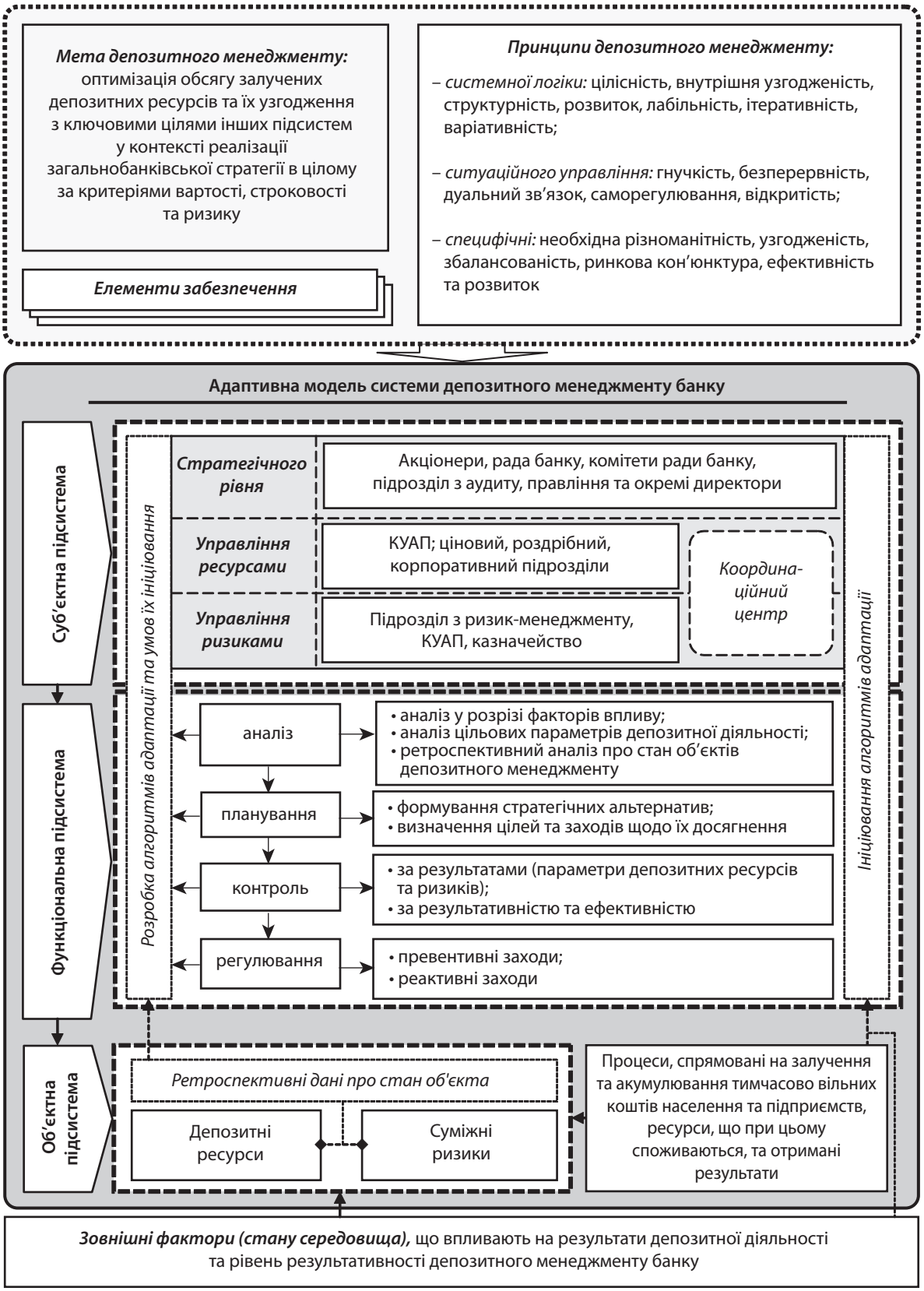


Рис. 2. Інтегрована адаптивна модель системи депозитного менеджменту банку

Джерело: авторська розробка.

банку, що призвели або з високою ймовірністю можуть призвести до порушення цільового стану об'єктів депозитного менеджменту та, як наслідок, до невиконання стратегічних планів за банком в цілому. Регламентація поточного моніторингу факторів повинна відображати:

- ознаки та критерії значущості інформації, порядок їх встановлення;
- підрозділи, що несуть відповідальність за збір, консолідацію та подальшу передачу інформації, що визнана суттєвою з позиції депозитного менеджменту банку;
- технічні засоби та способи трансмісії суттєвої інформації;
- порядок узагальнення та консолідації суттєвої інформації за банком в цілому та у взаємозв'язку з даними інших систем банківського менеджменту;
- порядок застосування заходів коригуючого впливу та ініціації адаптивних алгоритмів.

Дані про стан об'єкта спостереження за напрямком «суміжні ризики» є основою для функціонування планово-аналітичного блоку, оскільки забезпечують взаємозв'язок з іншими підсистемами, сприяючи реалізації загальнобанківської стратегії та визначених завдань менеджменту.

Процесні складові контрольного блоку охоплюють одночасний моніторинг результативності та ефективності депозитного менеджменту, оскільки у випадку виявлення відхилень це дозволяють підвищити оперативність ідентифікації проблемних аспектів у розрізі внутрішніх механізмів чи зовнішніх умов.

Зважаючи на варіативність набору об'єктів спостереження, коригуючі впливи можуть бути застосовані як до банку в цілому, так і до окремих його підрозділів: у першому випадку базою порівняння є банки-конкуренти, а в другому – відокремлені підрозділи. При цьому інструменти аналізу та набір вхідних даних можуть відрізнятися, що обумовлено необхідністю виконання вимоги репрезентативності.

До складу суб'єктної підсистеми варто включати органи управління банку, що за своїм функціональним призначенням наділені відповідними повноваженнями з питань депозитного менеджменту. Зауважимо, що перелік та різноманіття суб'єктів у запропонованій моделі системи визначається особливостями сформованого об'єкта депозитного менеджменту, до складу якого включено не лише депозитні ресурси банку, а й суміжні ризики, що виникають при реалізації депозитної політики. Таким чином, сукупність суб'єктів депозитного менеджменту у цій сфері варто диференціювати, з одного боку, за органами стратегічного рівня, що несуть відповідальність за реалізацію довгострокової стратегії розвитку, а, з іншого, – за підрозділами, функціональні обов'язки яких включають управління депозитними ресурсами або ризиками.

ВИСНОВКИ

Отже, зважаючи на функціонування банків у мінливому та невизначеному середовищі, система депозитного менеджменту повинна мати здатність адаптуватися до загроз, що генеруються ним, та завдяки цьому стабілізувати результати депозитної діяльності в допустимих, визначених стратегічними та операційними планами, межах.

Зважаючи на це, у роботі розроблено адаптивну модель системи депозитного менеджменту, представлену об'єктною підсистемою (внутрішньобанківські процеси, спрямовані на залучення та акумулювання тимчасово вільних коштів населення та підприємств, ресурси, що при цьому споживаються, та отримані результати); суб'єктною підсистемою (функціональні підрозділи банку, наділені правами по ухваленню необхідних управлінських рішень, пов'язаних із реалізацією відповідальності по виконанню визначених планових показників депозитної діяльності банку); загальними принципами системного та адаптивного підходів до менеджменту та специфічними принципами депозитної діяльності банку; функціональною підсистемою (планування, контроль, регулювання, аналіз із вбудованими в них адаптивними механізмами).

Застосування цієї моделі дозволяє досягти стратегічних цілей діяльності без загрози втрати конкурентоспроможності та фінансової стійкості банку на основі ефективного використання наявних ресурсів, їх інтеграції та реконфігурації, зміни внутрішньобанківських відносин та процесів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Маслова Н. О., Песляк О. І.** Актуальні проблеми та перспективи депозитної діяльності банків на ринку роздрібних послуг. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_1/part1/8.pdf
2. **Вядрова І. М., Волохата В. Є.** Системний підхід в управлінні залученими ресурсами банку. *Економіка і держава*. 2014. № 10. С. 43–48.
3. **Бондаренко Л. А., Онищук К. С.** Необхідність впровадження інновацій при управлінні залученими коштами банку. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/ bitstream/ntb/32375/1/240-429-430.pdf
4. **Аванесова Н. Е., Івашкіна К. М.** Особливості управління депозитними операціями у банку. *Молодий вчений*. 2016. № 1. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/1.pdf
5. **Ісаєва М. В.** Формування напрямів удосконалення управління депозитними операціями банку на основі побудови «дерева цілей». URL: http://www.sworld.com.ua/konfer29/1282.pdf
6. **Шаповалова С. М., Костіна А. І.** Кількісні та якісні аспекти управління ресурсами комерційного банку. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 1. С. 198–200.
7. **Золотарьова О. В., Гурбич О. В.** Адаптивний механізм формування та реалізації депозитної політики комерційного банку // Збірка тез III Міжнародної науково-практичної конференції «Глобальні проблеми економіки та фінансів» (Київ; Прага; Відень, 30 вересня 2015 р.). Т. 3. С. 20–24.
8. **Кожель Н. О.** Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2005. Т. 12. С. 223–233.

REFERENCES

Avanesova, N. E., and Ivashkina, K. M. "Osoblyvosti upravlinnia depozytnymy operatsiiamy u banku" [Features of management of Depositary operations in Bank]. Molodyi vchenyi. http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/1.pdf

Bondarenko, L. A., and Onyshchuk, K. S. "Neobkhidnist vprovadzhennia innovatsii pry upravlinni zaluchenymy koshtamy banku" [The need for innovation in the management of raised funds of the Bank]. http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/32375/1/240-429-430.pdf

Isaieva, M. V. "Formuvannia napriamiv udoskonalennia upravlinnia depozytnymy operatsiiamy banku na osnovi pobudovy «dereva tsilei»" [Formation of ways of improving the management of the Deposit operations of the Bank based on the construction of "objectives tree"]. http://www.sworld.com.ua/konfer29/1282.pdf

Kozhel, N. O. "Otsinka faktoriv vplyvu na protses formuvannia ta realizatsii depozytnoi polityky banku" [Evaluation of factors influencing the process of formation and implementation of the Bank's Deposit policy]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy.* Vol. 12 (2005): 223-233.

Maslova, N. O., and Pesliak, O. I. "Aktualni problemy ta perspektyvy depozytnoi diialnosti bankiv na rynku rozdribnykh posluh" [Actual problems and prospects of Deposit of banks on the retail market]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_1/part1/8.pdf

Shapovalova, S. M., and Kostina, A. I. "Kilkisni ta yakisni aspekty upravlinnia resursamy komertsiinoho banku" [The quantitative and qualitative aspects of resource management of commercial Bank]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, no. 1 (2014): 198-200.

Viadrova, I. M., and Volokhata, V. Ye. "Systemnyi pidkhid v upravlinni zaluchenymy resursamy banku" [System approach in management of attracted resources of the Bank]. *Ekonomika i derzhava*, no. 10 (2014): 43-48.

Zolotaryova, O. V., and Hurbych, O. V. "Adaptyvnyi mekhanizm formuvannia ta realizatsii depozytnoi polityky komertsiinoho banku" [Adaptive mechanism of formation and realization of Deposit policy of commercial Bank]. *Hlobalni problemy ekonomiky ta finansiv*. Vol. 3. Kyiv; Praha; Viden. 2015. 20-24.

УДК 336.22

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛІНГУ

© 2016 **ПАЄНТКО Т. В.**

УДК 336.22

Паєнтко Т. В. Теоретико-організаційні засади податкового контролінгу

Метою статті є обґрунтування сутності, принципів, функцій і завдань податкового контролінгу на макрорівні. Доведено, що податковий контролінг – це система інформаційної підтримки та координації управління процесом прийняття рішень, який включає прогнозування і планування, податкове рахівництво, фінансову діагностику, бюджетування, ризик-менеджмент, обмін фінансовою інформацією між центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, іншими організаціями, задіяними в системі контролінгу, та платниками податків. Визначено, що мета податкового контролінгу – комплексна розробка фіскальних технологій та технологій підтримки прийняття рішень у сфері управління податками на основі знань, орієнтованих на цивілізовану співпрацю платників податків та центрального органу виконавчої влади. Обґрунтовано принципи, функції та завдання податкового контролінгу на макрорівні.

Ключові слова: *податковий контролінг, функції, принципи, завдання податкового контролінгу.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *14.*

Паєнтко Тетяна Василівна *– доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

УДК 336.22

Паентко Т. В. Теоретико-организационные основы налогового контроллинга

Целью данной статьи является обоснование сущности, принципов, функций и задач налогового контроллинга на макроуровне. Установлено, что налоговый контроллинг – это система информационной поддержки и координации процесса принятия решений. Он включает прогнозирование и планирование, налоговое счетоводство, финансовую диагностику, бюджетирование, управление рисками, обмен финансовой информацией между центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим государственную налоговую и таможенную политику, другими организациями, участвующими в системе контроллинга, и плательщиками налогов. Определено, что целью налогового контроллинга является комплексное развитие фискальных технологий и решений в сфере налогов на основе знаний, ориентированных на цивилизованное сотрудничество между налогоплательщиками и центральным органом исполнительной власти. Обоснованы принципы, функции и задачи налогового контроллинга на макроуровне.

Ключевые слова: *налоговый контроллинг, функции, принципы, задачи налогового контроллинга.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *14.*

Паентко Татьяна Васильевна *– доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

UDC 336.22

Paientko T. V. The Theoretical and Organizational Foundations of the Tax Controlling

The article is aimed at substantiation of essence, principles, functions, and tasks of the tax controlling at the macro level. It has been found that the tax controlling is a system of informational support and coordination of the decision-making process. It includes forecasting and planning, tax accounting, financial diagnosis, budgeting, risk management, exchange of financial information between the central body of the executive power, providing the State tax and customs policy, other organizations participating in the system of controlling, and tax payers. It has been determined that purpose of the tax controlling is the integrated development of the fiscal technologies and solutions in the area of taxes on the basis of knowledge, focused on the civilized cooperation between taxpayers and the central body of the executive power. Principles, functions, and tasks of the tax controlling at the macro level have been substantiated.

Keywords: *tax controlling, functions, principles, tasks of tax controlling.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *14.*

Paientko Tetiana V. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

REFERENCES

Avanesova, N. E., and Ivashkina, K. M. "Osoblyvosti upravlinnia depozytnymy operatsiiamy u banku" [Features of management of Depositary operations in Bank]. Molodyi vchenyi. http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/1/1.pdf

Bondarenko, L. A., and Onyshchuk, K. S. "Neobkhidnist vprovadzhennia innovatsii pry upravlinni zaluchenymy koshtamy banku" [The need for innovation in the management of raised funds of the Bank]. http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/32375/1/240-429-430.pdf

Isaieva, M. V. "Formuvannia napriamiv udoskonalennia upravlinnia depozytnymy operatsiiamy banku na osnovi pobudovy «dereva tsilei»" [Formation of ways of improving the management of the Deposit operations of the Bank based on the construction of "objectives tree"]. http://www.sworld.com.ua/konfer29/1282.pdf

Kozhel, N. O. "Otsinka faktoriv vplyvu na protses formuvannia ta realizatsii depozytnoi polityky banku" [Evaluation of factors influencing the process of formation and implementation of the Bank's Deposit policy]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy.* Vol. 12 (2005): 223-233.

Maslova, N. O., and Pesliak, O. I. "Aktualni problemy ta perspektyvy depozytnoi diialnosti bankiv na rynku rozdribnykh posluh" [Actual problems and prospects of Deposit of banks on the retail market]. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/2011_1/part1/8.pdf

Shapovalova, S. M., and Kostina, A. I. "Kilkisni ta yakisni aspekty upravlinnia resursamy komertsiinoho banku" [The quantitative and qualitative aspects of resource management of commercial Bank]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*, no. 1 (2014): 198-200.

Viadrova, I. M., and Volokhata, V. Ye. "Systemnyi pidkhid v upravlinni zaluchenymy resursamy banku" [System approach in management of attracted resources of the Bank]. *Ekonomika i derzhava*, no. 10 (2014): 43-48.

Zolotaryova, O. V., and Hurbych, O. V. "Adaptyvnyi mekhanizm formuvannia ta realizatsii depozytnoi polityky komertsiinoho banku" [Adaptive mechanism of formation and realization of Deposit policy of commercial Bank]. *Hlobalni problemy ekonomiky ta finansiv*. Vol. 3. Kyiv; Praha; Viden. 2015. 20-24.

УДК 336.22

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛІНГУ

© 2016 **ПАЄНТКО Т. В.**

УДК 336.22

Паєнтко Т. В. Теоретико-організаційні засади податкового контролінгу

Метою статті є обґрунтування сутності, принципів, функцій і завдань податкового контролінгу на макрорівні. Доведено, що податковий контролінг – це система інформаційної підтримки та координації управління процесом прийняття рішень, який включає прогнозування і планування, податкове рахівництво, фінансову діагностику, бюджетування, ризик-менеджмент, обмін фінансовою інформацією між центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, іншими організаціями, задіяними в системі контролінгу, та платниками податків. Визначено, що мета податкового контролінгу – комплексна розробка фіскальних технологій та технологій підтримки прийняття рішень у сфері управління податками на основі знань, орієнтованих на цивілізовану співпрацю платників податків та центрального органу виконавчої влади. Обґрунтовано принципи, функції та завдання податкового контролінгу на макрорівні.

Ключові слова: *податковий контролінг, функції, принципи, завдання податкового контролінгу.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Бібл.:*** *14.*

Паєнтко Тетяна Василівна *– доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03680, Україна)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

УДК 336.22

Паентко Т. В. Теоретико-организационные основы налогового контроллинга

Целью данной статьи является обоснование сущности, принципов, функций и задач налогового контроллинга на макроуровне. Установлено, что налоговый контроллинг – это система информационной поддержки и координации процесса принятия решений. Он включает прогнозирование и планирование, налоговое счетоводство, финансовую диагностику, бюджетирование, управление рисками, обмен финансовой информацией между центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим государственную налоговую и таможенную политику, другими организациями, участвующими в системе контроллинга, и плательщиками налогов. Определено, что целью налогового контроллинга является комплексное развитие фискальных технологий и решений в сфере налогов на основе знаний, ориентированных на цивилизованное сотрудничество между налогоплательщиками и центральным органом исполнительной власти. Обоснованы принципы, функции и задачи налогового контроллинга на макроуровне.

Ключевые слова: *налоговый контроллинг, функции, принципы, задачи налогового контроллинга.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *2.* ***Библ.:*** *14.*

Паентко Татьяна Васильевна *– доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03680, Украина)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

UDC 336.22

Paientko T. V. The Theoretical and Organizational Foundations of the Tax Controlling

The article is aimed at substantiation of essence, principles, functions, and tasks of the tax controlling at the macro level. It has been found that the tax controlling is a system of informational support and coordination of the decision-making process. It includes forecasting and planning, tax accounting, financial diagnosis, budgeting, risk management, exchange of financial information between the central body of the executive power, providing the State tax and customs policy, other organizations participating in the system of controlling, and tax payers. It has been determined that purpose of the tax controlling is the integrated development of the fiscal technologies and solutions in the area of taxes on the basis of knowledge, focused on the civilized cooperation between taxpayers and the central body of the executive power. Principles, functions, and tasks of the tax controlling at the macro level have been substantiated.

Keywords: *tax controlling, functions, principles, tasks of tax controlling.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *2.* ***Bibl.:*** *14.*

Paientko Tetiana V. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine)*

E-mail: *tpayentko@mail.ru*

Сучасний етап розвитку економіки України обумовлює актуальність розробки нових підходів до побудови взаємовідносин між суспільством та урядом. Методи, отримані у спадок від Радянського Союзу і засновані на ідеї домінування держави в усіх сферах суспільного життя, вже не відповідають умовам сучасності. Об'єктивно виникає потреба в пошуку нових форм і методів організації виконання функцій держави, контролю за ефективністю перерозподілу ВВП і національного багатства, тощо. Особливо гостро це відчувається у сфері організації оподаткування, де орієнтація держави виключно на здійснення контролю за повнотою і своєчасністю нарахування та сплати податків не виправдовує себе і потребує заміни прогресивнішими підходами. Сучасний етап глобалізаційних та інтеграційних процесів вимагає подальших напрацювань у сфері розбудови організаційних засад макрофінансового контролінгу з урахуванням потенціалу взаємодії органів виконавчої влади, задіяних у розробці та реалізації фінансової політики, і членів суспільства.

Як свідчать публікації зарубіжних фахівців, предметом їх дискусій усе частіше стає доцільність впровадження практики контролінгу на макрорівні. Передусім потенціал контролінгу досліджується в публічному секторі загалом [7; 8], сфері надання суспільних послуг [11], управління доходами і витратами уряду [10; 14] тощо. Серйозні кроки щодо розробки систем макрофінансового контролінгу зроблено в Канаді [9] та Німеччині [12].

Вітчизняні фахівці традиційно ведуть мову про організацію контролінгу на мікрорівні, макроекономічний аспект досліджено недостатньо. На сучасному етапі розвитку економіки України відсутня єдина ідеологія контролінгу, окремі його елементи застосовуються в діяльності багатьох економічних суб'єктів, переважно великих корпорацій з іноземним капіталом, однак єдина методологія, чітка систематизація інструментарію і завдань відсутня, що значно знижує ефективність контролінгу, а іноді навіть дискредитує його. Окремі ідеї щодо контролінгового механізму державного регулювання національної економіки розкрито в працях І. Кушнір [2], І. Стефанюка [6], Л. Письмаченко [5]. Ідеї щодо контролінгового механізму регулювання діяльності платників податків представлено у працях І. Кушнір [3, с. 41–46]. Зокрема вона пропонує розробити контролінговий механізм регулювання податкових платежів суб'єктів національної економіки та методику регулювання розрахунків з бюджетом платників податків (зборів) на засадах податкового контролінгу з використанням облікової та контрактної політики [3, с. 41–42]. Однак такий підхід є однобоким і фіскальноорієнтованим, у ньому втрачена ідея контролінгу як цілісної управлінської системи. Ідеї розвитку податкового контролінгу на макрорівні потребують серйозної уваги, оскільки здійснити структурні зміни в організації взаємодії фіскальних органів та платників без створення системи податкового контролінгу неможливо. Тому *метою* статті є обґрунтування сутності, принципів, функцій і завдань податкового контролінгу на макрорівні.

Історія виникнення контролінгу є відносно нетривалою, вона розпочалася у XX ст. з концепції розвитку економічного управління на підприємстві. Як функціональна складова державного управління контролінг почав застосовуватися наприкінці 1990-х рр. у країнах Західної Європи. У Німеччині започаткування розвитку контролінгу у сфері державного управління пов'язане з роботою федерального уряду в напрямі економії витрат на утримання федеральних органів управління. Крім того, запровадження системи контролінгу в діяльність органів державного управління було пов'язане з необхідністю зміни підходів до визначення їх функціональних обов'язків, переорієнтування їх із суто контрольної функції до функції попередження порушень та націленістю на ефективне управління [4]. Саме ідея ефективного управління процесом оподаткування і повинна лежати в основі податкового контролінгу і в жодному разі не обмежуватися контрольними заходами.

Стратегічною метою податкового контролінгу є комплексна розробка фіскальних технологій та технологій підтримки прийняття рішень у сфері управління податками на основі знань, тобто створення своєрідної управлінської системи, яка буде орієнтована на цивілізовану співпрацю платників податків та центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику. Кінцевим результатом (продуктом) є створення інтегрованої системи податкового контролінгу на основі інтеграції методичного та інформаційного забезпечення, інформаційного моніторингу, податкового рахівництва, податкової логістики, ризик-менеджменту, аналізу і підтримки рішень, планування і прогнозування, контролю з метою вирішення широкого спектра задач взаємодії уряду з платниками податків у сфері управління оподаткуванням.

Виходячи з викладеного, *податковий контролінг* – це система інформаційної підтримки та координації управління процесом прийняття рішень, який включає прогнозування і планування, податкове рахівництво, фінансову діагностику, бюджетування, ризик-менеджмент, обмін фінансовою інформацією між центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, іншими організаціями, задіяними в системі контролінгу, та платниками податків, консультування та орієнтацію на прийняття оптимальних управлінських рішень у взаємодії уряду та платників податків.

Досліджуючи контролінг як концепцію управління, вчені виділяють різні структурні елементи [1; 12; 13], кількість яких варіюється залежно від цілей системи управління. Найчастіше серед елементів контролінгу називають планування, мотивацію, облік, аналіз, контроль бенчмаркінг тощо. Слід зазначити, що досить часто виділення елементів контролінгу характеризується відсутністю системного підходу, що суперечить власне природі контролінгу та робить такі напрацювання далекими від ефективної практики. Визначення переліку елементів контролінгу має ґрунтуватися на одній з основних концепцій – концепції, яка орієнтована на облікову систему, чи концепціях, орієнтованих на систему управління. Слід зазначити, що концепція контролінгу, орієнтована на облікову систему, виникла однією з перших, однак її головна ідея полягала в організації чіткого обліку та

контролю витрат, у той час як пізніші концепції були вже орієнтовані на розробку цілісних систем управління. Розвиток ідей податкового контролінгу на макрорівні ґрунтується на концепції оптимізації інтересів зацікавлених осіб. Основна ідея контролінгу відповідно до цієї концепції полягає у збалансуванні інтересів суб'єкта господарювання (у випадку податкового контролінгу – платників податків) та інтересів найбільш впливових інститутів (у випадку податкового контролінгу – держави, в особі центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику). Контролінг орієнтує процес управління на досягнення оперативних цілей, які є похідними від головної. При цьому контролінг робить прозорими результати діяльності, а значить, дає можливість визначити ступінь досягнення цілей та ефективність процесу в цілому. Виходячи з викладеного, складовими елементами податкового контролінгу як системи на макрорівні є:

1. *Підсистема прогнозування, планування і бюджетування.* Її робота орієнтована на створення якісного, реального інформаційного забезпечення для прогнозування і планування податкових платежів, здійснення оперативного управління ними на засадах бюджетування.

2. *Податкове рахівництво* – облікова система, яка забезпечує створення інформаційної бази про нарахування та сплату податків і зборів.

3. *Податкова логістика* – система управління фінансовими потоками в економічних системах на основі синергійних зв'язків та оперативного обміну інформацією в економічно адаптивних системах.

4. *Підсистема аналізу та моніторингу*, робота якої орієнтована на визначення системи цільових показників та індикаторів, аналіз відхилень.

5. *Підсистема аудиту, контролю та консалтингу*. Її завдання полягає в забезпеченні контролю за повнотою та своєчасністю сплати податків і зборів, попередженні податкових правопорушень, наданні якісних консультаційних послуг платникам податків.

6. *Підсистема ризик-менеджменту*, яка націлена на ідентифікацію, оцінку та управління ризиками.

Об'єктами податкового контролінгу є власне потоки податкових платежів, усі місця їх виникнення, що продиктовано необхідністю виявлення «вузьких місць» та «резервів покращення цільових показників»; інформаційні потоки, які дають можливість фіксувати та оцінювати ситуацію відносно макрофінансової ситуації в цілому, фінансового стану окремих платників податків, потенціалу податкових надходжень тощо.

Податковий контролінг відповідає на питання: наскільки ефективно центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, забезпечує досягнення поставлених цілей, і наскільки ефективно при цьому витрачаються ресурси. Виходячи з цього, функції податкового контролінгу представимо таким чином (*рис. 1*).

З урахуванням функцій податкового контролінгу та цілей управління податковими платежами можна сформулювати матрицю завдань податкового контролінгу (*табл. 1*).

Структура прикладних задач податкового контролінгу у сфері взаємодії з великими платниками податків обумовлюється певними особливостями та може бути деталізована і включати в себе:

- контроль правильності визначення бази оподаткування та нарахування податкових зобов'язань. Порівняння бази оподаткування із середніми значеннями, звичайними цінами за допомогою порівняння масивів первинної інформації;
- застосування методів «дзеркальної статистики» – порівняння даних про імпорт з даними митних органів країни експорту;
- контроль своєчасності надходжень відстрочених митних і податкових платежів;
- виявлення фактів використання імпортних операцій як прикриття вивезення капіталів за кордон;
- прогнозування наслідків для бюджету та національної економіки змін у податковому законодавстві та у правилах валютного регулювання;
- прогнозування обсягів контрабанди та обсягів незаконного перевезення валютних цінностей тощо.

Податковий контролінг за управлінськими функціями близький до фінансового, тому організація його системи передбачає використання як загальних методів фінансового контролінгу (бенчмаркінг, вартісний і портфельний аналіз, SWOT-аналіз (аналіз сильних і слабких місць), ABC-аналіз, XYZ-аналіз тощо), так і специфічних – створення спеціальних облікових систем, систем моніторингу тощо. Систему управлінських рекомендацій із застосуванням інструментів та методів контролінгу представимо таким чином (*табл. 2*).

Специфіка податкового контролінгу на макрорівні обумовлює необхідність його поділу на стратегічний та оперативний. Метою стратегічного контролінгу є забезпечення довготривалого функціонування розвитку потенційної бази сплати податкових платежів. Це відбувається на основі аналізу інформації про зовнішні та внутрішні умови організації діяльності платників податків. На етапі стратегічного контролінгу важливу роль відіграє прогноз і стратегічне планування, розробка системи ризик-менеджменту, яка спрямована не тільки на профілактику податкових порушень, але й на попередження залучення великих платників податків до схем легалізації коштів, придбаних злочинним шляхом.

Оперативний контролінг передбачає створення системи управління досягненням поточних цілей, а також прийняття своєчасних рішень у частині оптимізації процесів обміну інформацією між складовими системи податкового контролінгу. Якщо стратегічний контролінг використовує схожі підходи та інструментарій на всіх рівнях його організації, то заходи оперативного контролінгу відрізняються залежно від ключової сфери його організації. Зокрема, створення функціональних систем контролінгу на рівні фіскальної служби має на меті сервісне обслуговування клієнтів, за рахунок підвищення якості якого буде формуватися постійний фінансовий потік податкових платежів.

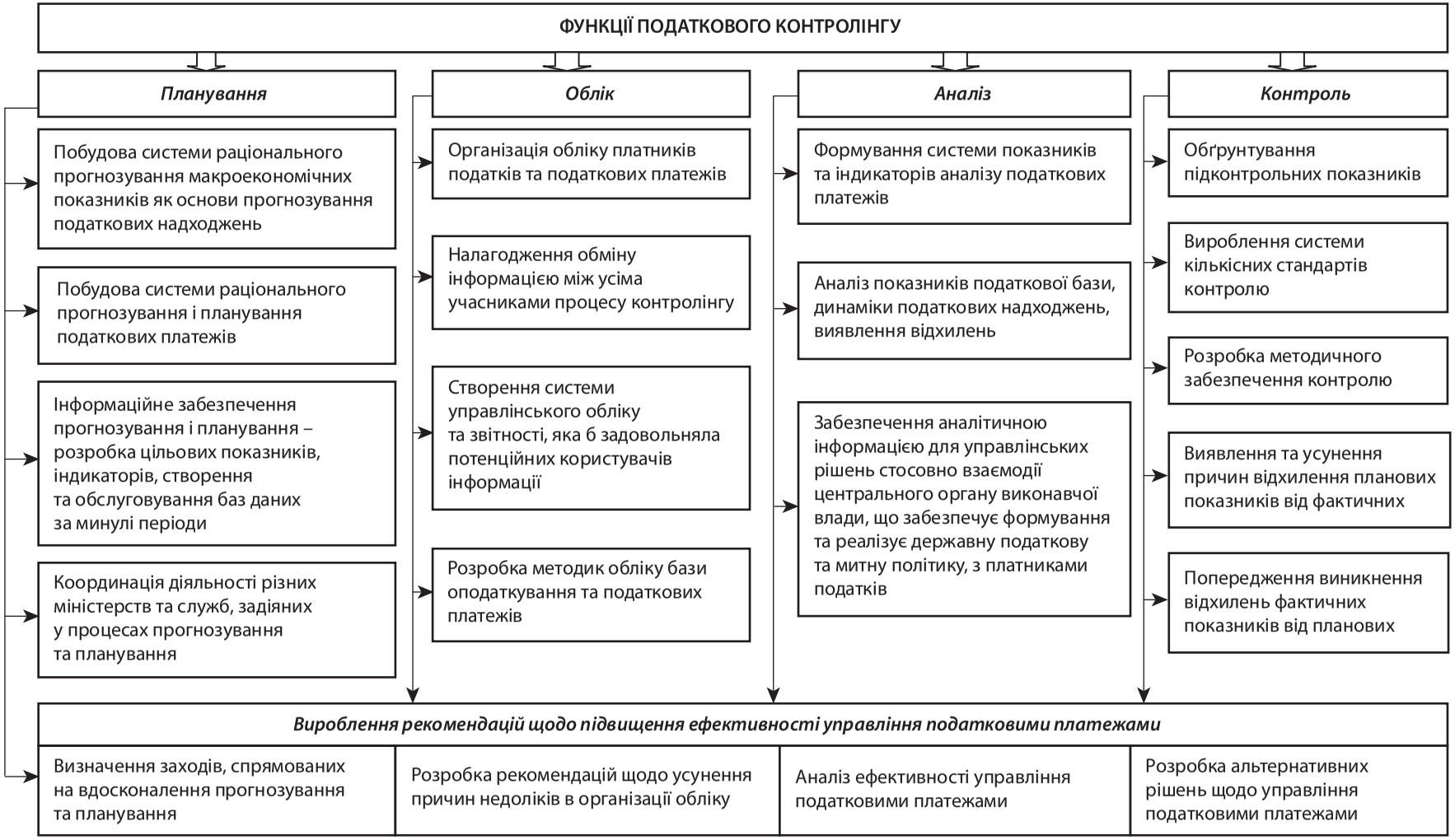


Рис. 1. Функції податкового контролінгу на макрорівні

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 1

Матриця завдань податкового контролінгу

Завдання податкового контролінгу	Функції податкового контролінгу				Вироблення рекомендацій щодо збалансування інтересів платників податків та держави
	Планування	Облік	Аналіз	Контроль	
Забезпечення раціонального прогнозування та планування податкових надходжень	Прогнозування необхідних макроекономічних показників	Організація збору, систематизація, аналіз та інтерпретація облікової інформації	Аналіз стану податкової бази та тенденцій її розвитку	Контроль показників розвитку окремих секторів економіки, контроль обсягів тіньової економіки	Вироблення рекомендацій щодо нарощування податкової бази
Формування обсягу податкових надходжень, достатнього для покриття видатків бюджету	Планування сукупного обсягу податкових надходжень		Аналіз обсягів податкових надходжень	Контроль повноти нарахування і сплати податків	Вироблення рекомендацій щодо збільшення обсягів податкових надходжень
Оптимізація розподілу податкового навантаження між платниками податків і регіонами	Планування розподілу податкового навантаження	Збір інформації щодо розміру податкового навантаження та думки платників податків	Аналіз оптимальності розподілу податкового навантаження	Контроль розподілу податкового навантаження	Вироблення рекомендацій щодо оптимальності розподілу податкового навантаження
Забезпечення мінімізації ризиків ухилення від сплати податків	Планування заходів щодо мінімізації ризиків	Збір облікової інформації щодо агресивного податкового планування та ухилення від сплати податків	Аналіз втрат бюджету внаслідок агресивного податкового планування та ухилення від сплати податків	Контроль за ухиленням від сплати податків та агресивним податковим плануванням	Вироблення рекомендацій щодо попередження ухилення від сплати податків
Забезпечення довгострокової рівноваги інтересів платників податків і держави	Планування заходів щодо підвищення рівня сервісного обслуговування платників податків	Інформаційне забезпечення взаємодії платників податків та органів виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну податкову і митну політику	Аналіз поведінки учасників податкових відносин	Заходи щодо попередження ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування, податкове консультування	Вироблення рекомендацій щодо забезпечення тривалої рівноваги інтересів платників податків і держави

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 2

Система управлінських рекомендацій щодо застосування інструментів контролінгу

Інструменти контролінгу	Завдання	Методи	Управлінські рекомендації
Визначення системи підконтрольних показників	Визначити фактичний стан податкової бази та тенденцій її розвитку	Аналіз відносних величин, SWOT-аналіз, трендовий аналіз, кореляційний аналіз	Об'єктивна оцінка податкової бази в цілому та в розрізі її складових, виявлення сильних і слабких сторін
Визначення системи індикаторів оперативного попередження проблеми	Визначити ключові індикатори, за якими можна оперативно відстежувати проблеми	Факторний аналіз, регресійний аналіз, аналіз відхилень	Формування висновків щодо контрольованості ситуації за зміною індикаторів
Бенчмаркінг управління податковими платежами	Провести порівняльний аналіз ефективності податкової системи з більш успішними країнами	ABC-аналіз, XYZ-аналіз, кореляційний аналіз, таксономічний та кластерний аналіз	Визначення кращих результатів та перспектив їх адаптації в Україні, усунення слабких місць
Моніторинг податкової бази та податкових платежів	Оперативне виявлення відхилень та їх причин	Кореляційний, таксономічний, кластерний аналіз	Виявлення міри впливу відхилення кожної складової контролінгу на результат системи в цілому

Джерело: авторська розробка.

Організація і функціонування податкового контролінгу потребує дотримання таких принципів:

1. *Постійності та стійкості* – контролінг є цілісною системою, яка має функціонувати безперервно. Порушення цього принципу (наприклад, призупинення функціонування однієї зі складових системи контролінгу) призводить не просто до зниження ефективності системи податкового контролінгу, а позбавляє сенсу впровадження такої системи взагалі. Так, неможливо забезпечити повноцінне функціонування системи податкового контролінгу за відсутності якісного макроекономічного прогнозування і планування або за наявності практики вибіркового застосування санкцій при здійсненні податкового контролю.

2. *Своєчасності та гнучкості* – запровадження системи податкового контролінгу потребує відповідного середовища, здатного забезпечити повноцінне функціонування всіх його елементів. Так, без наявності умов для створення необхідного інформаційного забезпечення такі функції контролінгу, як планування та аналіз, повноцінно не виконуватимуться.

3. *Стратегічного мислення* – контролінг є управлінською системою, його мета полягає у здійсненні стратегічного управління, а не тільки у виявленні помилок постфактум та їх виправленні. Податковий контролінг орієнтований і на здійснення превентивних заходів, зокрема попередження порушення рівноваги інтересів платників податків і держави.

4. *Документування* – функціонування системи контролінгу ґрунтується на обробці великих масивів поточної та історичної інформації, тому реалізація цього принципу передбачає створення, обслуговування та збереження великих масивів даних для інформаційного та аналітичного забезпечення функціонування податкового контролінгу.

Таким чином, систему податкового контролінгу на макрорівні зобразимо так (*рис. 2*).

Контролінг є концепцією системного управління; традиційно вважається, що його організація необхідна там, де управління знаходиться в кризі. На наш погляд, необхідність організації та розвитку податкового контролінгу пов'язана з необхідністю не стільки антикризового управління, скільки організації управління податковими платежами у стресових умовах. Необхідність впровадження податкового контролінгу обумовлюється наявністю таких основних стрес-факторів:

- зростання масштабів тіньової економіки;
- зростання рівня недовіри платників податків до держави та її спроможності ефективно витрачати зібрані податки;
- зростання ризиків опортуністичної поведінки платників податків і держави;
- популяризація ідей ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування;
- зниження якості аналітичного та інформаційного забезпечення прогнозування та планування податкових платежів;
- зниження ефективності податкового контролю;
- негативне ставлення в суспільстві до процесу сплати податків та до осіб, відповідальних за збір податків тощо.

ВИСНОВКИ

Запровадження системи податкового контролінгу, яка орієнтована на співпрацю платників податків і держави, дасть можливість у майбутньому побудувати цивілізовані відносини між платниками податків і державою на основі збалансування їх інтересів. Такий підхід до податкового контролінгу дає підстави зробити висновок, що він є одним з основних елементів управління податковими платежами, основою для організації взаємодії платників податків та держави, забезпечує ефективне консультування та фокусування на прийнятті оптимальних фінансових рішень для досягнення збалансування інтересів держави та платників податків. ■

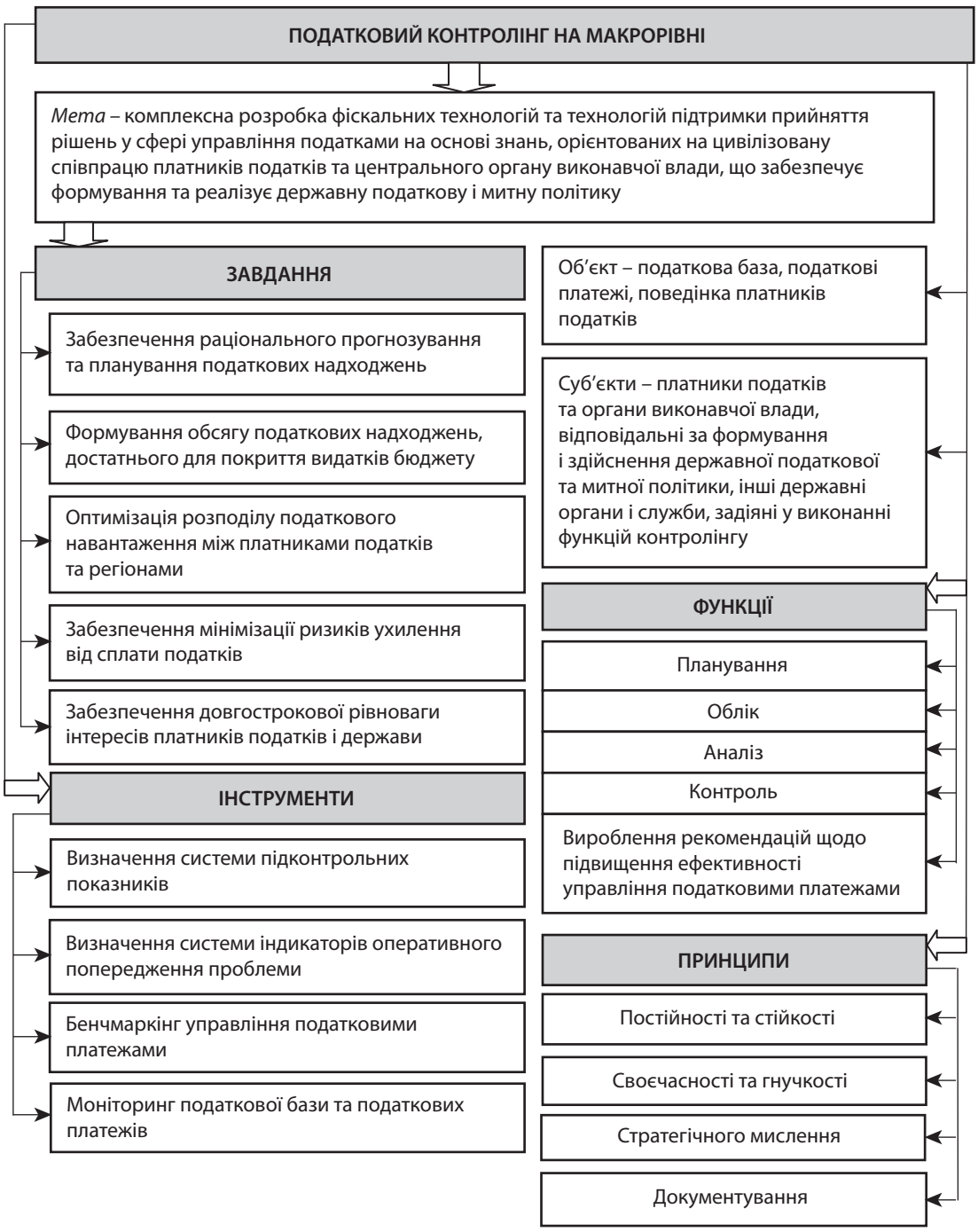


Рис. 2. Податковий контролінг на макрорівні

Джерело: авторська розробка.

ЛІТЕРАТУРА

1. Колобова И. Н., Кузнецов С. С. Управление таможенными органами на основе процессно-ориентированного подхода: монография. М.: Изд-во РТА, 2010.

2. Кушнір І. Особливості формування контролінгового механізму державного регулювання національної економіки. *Економіка і держава*. 2013. № 2. С. 20–23.

3. Кушнір І. Розробка контролінгового механізму державного регулювання діяльності платників податків. *Економіка, фінанси, право*. 2013. № 7. С. 41–46.

4. Паєнтко Т. В. Митний контролінг у сфері фінансових послуг: реалії та перспективи в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3601

5. Письмаченко Л. М. Контролінг в органах державної влади і органах місцевого самоврядування: навч. посіб. Київ: НАДУ, 2008. 72 с.

6. Стефанюк І. Б. Теоретико_методологічні засади застосування контролінгу в системі державного регулювання економіки. *Фінанси України*. 2006. № 5. С. 149–156.

7. Bowman, J., West J. American Public Service: Radical Reform and the Merit System. CRC Press, 2007. 264 p.

8. Controlling Modern Government. Variety, Commonality and Change/Ed. by Christopher Hood, Oliver James, B. Guy Peters, Colin Scott. 2004. 220 p. URL: http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.466.1578&rep=rep1&type=pdf

9. Busby C., Robson W. Controlling the Public Purse: The Fiscal Accountability of Canada's Senior Government, 2016.

URL: https://www.cdhowe.org/sites/default/files/attachments/research_papers/mixed/commentary_448.pdf

10. Controlling Federal Income Tax Withholding. URL: http://nwtrcc.org/PDFs/practical1.pdf

11. Controlling public money: internal financial control and external audit. URL: http://www.sigmaweb.org/publications/42754453.pdf

12. Olafi H. Balances Scorecard-basiertes Controlling in einem Internet-Startup. Kostenrechnungspraxis, Sonderheft 1, S. l, 2000.

13. Horvarth P. Controlling, 6. Auflage, Muenchen, 1996.

14. West J., Condrey S. Municipal Government Strategies for Controlling Personnel Costs During the Fiscal Storm. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1644058

REFERENCES

Bowman, J., and West, J. *American Public Service: Radical Reform and the Merit System*: CRC Press, 2007.

Busby, C., and Robson, W. "Controlling the Public Purse: The Fiscal Accountability of Canada's Senior Government, 2016". https://www.cdhowe.org/sites/default/files/attachments/research_papers/mixed/commentary_448.pdf

"Controlling Modern Government. Variety, Commonality and Change". http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.466.1578&rep=rep1&type=pdf

"Controlling Federal Income Tax Withholding". http://nwtrcc.org/PDFs/practical1.pdf

"Controlling public money: internal financial control and external audit". http://www.sigmaweb.org/publications/42754453.pdf

Horvarth, P. *Controlling, 6*. Muenchen: Auflage, 1996.

Kolobova, I. N., and Kuznetsov, S. S. *Upravleniye tamozhennymi organami na osnove protsessno-orientirovannogo podkhoda* [The control of the customs authorities based on a process-oriented approach]. Moscow: Izd-vo RTA, 2010.

Kushnir, I. "Rozrobka kontrolinhovoho mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia diialnosti platnykiv podatkiv" [Development controlmodule the mechanism of state regulation of activity of taxpayers]. *Ekonomika, finansy, pravo*, no. 7 (2013): 41-46.

Kushnir, I. "Osoblyvosti formuvannia kontrolinhovoho mekhanizmu derzhavnoho rehuliuvannia natsionalnoi ekonomiky" [Features of formation controlmodule of the mechanism of state regulation of national economy]. *Ekonomika i derzhava*, no. 2 (2013): 20-23.

Olafi, H. *Balances Scorecard-basiertes Controlling in einem Internet-Startup*. Kostenrechnungspraxis: Sonderheft 1, 2000.

Pysmachenko, L. M. *Kontrolinh v orhanakh derzhavnoi vlady i orhanakh mistsevoho samovriaduvannia* [Controlling in public authorities and local governments]. Kyiv: NADU, 2008.

Paientko, T. V. "Mytnyi kontrolinh u sferi finansovykh posluh: realii ta perspektyvy v Ukraini" [Customs controlling in the financial services industry: realities and perspectives in Ukraine]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3601

Stefaniuk, I. B. "Teoretyko-metodolohichni zasady zastosuvannia kontrolinhu v systemi derzhavnoho rehuliuvannia ekonomiky" [Theoretical and methodological basis for the use of controlling in the system of state regulation of economy]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2006): 149-156.

West, J., and Condrey, S. "Municipal Government Strategies for Controlling Personnel Costs During the Fiscal Storm". https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1644058

УДК 661.65

ПРОГНОЗУВАННЯ КУРСІВ АКЦІЙ НА ОСНОВІ ДАНИХ ІЗ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ

© 2016 ЧОРНОУС Г. О., ЯРМОЛЕНКО Ю. А.

УДК 661.65

Чорноус Г. О., Ярмоленко Ю. А. Прогнозування курсів акцій на основі даних із соціальних мереж

У статті досліджено можливість реалізації моделей машинного навчання для прогнозування курсів акцій іноземних компаній на основі даних із соціальних мереж. Оскільки традиційні засоби прогнозування є малоефективними в короткостроковому періоді, метою цієї роботи стало доведення зв'язку між текстовим контентом соціальних мереж стосовно діяльності компаній та динамікою відповідних їм фінансових інструментів на біржі. За допомогою інструментів обробки людської мови була досліджена емоційна складова повідомлень у мережі Twitter стосовно діяльності компанії Google впродовж одного тижня. Було показано, яким чином емоції можна перевести до кількісної ознаки та використати дану величину в динаміці для побудови математичної моделі коливань курсу акцій. Дана модель реалізована методом штучних нейронних мереж. Авторами встановлено, що на даний момент питання використання запропонованої методології для прогнозування курсів акцій українських компаній є неактуальним, проте схожий інструментарій аналізу текстових даних було б доречно використовувати для соціологічних, політичних та інших економічних досліджень.

Ключові слова: *прогнозування курсів акцій, дані соціальних мереж, аналіз текстових даних, аналіз сентиментів, новини в соціальних мережах*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *24.*

Чорноус Галина Олександрівна *– доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)*
E-mail: *chornous@univ.kiev.ua*

Ярмоленко Юлія Артурівна *– аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка (вул. Володимирська, 60, Київ, 01601, Україна)*
E-mail: *yu.yarmolenko@gmail.com*

УДК 661.65

Черноус Г. А., Ярмоленко Ю. А. Прогнозирование курсов акций на основе данных из социальных сетей

В статье исследована возможность реализации моделей машинного обучения для прогнозирования курсов акций иностранных компаний на основе данных из социальных сетей. Так как традиционные методы прогнозирования являются малоэффективными в краткосрочном периоде, целью этой работы стало доказательство связи между текстовым контентом социальных сетей касательно деятельности компаний и динамикой соответствующих им финансовых инструментов на бирже. С помощью инструментов обработки человеческой речи была исследована эмоциональная составляющая сообщений в сети Twitter касательно деятельности компании Google на протяжении одной недели. Было показано, каким образом эмоции можно перевести в количественную характеристику и использовать эту величину для построения математической модели колебаний курса акций. Данная модель реализована с помощью метода нейронных сетей. Авторы статьи пришли к выводу, что на данный момент вопрос использования предложенной методологии для прогнозирования курсов акций украинских компаний остается неактуальным, однако похожий инструментарий анализа текстовых данных было бы уместно использовать в социологических, политических и других экономических исследованиях.

Ключевые слова: *прогнозирование курсов акций, данные социальных сетей, анализ текстовых данных, анализ сантиментов, новости в социальных сетях.*
Рис.: *2.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *24.*

Черноус Галина Александровна *– доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)*
E-mail: *chornous@univ.kiev.ua*

Ярмоленко Юлия Артуровна *– аспирантка, Киевский национальный университет им. Т. Шевченко (ул. Владимирская, 60, Киев, 01601, Украина)*
E-mail: *yu.yarmolenko@gmail.com*

UDC 661.65

Chornous G. O., Iarmolenko Iu. A. Forecasting Stock Prices Based on the Data from Social Networking

The article explores the possibility of implementing models of computer-assisted learning for the forecasting stock prices of foreign companies on the basis of data from social networking. Because the traditional forecasting methods are ineffective in the short term, the article is aimed at proving the available connection between the text-based content of social networking concerning activities of companies and dynamics of their respective financial tools at the exchange. Using the tools for processing human speech, the emotional component of messages on Twitter about Google company's activities for one week has been explored. It has been displayed how emotions can be transferred to the quantitative characteristics and how further this value can be used to build a mathematical model of fluctuations of the shares. This model has been implemented using the method of neural networks. The authors of the article have concluded that for the present moment the question about use of the proposed methodology to forecast stock prices of Ukrainian companies remains irrelevant, but similar text data analysis would be appropriate to carry out sociological, political and other economic studies.

Keywords: *forecasting stock prices, data from social networking, analysis of textual data, analysis of sentiments, news on social networking*
Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *24.*

Chornous Galyna O. *– D. Sc. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics, Kyiv National University named after T. Shevchenko (60 Volodymyrska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*
E-mail: *chornous@univ.kiev.ua*

Iarmolenko Iuliia A. *– Postgraduate Student, Kyiv National University named after T. Shevchenko (60 Volodymyrska Str., Kyiv, 01601, Ukraine)*
E-mail: *yu.yarmolenko@gmail.com*

Більшість моделей для прогнозування вартості цін фінансових інструментів використовують історичні дані для виявлення закономірностей часових рядів, виділення так званих технічних фігур на графіках і низку інших підходів, що дозволяють на основі ретроспективного аналізу визначити подальші коливання цін. Зазвичай такі моделі демонструють низьку ефективність, коли на ринку з'являється нетривіальна інформація, що може сколихнути «передбачуваний» сценарій руху вартості інструменту. Проте, як показує практика, економічні гравці, а, відповідно, і ціни, є чутливими до важливих новин, що розповсюджуються різними медійними каналами.

Відповідно до гіпотези ефективного ринку вартість цінного папера формується на основі всієї наявної на ринку в певний момент часу інформації про нього.

Виходячи з цього, спрогнозувати ціну фінансового інструменту можливо, якщо проаналізувати всю наявну про нього інформацію на ринку. Соціальні мережі є одним із найповніших джерел, що містять як об'єктивні факти (події, що стосуються діяльності підприємств), так і суб'єктивні судження людей (оцінки цієї самої діяльності, відгуки про роботу компаній тощо). Слід зазначити, що, незалежно від того, достовірною є деяка новина в мережі чи ні, вона все одно має вплив на формування вартості, адже може бути помилково сприйнята економічними суб'єктами як правдива (особливо від впливових джерел).

Таким чином, існує можливість практичної реалізації прогностичних моделей курсів акцій компаній, що використовували б не лише логіку минулих подій, яка міститься в історичних даних, а й найактуальнішу інформацію про стан ринку. Нинішня ситуація у сфері інформаційних технологій та аналізу даних сприяє цьому. *По-перше*, глобальна інформатизація суспільства призвела до того, що постійно генерується величезна кількість користувацького контенту, який можна і необхідно аналізувати з метою виявлення суб'єктивних настроїв людей та їхніх оцінок економічної реальності. *По-друге*, найсучасніші інструменти аналізу текстових та інших типів даних дозволяють в автоматичному режимі перетворити емоційні характеристики контенту в числові показники. У даній статті буде показано, яким чином можна створити математичну модель для прогнозування курсів акцій компаній на основі текстових повідомлень у соціальних мережах.

Проблемою розробки методології та реалізації моделей для прогнозування курсів акцій займалися аналітики та науковці різних азійських, американських та європейських шкіл: O. Alsing та O. Bahceci [1], P. D. Azar та A. W. Lo [2], F. Beer [3], A. Buche і M. B. Chandak [4], T. R. Burki [5], X. Li [6], Y. Lu [7], T. H. Nguyen [8], N. Oliveira [9], T. Preis [10], T. Rao і S. Srivstava [11]. В Україні практично відсутні відповідні дослідження, за пошуковими запитами можна знайти лише згадки про навчальні проекти в рамках курсів з Machine Learning. Проте слід відзначити значний вклад українських дослідників та науковців у теоретичне висвітлення інструментарію для обробки відповідних даних та супутніх алгоритмів: застосування нейронних мереж для моніторингу стану ринку акцій (О. В. Піскун, Т. Г. Міщенко [12]), покращення якості даних із соціальних мереж (О. О. Слабченко, В. М. Сидоренко [13]), інструментарій Data Mining та Text Mining (Д. В. Ланде [14], Н. Б. Паклін [15], О. І. Черняк [16], О. Ю. Чубукова [17]).

Вперше проблема була розглянута на початку 2010-х років, а за останні 5 років різними дослідниками було протестовано низку підходів до попередньої обробки даних і побудови відповідних моделей. Для кращого розуміння того, яким чином розвивалася наукова гіпотеза, слід розглянути динаміку досліджень останніх років та зазначити, до яких саме висновків приходили автори згаданих робіт. У 2013 р. у роботі [9] було визначено, що на основі динаміки твітів (повідомлень у мережі Twitter) можна спрогнозувати обсяг торгів наступного дня. У цьому ж році у статті [3] автор доводить, що оцінки впливових інвесторів, висловлені в соціальних мережах, деякою мірою впливають на формування цін фінансових інструментів. Дослідження [10] того ж самого періоду вказує на те, що динаміка пошукових запитів сильно корелює з падінням і зростанням фінансових ринків. У статті [11] показано, що за допомогою повідомлень у соціальних мережах можна прогнозувати ціни на золото, нафту, а традиційні багатофакторна модель індексу DJIA може бути значно покращена при включенні до аналізу даних із соціальних мереж. Можна побачити, як ще у 2013 р. різні вчені приходили до нетривіальних результатів при дослідженнях соціальних мереж.

Характерним стало те, що вже у 2014 р. студенти провідних технічних вузів зацікавилися даною тематикою та поділилися результатами власних досліджень. Так, у магістерській роботі [5] автор показує, яким чином можна комбінувати різноманітні економетричні моделі з аналізом даних соціальних мереж для прогнозування курсів акцій. Тоді ж дослідниками з Китаю [6] вперше опубліковано статтю щодо прогнозування курсів акцій на основі аналізу сентиментів, застосованого до повідомлень у мережі Twitter. За допомогою емпіричної перевірки на історичних даних було продемонстровано ефективність шести різних фінансових моделей. У наступному, 2015 р. автор кваліфікаційної роботи [1], окрім уже зазначених підходів, застосовує алгоритми машинного навчання до даних із соціальних мереж. У роботі [8] показано, як різні методи аналізу сентиментів впливають на точність прогнозу. Водночас автор [7] досліджує питання прогнозування курсів акцій за повідомленнями в соціальних мережах у рамках різних галузей економіки та описує характер руху спеціально розроблених «секторальних індексів настрою».

Останні дослідження 2016 р. вкотре підтверджують силу зв'язку соціальних мереж із реальними економічними явищами. Так, автор [2] доводить, що навіть повідомлення від користувачів, які не мають безпосереднього стосунку до інвестування та економіки, все одно впливають на формування вартості курсів акцій. У статті [4] зроблено огляд найчастіше використовуваних технік, алгоритмів та підходів, які використовуються на кожному з етапів.

Таким чином, можна побачити, що інтерес до моделювання на основі даних із соціальних мереж є актуальним, а кількість досліджень та спектр аналітичного інструментарію зростають, тим самим даючи можливість отримувати все точніші результати досліджень.

Методологія. Як було зазначено раніше, інструментарій, що використовується на кожному із кроків побудови математичних моделей, може варіювати. У даній роботі описано процес створення моделі нейронної мережі для короткострокового прогнозування курсів акцій на основі застосування так званого аналізу сентиментів до текстових повідомлень із соціальної мережі Twitter. Найбільш трудомістким етапом моделювання на основі даних із соціальних мереж є збір, попередня обробка та трансформація даних із текстової форми в кількісну. Найперші кроки, а саме – збір текстових по-

відомлень із мережі та попередня обробка можуть бути реалізовані за допомогою технології Twitter API (доступ до потоку текстового контенту, що використовують для розробки програмних додатків на базі Twitter) та відповідних програмних кодів мовами Python та R. У нашому випадку аналіз сентиментів було реалізовано за допомогою бібліотеки sentiment для мови R, а побудова нейронної мережі – бібліотеки neuralnet у тому ж середовищі. Далі розглянемо більш детально методи аналізу сентиментів та застосування нейронних мереж.

Відповідно до визначення, наведеного у [18], аналіз сентиментів – це автоматичне розпізнавання оцінок та емоційної лексики, представленої в текстах. При аналізі текстових масивів у мережі Інтернет усі повідомлення можна поділити на дві групи: факти та оцінки. Визначення та ідентифікація оцінок є ключовою задачею при аналізі сентиментів. Існує два основні підходи до класифікації повідомлень: через оцінку емоційного забарвлення кожного окремого слова та на основі моделей машинного навчання, натренованих на великій кількості текстового матеріалу для розпізнавання емоцій. Другий метод є більш ефективним в силу того, що він оцінює семантичні конструкції загалом, а не окремі слова в реченнях.

Використання методу нейронних мереж для прогнозування курсів акцій обумовлено високою ефективністю даного типу моделей при аналізі фінансових ринків. Завданню прогнозування часових рядів найкраще відповідають моделі нейронних мереж прямого розповсюдження, що використовують навчання з учителем, оскільки, на відміну від задачі кластеризації, наприклад, завжди можна підготувати багато контрольних прикладів, посилаючись на історичні дані. З їх допомогою можна обчислити похибку, необхідну для роботи алгоритмів. До таких мереж належать одношаровий персептрон, мережі Ворда, персептрон Розенблатта, багатошаровий персептрон, мережі на основі радіальних базисних функцій, машини опорних векторів та інші. У цих мереж багато спільного, перш за все – алгоритм зворотного розповсюдження похибки, що допомагає узагальнювати клас вирішуваних з їх допомогою задач, а результати та обмеження – схожими. Згідно з дослідженням [19] при моделюванні фінансових ринків найбільшу ефективність показує мережа – одношаровий персептрон.

Для того, щоб оцінити можливість використання даних із соціальних мереж для прогнозування курсів акцій компаній необхідно довести наявність зв'язку між текстовим контентом повідомлень користувачів та рухом цін відповідних акцій на біржі. Тобто, *метою* даної роботи є доведення значущості зв'язку та побудова ефективної прогностичної моделі на основі інтелектуального аналізу даних онлайн-потоків із соціальних мереж. Для досягнення мети необхідним є вирішення низки завдань: підбір необхідного інструментарію для обробки, аналізу даних і реалізації відповідних моделей. Також у рамках даного дослідження слід оцінити можливість реалізації відповідних моделей на українському ринку.

Головним завданням даної роботи є встановлення взаємозв'язку між динамікою тематичних повідомлень стосовно роботи деякої компанії в соціальній мережі Twitter та коливаннями курсу акцій відповідної компанії. З цією метою за допомогою інструменту Twitter API були зібрані повідомлення користувачів із ключовими словами «Google» та «$GOOG» у режимі онлайн за період р 3 по 6 травня 2016 р. На жаль, на даний момент Twitter не дає можливості вільного доступу до історичних даних, вони продаються самою компанією та посередниками, проте можна завантажити в режимі реального часу (як тільки повідомлення з'являється у мережі, його можна зберегти разом із багатьма супутніми параметрами: час та місце створення, автор повідомлення, характеристики автора тощо). Також обмеженою є пропускна можливість каналу API, що не дозволяє перевищувати деяку швидкість потоку інформації для зчитування.

Після збору усіх необхідних даних (котирування акції за відповідний період з джерела [20] та текстові повідомлення у Twitter) дані приводяться до вигляду часових рядів. Котирування подаються у вигляді ряду з часовим інтервалом у 15 хвилин. Вибір такого невеликого часового інтервалу пов'язаний, по-перше, із природою новин та швидкістю їх розповсюдження (завдяки соціальним мережам новина може розходитися між користувачами за лічені хвилини), а по-друге – із об'єктивною необхідністю виділення якомога більшої кількості точок спостереження (умова використання методу нейронних мереж). Текстові повідомлення за допомогою попередньої обробки переводяться у вигляд, прийнятний для аналізу за допомогою бібліотеки sentiment, а далі – у числову оцінку настрою користувачів за відповідний період часу (із таким самим інтервалом у 15 хвилин). Оцінювання відбувається за шкалою від мінімального значення –100 (усі повідомлення негативні) до максимального значення 100 (усі повідомлення позитивні).

Первинний вигляд зібраних повідомлень є складно структурованим і містить величезну кількість характеристик цього самого повідомлення: Twitter API визначає користувача, що створив повідомлення, локацію пристрою, з якого надіслане повідомлення, стилістику тексту, довжину тексту (кількість символів), кількість послідовників користувача, що створив повідомлення тощо. Усі ці дані записуються у вигляді одного рядка у 600–1000 символів, тому їх необхідно попередньо обробити з метою вичленення самого тексту. Деякі дослідники намагалися виділити ті характеристики повідомлень, що дозволили б виокремити найбільш інформативні з них (наприклад, людина з більшою кількістю послідовників має вищий авторитет і, власне, її думка з більшою вірогідністю вплине на загальний настрій користувачів та викличе відповідну реакцію). У *табл. 1* наведено приклад попередньої обробки даних і визначення полярності повідомлень за пошуковими запитами «Google» та «GOOG».

Легко помітити, що насправді більшість повідомлень, отриманих зі стриму Twitter, мають нейтральний зміст із нульовою полярністю. Проте кількість таких повідомлень навіть за досить короткі проміжки часу є великою, тим самим схиляючи дані в цілому до певної

Таблиця 1

Результати аналізу сентиментів для текстових повідомлень із мережі Twitter

Текст	Емоція	Полярність	Оцінка
The last time these insiders purchased this stock it skyrocketed dia qqq spy goog	Unknown	Positive	70
How to block location access in google chrome android guide read more goog	Unknown	Neutral	29
Google teaches self-driving cars to honk politely read more goog	Surprise	Neutral	32
Most misspelled words in each state google read more goog	Unknown	Neutral	–21
Review our daytrade and swingtrade history spy aapl amzn goog tsla uso	Unknown	Neutral	0
Google android n features we love in the new os read more	Joy	Positive	100
Google is recording your voice even when you're offline read more	Surprise	Neutral	–35

Джерело: авторська розробка.

полярності. Також слід зазначити наявність помилок при виведенні оцінки повідомлення: вона може значно відрізнятися від сприйняття тексту людиною.

Нагадаємо, що для дослідження були зібрані повідомлення за двома ключовими словами («Google» та «$GOOG»), причому другий варіант пошуку, – фінансовий тег – зазвичай приводить до повідомлень на інвестиційну тематику (тег, що містить біржовий тікер компанії, використовують для повідомлень про привабливість фінансового інструмента). Як свідчить дослідження [2], для моделювання можуть бути використані обидва типи повідомлень. Проте для спрощення завдання та уникнення необхідності накладання додаткових обмежень на зібрані повідомлення було вирішено використати твіти за пошуковим запитом «$GOOG». На *рис. 1* зображено часові ряди котирувань курсу акції компанії Google та динаміки сентиментів повідомлень користувачів Twitter стосовно інвестиційної привабливості інструмента.

Легко помітити, що крива курсу акцій схожа на криву сентиментів із деяким часовим лагом. Це дозволяє висунути гіпотезу про те, що динаміка оцінок користувачів соціальної мережі на декілька годин випереджає рух ціни на біржі. На основі даних курсу акцій компанії Google з 15-хвилинним інтервалом та даних проведеного аналізу сентиментів будуємо модель нейронної мережі з метою прогнозування курсу акцій у короткостроковому періоді. Було візуально встановлено, що тренд сентиментів приблизно на 4 години випереджає тренд курсу акцій. Саме тому як вхідні змінні моделі були обрані такі параметри:

- значення оцінки сентиментів із лагом 16 (3,5 год);
- курс акції з лагом 2 (0,5 год);
- курс акції з лагом 4 (1 год);
- курс акції з лагом 6 (1,5 год).

Прогноз за даним фінансовим інструментом був побудований на 8 періодів вперед (*рис. 2*). Кількість спостережень для побудови моделей – 84, прогнозованих значень – 8. Напрям динаміки тренду було спрогнозовано вірно, прогноз виявився близьким до реальних значень.

Як бачимо, загальний настрій користувачів соціальних мереж, що висловлюють свою думку, дійсно корелює з рухом ціни на біржі, що дає змогу прогнозувати динаміку в короткостроковому періоді. Подібне дослідження для інших акцій показало, що якість прогнозу сильно залежить від якості даних: кількості створюваних користувачами повідомлень, які дають змогу відобразити картину загальних настроїв у мережі; наявної історичної бази даних, що дозволяє ефективно натренувати нейронну мережу. Таким чином, прогнозування на основі даних із соціальних мереж є потужним інструментом та може бути використаним в інвестиційній діяльності.

Розглянемо питання перспектив використання описаного підходу до акцій українських компаній. Українська біржа, у порівнянні з аналогічними в інших країнах,

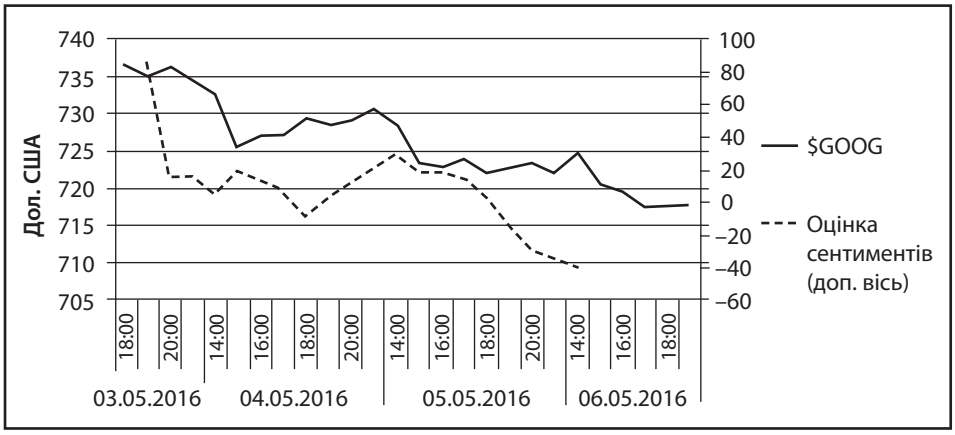


Рис. 1. Динаміка курсу акції $GOOG та оцінки аналізу сентиментів повідомлень із відповідним фінансовим тегом

Джерело: складено за [20].

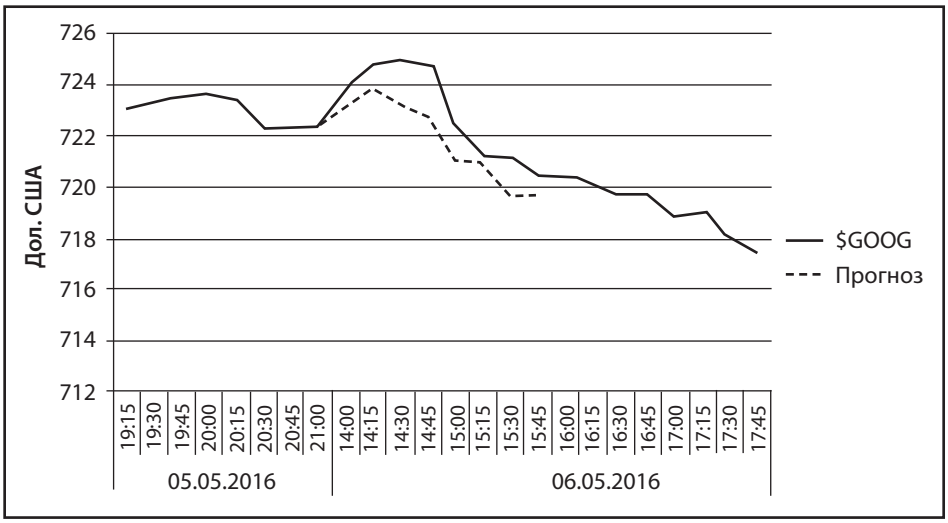


Рис. 2. Короткостроковий прогноз курсу акцій компанії Google

Джерело: авторська розробка.

особливо Європи, Північної Америки та країн Азії, слабко розвинута в контексті обсягів торгів на біржі та кількості учасників. Для порівняння, згідно з даними Української біржі, щоденні обсяги торгів коливаються в районі 10 млн грн [21], на біржі NYSE цей показник перевищує 3 млрд дол. [22]. На думку аналітиків та економістів, українська біржа в останні роки перетворилася на «кишенькову» та не має реального механізму для відображення реальної ринкової вартості активів підприємств.

Тим не менше, необхідно оцінити можливість проведення аналізу новин з метою виокремлення динаміки сентиментів користувачів мережі Інтернет стосовно тих чи інших компаній. Оцінка технічних можливостей виконання цього завдання виглядає таким чином:

1. Джерелом новин для аналізу українських реалій може стати обмежене коло ресурсів у вигляді соціальних мереж та сайтів новин. Проте сайти новин часто не зовсім об'єктивно висвітлюють події, що трапляються, а найпопулярніші ресурси, такі як pravda.com.ua та ua.korespondent.net, не мають розділів, де публікувалися б новини стосовно роботи компаній або оцінок експертів у режимі коротких текстових повідомлень (зазвичай це готові статті, що містять вичерпну інформацію, проте підготовлені вони заздалегідь та на момент публікації вже втрачають актуальність для ринку акцій). Мережа Twitter є не такою популярною в Україні, перевірка кількості повідомлень, знайдених за результатами пошуку відомих українських компаній, що представлені на біржі, видає результат у декілька повідомлень на день. В Україні досить популярною є соціальна мережа Facebook, проте сайт розроблений таким чином, що робот зібрати дані в автоматичному режимі з нього не може, лише для чіткого переліку сторінок за числовим ідентифікатором. Єдиним джерелом даних може бути інформація GoogleTrends, проте вона містить лише динаміку кількості запитів за ключовим словом та не дає інформації про настрій користувачів стосовно діяльності компанії.

2. Задачі аналізу сентиментів для текстів українською мовою поки що не можуть бути вирішені в автоматичному режимі через низку об'єктивних причин. По-перше, ще не розроблений український словник для визначення тональності слів, а бази для обробки природної мови (*Natural Language Processing*) перебувають у зародковому стані. Проте, за ініціативи американсько-української компанії Grammarly, нарешті почалася розробка спеціальних корпусів української мови для автоматичної обробки текстів та проведення аналізу сентиментів, зокрема [23].

Таким чином, наявні великі перспективи розробки аналітичних додатків для визначення полярності текстів українською мовою, проте застосувати їх до реальних даних з метою прогнозування курсів акцій українських компаній практично неможливо за поточних умов розвитку біржової торгівлі в Україні в цілому та ринку акцій зокрема. Натомість, аналіз сентиментів українських текстів міг би добре спрацювати у сферах політики, соціальних досліджень тощо.

ВИСНОВКИ

У даній роботі було досліджено можливість використання даних із соціальних мереж з метою створення прогностичних моделей для курсів акцій компаній. Відповідно до теорії ефективного ринку вся наявна на ринку інформація про фінансовий інструмент та діяльність компанії формує ціну акцій. Беручи до уваги, що соціальні та медійні мережі є найбільшим джерелом корисних даних і, за умови симетрії інформації на ринку, можуть повністю та всебічно описати стан компанії, ці дані, переведені в кількісні показники, можна використати для створення математичних моделей, які описують рух цін на ринку акції.

Було проведено повний цикл обробки отриманих із соціальної мережі Twitter даних для того, щоб на їх базі побудувати математичну модель прогнозування курсів акцій компанії Google. Процес дослідження цього зв'язку складався з декількох етапів. Перший етап передбачав налагодження онлайн-потоку повідомлень із соціальної мережі за ключовим словом. Цього вдалося досягти завдяки створенню програмного коду мовою

Python та підключення до ресурсу даних Twitter API, що дає змогу розробникам програмних застосунків на базі даних із мережі отримувати вичерпну інформацію щодо опублікованих повідомлень у режимі онлайн. Далі, за допомогою спеціальних пакетів обробки текстових даних для статистичної мови програмування R, було здійснено підготовку та очищення даних з метою подальшого проведення аналізу сентиментів. Оцінка сентиментів у кількісному вимірі дала змогу представити дані у вигляді часових рядів, що відображали наявну в мережі інформацію стосовно інвестиційної привабливості компаній. Залежність цін акцій від лагових значень та оцінок сентиментів було подано у вигляді моделі штучної нейронної мережі, проведено порівняння прогнозованих значень із реальними.

У процесі дослідження зв'язку між динамікою повідомлень у соціальних мережах та курсом акцій були одержані такі висновки:

1. Існує тісний зв'язок між оцінкою діяльності компанії в соціальних мережах і курсом акцій тієї самої компанії. Цей зв'язок має часовий лаг, тобто новини в мережах дещо передують реальній зміні цін на ринку.

2. За допомогою динаміки оцінки сентиментів повідомлень можна прогнозувати курс акцій у короткостроковій перспективі (декілька годин). Такий невеликий часовий проміжок пояснюється природою даних у соціальній мережі: вони поширюються дуже динамічно та всеохоплююче, тим самим спонукаючи інвесторів та дослідників до швидкої реакції на реальну ситуацію.

3. На основі динаміки новин, які набули поширення за період, поки біржа не працює, можна прогнозувати ціну акцій на момент відкриття робочого дня. Це є дуже цінним фактом, адже значні стрибки курсів акцій, як правило, припадають саме на початок торгового дня.

4. Якість обробки текстових даних і результатів аналізу сентиментів часто має значну похибку, а визначення полярності повідомлень може не співпадати з реальною. Такий результат є закономірним в силу об'єктивної складності обробки неструктурованих даних за допомогою методів машинного навчання. Проте узагальнена динаміка на основі великої кількості повідомлень дає доволі реалістичну оцінку настроїв користувачів мережі.

Також слід зазначити, що була оцінена можливість використання подібної методики аналізу та моделювання для українського ринку акцій. На нашу думку, вона є низькою в силу того, що національні біржі не є тим інструментом врівноваження ринку, яким вони виступають у розвинених країнах, окрім того, обсяг торгів на вітчизняних платформах є надто низьким. Більше того, на даний час не існує інструментів для проведення аналізу сентиментів текстів українською мовою.

Значним обмеженням у реалізації дослідження була складність видобутку необхідних текстових даних через неможливість отримання доступу до історичних повідомлень. Це не дало можливості всебічно оцінити влив наявної в соціальних мережах інформації на курс акцій компанії та дослідити динаміку за тривалий період часу. Полем для подальшої роботи є відкрите питання щодо можливості фільтрації найбільш інформативних даних серед усього арсеналу наявних у соціальній мережі, що стосуються діяльності окремих компаній на основі характеристик повідомлень, створюваних користувачами, та впливовості цих користувачів на медійному просторі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Alsing O., Bahceci O. Stock Market Prediction Using Social Media Analysis: Degree Project in Computer Scienceat KTH Royal Institute of Technology. Stockholm, 2015. 50 p.

2. Azar P. D., Lo A. W. The Wisdom of Twitter Crowds: Predicting Stock Market Reactions to FOMC Meetings via Twitter Feeds. *SSRN*. March 2016. 21 p. URL: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2756815

3. Beer F., Hervé F., Zouaoui M. Is Big Brother Watching Us? Google, Investor Sentiment and the Stock Market. *Economics Bulletin*. 2013. Vol. 33 (1). P. 454–466.

4. Buche A., Chandak M. B. Stock Market Prediction Using Text Opinion Mining: A Survey. *International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engeneering*. 2016. Vol. 6 (6). P. 566–569.

5. Burki T. R. Social Media Aided Stock Market Predictions by Sparsity Induced Regression: Master of Science Thesis for the Degree of Master of Science in Systems and Control at Delft University of Technology. Delft, 2014. 93 p.

6. News Impact on Stock Price Return via Sentiment Analysis/ Li X., Xie H., Chen I., Wang J. and others. *Knowledge-Based Systems*. October 2014. Vol. 69. P. 14–23. URL: http://dx.doi.org/10.1016/j.knosys.2014.04.022.

7. Predicting Sector Index Movement with Microblogging Public Mood Time Series on Social Issues/Y. Lu, J. Guo, K. Sakamoto, H. Shibuki, T. Mori // Proceedings in Pacific Asia Conference on Language, Information and Computation. Shanghai, 2015. P. 563–571.

8. Nguyen T. H., Shirai K., Velcin J. Sentiment Analysis on Social Media for Stock Movement Prediction. *Expert Systems with Applications*. 2015. Vol. 42. URL: http://dx.doi.org/10.1016/j.eswa.2015.07.052.

9. Oliveira N., Cortez P., Areal N. Some Experiments on Modeling Stock Market Behavior Using Investor Sentiment Analysis and Posting Volume from Twitter // Proceedings of the 3rd International Conference on Web Intelligence, Mining and Semantics. New York, 2013. P. 1–8. URL: http://doi.acm.org/10.1145/ 2479787.2479811

10. Preis T., Moat S., Stanley H. E. Quantifying Trading Behavior in Financial Markets Using Google Trends. *Scientific Reports*. April 2013. Vol. 3. P. 16–24. URL: http://dx.doi.org/10.1038/srep01684

11. Rao T., Srivastava S. Modeling Movements in Oil, Gold, Forex and Market Indices Using Search Volume Index and Twitter Sentiments // Proceedings of the 5th Annual ACM Web Science Conference. New York, 2013. P. 336–345. URL: http://doi.acm.org/10.1145/2464464.2464521.

12. Піскун О. В., Міщенко Т. Г. Застосування нейронних мереж для моніторингу стану фондового ринку // Інноваційна стратегія і тактика фінансово-економічного розвитку суб'єктів національного господарства: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., Чернівці, 19–20 грудня 2014 р. У 3-х частинах. Чернівці: Видавничий дім «Гельветика», 2014. Ч. 3. С. 211–214.

13. Слабченко О. О., Сидоренко В. М. Аналіз і синтез моделей на основі машинного навчання для імпутації даних із персональних акаунтів соціальних мереж. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. Травень 2014. № 88. С. 105–111.

14. Ландэ Д. В. Поиски знаний в Internet. Профессиональная работа. М.: Диалектика, 2005. 272 с.

15. Паклин Н. Б., Орешков В. С. Бизнес-анализ: от данных к знаниям. СПб.: Питер, 2013. 704 с.

16. Черняк О. І., Захарченко П. В. Інтелектуальний аналіз даних: підручник. Київ: Знання, 2014. 599 с.

17. Чубукова О. Ю., Івченко Н. О., Кучер С. Л. Алгоритмізація та програмування процедур обробки економічної інформації. Київ: КНУТД, 2009. 138 с.

18. Pang B., Lee L. Opinion Mining and Sentiment Analysis. *Foundations and Trends in Information Retrieval.* 2008. Vol. 2, No. 1-2. P. 1–135. URL: http://dx.doi.org/10.1561/1500000011

19. Kryuchin O. V., Kozadaev A. S., Dudakov V. P. Forecasting Time Sets Using Artificial Neural Networks and Regression Models as the Example of Forecasting Currency Pairs Quotation. URL: http://dx.doi.org/10.15827/0236-235X.110.070-074

20. Yahoo Finance Official Web-site. AphabetInc. (GOOG). URL: http://finance.yahoo.com/quote/GOOG?p=GOOG

21. Офіційний сайт ПАО «Українська біржа». Результати торгів. URL: http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx (01.10.2016).

22. New York Stock Exchange Official Web-site. NYSE: Transactions, Statistics and Data Library. URL: https://www.nyse.com/data/transactions-statistics-data-library (01.10.2016).

23. Grammarly Official Web-site. URL: https://www.grammarly.com/ (01.10.2016).

REFERENCES

Alsing, O., and Bahceci, O. *Stock Market Prediction Using Social Media Analysis: Degree Project in Computer Scienceat KTH Royal Institute of Technology*. Stockholm, 2015.

Azar, P. D., and Lo, A. W. "The Wisdom of Twitter Crowds: Predicting Stock Market Reactions to FOMC Meetings via Twitter Feeds. SSRN. March 2016" http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2756815

Beer, F., Herve, F., and Zouaoui, M. "Is Big Brother Watching Us? Google, Investor Sentiment and the Stock Market". *Economics Bulletin*. Vol. 33 (1) (2013): 454-466.

Buche, A., and Chandak, M. B. "Stock Market Prediction Using Text Opinion Mining: A Survey". *International Journal of Advanced Research in Computer Science and Software Engeneering.* Vol. 6 (6) (2016): 566-569.

Burki, T. R. *Social Media Aided Stock Market Predictions by Sparsity Induced Regression:* Master of Science Thesis for the Degree of Master of Science in Systems and Control at Delft University of Technology: Delft, 2014.

Cherniak, O. I., and Zakharchenko, P. V. *Intelektualnyi analiz danykh* [Data mining]. Kyiv: Znannia, 2014.

Chubukova, O. Yu., Ivchenko, N. O., and Kucher, S. L. *Alhorytmizatsiia ta prohramuvannia protsedur obrobky ekonomichnoi informatsii* [Algorithmization and programming procedures for the processing of economic information]. Kyiv: KNUTD, 2009.

Grammarly Official Web-site. https://www.grammarly.com/

Kryuchin, O. V., Kozadaev, A. S., and Dudakov, V. P. "Forecasting Time Sets Using Artificial Neural Networks and Regression Models as the Example of Forecasting Currency Pairs Quotation". http://dx.doi.org/10.15827/0236-235X.110.070-074

Lande, D. V. *Poiski znaniy v Internet. Professionalnaya rabota* [The search for knowledge on the Internet. Professional work]. Moscow: Dialektika, 2005.

Li, X. et al. "News Impact on Stock Price Return via Sentiment Analysis" Knowledge-Based Systems. http://dx.doi.org/10.1016/j.knosys.2014.04.022

Lu, Y. et al. "Predicting Sector Index Movement with Microblogging Public Mood Time Series on Social Issues". In *Proceedings in Pacific Asia Conference on Language, Information and Computation*, 563-571. Shanghai, 2015.

"New York Stock Exchange Official Web-site. NYSE: Transactions, Statistics and Data Library". https://www.nyse.com/data/transactions-statistics-data-library

Nguyen, T. H., Shirai, K., and Velcin, J. "Sentiment Analysis on Social Media for Stock Movement Prediction". Expert Systems with Applications. http://dx.doi.org/10.1016/j.eswa.2015.07.052

Oliveira, N., Cortez, P., and Areal, N. "Some Experiments on Modeling Stock Market Behavior Using Investor Sentiment Analysis and Posting Volume from Twitter". http://doi.acm.org/10.1145/2479787.2479811

Piskun, O. V., and Mishchenko, T. H. "Zastosuvannia neironnykh merezh dlia monitorynhu stanu fondovoho rynku" [Application of neural networks for monitoring the state of the stock market]. *Innovatsiina stratehiia i taktyka finansovo-ekonomichnoho rozvytku sub'iektiv natsionalnoho hospodarstva*. Vol. 3. Chernivtsi: Helvetyka, 2014. 211-214.

Pang, B., and Lee, L. "Opinion Mining and Sentiment Analysis" Foundations and Trends in Information Retrieval. http://dx.doi.org/10.1561/1500000011

Paklin, N. B., and Oreshkov, V. S. *Biznes-analiz: ot dannykh k znaniyam* [Business analysis: from data to knowledge]. St. Petersburg: Piter, 2013.

Preis, T., Moat, S., and Stanley, H. E. "Quantifying Trading Behavior in Financial Markets Using Google Trends". http://dx.doi.org/10.1038/srep01684

"Rezultaty torhiv" [The results of the auction]. Ofitsiinyi sait PAO «Ukrainska birzha». http://www.ux.ua/ru/marketdata/marketresults.aspx

Rao, T., and Srivastava, S. "Modeling Movements in Oil, Gold, Forex and Market Indices Using Search Volume Index and Twitter Sentiments". http://doi.acm.org/10.1145/2464464.2464521

Slabchenko, O. O., and Sydorenko, V. M. "Analiz i syntez modelei na osnovi mashynnoho navchannia dlia imputatsii danykh iz personalnykh akauntiv sotsialnykh merezh" [Analysis and synthesis of models based on machine learning for mutaz data from personal social networking accounts]. *Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho*, no. 88 (2014): 105-111.

"Yahoo Finance Official Web-site. AphabetInc. (GOOG)". http://finance.yahoo.com/quote/GOOG?p=GOOG

УДК 657

УДОСКОНАЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ЗАСАД НОРМАТИВНОГО МЕТОДУ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ПРОМИСЛОВОСТІ

© 2016 **ДУБОВАЯ В. В.**

УДК 657

Дубовая В. В. Удосконалення національних засад нормативного методу обліку витрат у промисловості

Метою статті є модернізація національних засад і вдосконалення прийомів нормативного методу обліку витрат у промисловості. Проаналізовано чотири варіанти нормативного методу обліку витрат з використанням альтернативних облікових регістрів зведеного обліку витрат. Висвітлено ключові відмінності використання нормативного методу обліку від його зарубіжного аналога «standard costing». З урахуванням сучасних вимог фінансового обліку розроблено відомість зведеного обліку витрат на виробництво нормативним методом з виконанням такої послідовності облікових прийомів: нормування виробничих ресурсів у залишках і втратах незавершеного виробництва і готовій продукції за поточними нормами; оцінка натуральних норм витрат ресурсів у залишках незавершеного виробництва і готовій продукції за фактичною вартістю; розрахунок нормативних витрат ресурсів у кількісному і вартісному вимірах та відхилень фактичних витрат від нормативних. Запропоновано видання національних методичних рекомендацій по застосуванню нормативного методу обліку в промисловості з оновленими засадами та прийомами.

Ключові слова: *нормативний метод обліку, відхилення витрат, нормативні витрати, контроль витрат, стандарт-кост.*
Табл.: *5.* ***Формул:*** *5.* ***Бібл.:*** *9.*

Дубовая Валентина Володимирівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка (просп. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)*
E-mail: *dotsenkovalent@mail.ru*

УДК 657

Дубовая В. В. Усовершенствование национальных основ нормативного метода учета затрат в промышленности

Целью статьи является модернизация национальных основ и усовершенствование приемов нормативного метода учета затрат в промышленности. Проанализированы четыре варианта нормативного метода учета затрат с использованием альтернативных учетных регистров сводного учета затрат. Выделены ключевые отличия нормативного метода учета затрат от его зарубежного аналога «стандарт-кост». С учетом современных требований финансового учета разработана ведомость сводного учета затрат на производство нормативным методом с выполнением таких учетных приемов: нормирование производственных ресурсов в остатках и потерях незавершенного производства и готовой продукции; оценка натуральных норм затрат ресурсов в незавершенном производстве и готовой продукции по фактической стоимости; расчет нормативных затрат ресурсов в натуральном и стоимостном измерениях и отклонений фактических затрат от нормативных. Предложено издание национальных методических рекомендаций по применению нормативного метода учета затрат в промышленности с обновленными принципами и приемами учета.

Ключевые слова: *нормативный метод учета, отклонения затрат, нормативные затраты, контроль затрат, стандарт-кост.*
Табл.: *5.* ***Формул:*** *5.* ***Библ.:*** *9.*

Дубовая Валентина Владимировна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент, кафедра учета и аудита, Полтавский национальный технический университет им. Ю. Кондратюка (просп. Первомайский, 24, Полтава, 36011, Украина)*
E-mail: *dotsenkovalent@mail.ru*

UDC 657

Dubovaya V. V. Improving the National Foundations of the Standard Cost Accounting Method in the Industry

The article is aimed at modernization of the national foundations and improvement of techniques of the standard cost accounting method in the industry. Four options of the standard cost accounting method have been analysed using alternative accounting registers of the consolidated cost accounting. The key differences between the standard cost accounting method from its foreign counterpart «standard costing» have been allocated. According to the current requirements of accounting, a register of the consolidated production in terms of standard method has been developed, including implementation of the following accounting techniques: norming of production resources in the rests and losses of the process work and finished products; evaluation of the natural norms of resource cost in the process work and in finished products at original cost; calculation of the standard costs of resources in both the natural and the cost measurement together with deviations of the actual costs from the standard costs. A national edition of the methodical recommendations on application of the standard cost accounting method in the industry with the updated principles and techniques of accounting has been proposed.

Keywords: *standard accounting method, cost variance, standard costs, cost control, standard costing.*
Tbl.: *5.* ***Formulae:*** *5.* ***Bibl.:*** *9.*

Dubovaya Valentina V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)*
E-mail: *dotsenkovalent@mail.ru*

Узагальнення теоретичних засад нормативного методу обліку на державному рівні було представлено в нормативно-правових актах СРСР і України, які вже втратили чинність [1–3]. Діючі Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості не містять повноцінного викладення порядку застосування нормативного методу обліку витрат і зразків облікових регістрів [4, п. 526–544]. Отже, в Україні зараз відсутні національні засади нормативного методу обліку витрат, які були б рекомендовані українським промисловим підприємствам до застосування.

Розробкою і впровадженням нормативного методу обліку витрат, як радянського аналогу зарубіжного методу «*standard costing*», активно займались вчені 1970–80-х років, такі як Басманов І. А., Безруких П. С., Бородкін О. С., Валуєв Б. І., Врублевський Н. Д., Гільде Е. К., Додонов А. А., Кашаєв А. Н., Крилов М. Ф., Кужельний М. Н., Пантелеєв Н. В., Торопов В. А., Чумаченко М. Г. В Україні останні публікації на тему нормативного методу присвячені порівнянню його характеристик з зарубіжним аналогом «*standard costing*» та організації нормативного методу в сільському господарстві [5; 6] і м'ясо-молочній промисловості [7; 8]. При цьому враховуються висновки та пропозиції радянських учених, але ігноруються теоретичні засади нормативного методу з нормативно-правових актів.

Метою статті є модернізація національних засад та вдосконалення послідовності прийомів нормативного методу обліку витрат у промисловості, зокрема машинобудуванні.

Згідно з Типовими вказівками по застосуванню нормативного методу обліку витрат на виробництво та калькулюванню нормативної (планової) і фактичної собівартості продукції (робіт) [1], затвердженими у 1983 р., нормативний метод обліку було засновано на застосуванні нормативних витрат статей собівартості «*Сировина і основні матеріали*» та «*Основна заробітна плата*» кожного виду виробу, але залежно від повноти його впровадження було регламентовано різну сукупність прийомів. Точніше, за повнотою його впровадження на підприємствах було передбачено два варіанти:

Варіант 1. Застосування нормативного методу обліку:

а) на стадії зведеного обліку витрат з метою контролю витрат;

б) з подальшим застосуванням нормативного методу калькулювання при обчисленні собівартості конкретних видів продукції.

Варіант 2. Застосування нормативного методу лише:

а) на стадії зведеного обліку витрат з метою повного виявлення відхилень від норм витрат.

Ключовим моментом контролю в обох варіантах було виявлення у зведеному обліку нормативним методом ***недокументованих відхилень від норм витрат конкретного виробу*** (графа 11 *табл. 1*), які не було виявлено в первинному обліку *методами документування, обліку розкрою за партіями, інвентарним методом*.

Якщо нормативний метод обліку впроваджувався на підприємстві тільки для контролю витрат, то у відомості зведеного обліку витрат конкретного виду продукції в розрізі калькуляційних статей було регламентовано здійснити такі дії (див. табл. 1):

1. Оцінити на підставі нормативних калькуляцій деталей, вузлів і виробів (які діяли на початок звітного місяця) за нормативною собівартістю:

- залишки незавершеного виробництва на початок місяця $НЗП_{поч}^{норм}$;
- залишки незавершеного виробництва на кінець місяця $НЗП_{кін}^{норм}$;
- готову продукцію $ГП^{норм}$, остаточний брак $Б^{норм}$ і нестачу незавершеного виробництва $Н^{норм}$.

2. Розрахувати нормативні витрати за звітний місяць (за рівнем норм на початок місяця) по кожній статті собівартості як суму нормативних витрат готової продукції, незавершеного виробництва на кінець місяця, остаточного браку і нестачі незавершеного виробництва з вирахуванням нормативних витрат незавершеного виробництва на початок місяця (*графа 8 табл. 1*):

$$Витрати_{міс}^{норм} = \begin{pmatrix} ГП^{норм} + НЗП_{кін}^{норм} + \\ + Б^{норм} + Н^{норм} \end{pmatrix} - НЗП_{поч}^{норм}. \quad (1)$$

3. Визначити зміни норм за звітний місяць, включаючи зміни натуральних норм витрачання сировини і матеріалів та праці, і зміни розцінок і цін на матеріальні ресурси (*графа 9 табл. 1*).

4. Розрахувати відхилення від норм витрат за звітний місяць як фактичні витрати мінус нормативні витрати і зміни норм звітного місяця:

$$Відхилення = Витрати^{факт} - \\ - Витрати^{норм} - Зміни. \quad (2)$$

5. Розрахувати *недокументовані відхилення* як відхилення від норм мінус документовані відхилення, тобто ті, які було виявлено методами документування, обліку розкрою за партіями, інвентарним методом, спеціальними розрахунками (*графа 11 табл. 1*).

Якщо нормативний метод впроваджувався не тільки для поточного контролю за відхиленнями від норм витрат, але й для калькулювання фактичної собівартості продукції, то після вищевказаних дій було потрібно здійснити дії (6) – (10):

6. Визначити сукупні нормативні витрати початкового незавершеного виробництва і звітного місяця (*графа 13 табл. 1*);

- сукупні зміни норм початкового незавершеного виробництва і звітного місяця (*графа 14 табл. 1*);
- сукупні відхилення від норм початкового незавершеного виробництва і звітного місяця (*графа 15 табл. 1*).

7. Розрахувати індекси змін норм і відхилень від норм як відношення їх величин до нормативних витрат (*графи 16–17 табл. 1*).

8. Розподілити зміни норм і відхилення від норм витрат за допомогою індексів між готовою продукцією і незавершеним виробництвом на кінець місяця (*графи 21–22, 25–26 табл. 1*).

9. Визначити фактичну собівартість готової продукції як витрати за нормами, плюс-мінус зміни норм витрат, плюс-мінус відхилення від норм витрат (*графа 23 табл. 1*):

$$ГП^{факт} = ГП^{норм} \pm ГП^{змін} \pm ГП^{відхилення}. \quad (3)$$

10. Якщо в поточному місяці відбулися зміни норм, то на початок наступного місяця для перерахунку незавершеного виробництва у випадку зниження норм витрат – зменшити величину витрат за нормами та збільшити величину зміни норм витрат на суму зниження норм; у випадку підвищення норм – навпаки (*графи 6–7 табл. 1*).

Таким чином, вихідним положенням нормативного методу обліку витрат була оцінка незавершеного виробництва і готової продукції за нормативними собівартостями, які були затверджені на початок звітного місяця (так званий *принцип єдності нормативів*). Тобто, у звітному місяці незавершене виробництво і готову продукцію оцінювали за нормативною собівартістю, яка діяла на початок місяця, а зміни норм витрат обліковували окремо.

Якщо охарактеризувати практичну значущість розробки нормативного методу та його вплив на по-

Таблиця 1

Додаток 1 до Типових вказівок по застосуванню нормативного методу обліку витрат на виробництво і калькулюванню нормативної (планової) і фактичної собівартості продукції (робіт)

Найменування виробу (групи виробів) _____

ВІДОМІСТЬ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

№ з/п	Стаття витрат	Залишок незавершеного виробництва на початок місяця			Перерахунок незавершеного виробництва		Витрати за звітний місяць				
		за поточними нормами	за змінами норм	за відхиленнями від норм	за поточними нормами	за змінами норм	за поточними нормами	за змінами норм	за відхиленнями норм		фактичні витрати
									документтованим	недокументованим	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Разом витрат із залишком			Індекси у %		Витрати на брак за поточними нормами	Нестачі (надлишки) за поточними нормами	Списання витрат на випуск товарної продукції				Залишок незавершеного виробництва на кінець місяця		
за поточними нормами	за змінами норм	за відхиленнями від норм	змін норм	відхилень від норм			за поточними нормами	за змінами норм	за відхиленнями від норм	фактична собівартість	за поточними нормами	за змінами норм	за відхиленнями від норм
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26

Джерело: [1, с. 59–60].

дальший розвиток обліку, то основним наслідком його розробки було переконання фахівців у тому, що не всі ***непродуктивні витрати*** виявляють (документують) на підприємстві.

У наступному документі, Типовому положенні з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, затвердженому постановою КМУ від 26.04.1996 р. № 473, було передбачено тільки варіант повного впровадження нормативного методу обліку та калькулювання, що включало:

а) поточний облік витрат окремо за діючими нормами і з урахуванням відхилень від них, виявлення місць, причин і винуватців відхилень;

б) системний облік зміни самих норм;

в) складання і періодичне коригування нормативної калькуляції, що базується на діючих нормах витрат;

г) визначення фактичної собівартості випущеної продукції як алгебраїчної суми нормативної її вартості, відхилень від норм і зміни самих норм.

При цьому було зазначено, що «*нормативний метод обліку* застосовується на підприємствах обробних галузей промисловості (машинобудівної …), коли здійснюється масове та серійне виробництво різноманітної і складної продукції з великою кількістю деталей і вузлів» [2, п. 191]. Проте, залежно від використання нормативних чи планових калькуляцій, було дозволено два варіанти застосування нормативного методу.

Варіант 1 – для підприємств з масовим або серійним виробництвом, на яких діючі норми істотно відрізняються від планових. Із застосуванням нормативних калькуляцій (*табл. 2*), який за змістом майже повторював засади нормативного методу обліку і калькулювання 1983 р., з аналогічними формулами визначення відхилень від норм витрат (див. формулу (2)), і відповідним визначенням фактичної собівартості готової продукції як витрати за нормами, плюс-мінус зміни норм витрат, плюс-мінус відхилення від норм витрат (див. формулу (3)).

Варіант 2 – для підприємств з масовим або серійним виробництвом, де діючі норми мало відрізняються від планових. Із застосуванням планових калькуляцій (*табл. 3*), більш спрощений, оскільки без обліку змін норм:

$$Відхилення = Витрати^{факт} - Витрати^{норм} \quad (4)$$

і, відповідно, з визначенням фактичної собівартості готової продукції як витрати за нормами плюс-мінус відхилення від норм витрат:

$$ГП^{факт} = ГП^{норм} \pm ГП^{відхилення}. \quad (5)$$

Важливою особливістю застосування нормативного методу за другим варіантом була оцінка залишків незавершеного виробництва не тільки без додавання змін норм, але й без додавання відхилень від норм. Іншими словами, відхилення від норм витрат загальною сумою включалися до фактичної собівартості готової продукції.

І нарешті, останню версію нормативного методу, яку було надано Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості № 47 від 2001 р., представлено комбінацією попередніх 1 і 2 варіантів ведення нормативного методу (*табл. 4*): з обліком відхилень від норм у складі незавершеного виробництва, але без обліку змін норм.

На думку автора даної статті, з чотирьох представлених варіантів нормативного методу обліку виробничих витрат (див. табл. 1 – табл. 4)) сучасним вимогам фінансового обліку найбільше відповідає варіант з використанням планових калькуляцій (див. табл. 3) і формул (1) і (4), оскільки тільки за цим варіантом собівартість незавершеного виробництва на кінець місяця не включає складові «зміни норм» і «відхилення від норм».

Якщо стисло охарактеризувати основну відмінність зарубіжного методу «*standard costing*» від «радянського» нормативного методу, то вона полягає в тому, що в обліку витрат методом «*standard costing*» окремо формуються цінові відхилення витрат і кількісні відхилення витрат за стандартними цінами. У «радянському» ж нормативному методі обліку такого поділу відхилень не формується, оскільки алгебраїчний розрахунок відхилень витрат здійснюється за калькуляційними статтями у вартісному виразі (див. табл. 1).

Основна послідовність облікових прийомів методу «*standard costing*» у викладенні C. Drury [9] полягає в такому:

1. На етапі заготівельного процесу матеріали оприбутковують в обліку не за фактичною вартістю, а за їх стандартною вартістю (різницю списують на спеціальні рахунки відхилень з подальшим списанням на фінансові результати).

2. На етапі виробничого процесу облік витрат ведеться по цехах у розрізі чотирьох груп: *сировина і матеріали (у тому числі по видах); пряма заробітна плата; змінні непрямі витрати; постійні непрямі витрати.* По кожній групі витрат визначають: *стандартні витрати фактичного обсягу виробництва; відхилення витрат (за стандартними цінами ресурсів).* Після чого до витрат виробництва зараховують тільки *стандартні витрати*, а *відхилення витрат* ресурсів списують безпосередньо з кредиту рахунків виробничих запасів у дебет рахунків відхилень.

Таким чином, провівши дослідження національних засад *нормативного методу обліку витрат* і методу «*standard costing*», з метою повного виявлення наднормативних (у тому числі недокументованих) витрат матеріалів, праці та інших ресурсів, пропонується скористатися наведеною нижче формою ***відомості зведеного обліку витрат*** (*табл. 5*), у якій передбачено виконання такої послідовності облікових прийомів:

1) нормування виробничих ресурсів у залишках, нестачах і остаточному браку незавершеного виробництва і готової продукції за поточними нормами (*графи 3, 11, 13, 15, 17 табл. 5*);

2) оцінка натуральних норм витрат виробничих ресурсів у залишках і втратах незавершеного виробництва і готовій продукції за фактичною вартістю (*графи 4, 12, 14, 16, 18 табл. 5*);

3) розрахунок нормативних витрат виробничих ресурсів у кількісному і вартісному виразі (*графи 7–8 табл. 5*) за формулою (1) та відхилень витрат (*графи 9–10 табл. 5*) за формулою (4).

Таблиця 2

Додаток 17 до Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [2]

ВІДОМІСТЬ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЗА 19__ р.

_____

(група виробів)

№ з/п	Калькуляційна група матеріалів	Стаття витрат і калькуляційна група матеріалів	Залишок на початок місяця						Перерахунок незавершеного виробництва				Витрати за звітний місяць			
			за поточними нормами		за зміною норм		за відхиленнями від норм		за поточними нормами		за зміною норм		за поточними нормами		за відхиленнями від норм	
			кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

Разом витрат із залишком						Індекси у %				Собівартість остаточного браку за поточними нормами		Собівартість нестач (надлишків) незавершеного виробництва за поточними нормами	
за поточними нормами		за зміною норм		за відхиленнями від норм		за зміною норм		за відхиленнями від норм					
кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість 20 / 18	сума 21 / 19	кількість 22 / 18	сума 23 / 19	кількість	сума	кількість	сума
18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Списання витрат на випуск товарної продукції						Залишок незавершеного виробництва на кінець місяця					
за поточними нормами		за зміною норм		за відхиленнями від норм		за поточними нормами		за зміною норм		за відхиленнями від норм	
кількість	сума	кількість 32 · 24 / 100	сума 33 · 25 / 100	кількість 32 · 26 / 100	сума 33 · 27 / 100	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43

Таблиця 3

Додаток 18 до Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [2]

ВІДОМІСТЬ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

_____

(група виробів)

№ з/п статті соівартості	Стаття собівартості калькуляції та калькуляційна група матеріалів	Залишок на початок місяця за плановою собівартістю або поточними нормами		Витрати за звітний місяць				Списання остаточного браку за плановою собівартістю або за поточними нормами	
				за поточними нормами		за відхиленнями від норм			
		кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Списання собівартості нестач (надлишків) незавершеного виробництва за плановою собівартістю або за поточними нормами		Списання фактичних витрат на випуск товарної продукції				Індекс відхилення фактичної собівартості від планової		Залишок на кінець місяця за плановою собівартістю або за поточними нормами	
		планова собівартість		відхилення фактичної собівартості від планової					
кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість 15 / 13	сума 16 / 14	кількість	сума
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Таблиця 4

Додаток 9 до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [3]

ВІДОМІСТЬ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ЗА 20 __ р.

_____

(група виробів)

№ статті витрат	Калькуляційна група матеріалів	Стаття калькуляції та калькуляційна група матеріалів	Витрати на незавершене виробництво на початок місяця				Перерахунок незавершеного виробництва на початок місяця		Витрати за звітний місяць			
			за поточними нормами		за відхиленнями від норм		за поточними нормами		за поточними нормами		за відхиленнями від норм	
			кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1		Сировина і матеріали										
	1	Матеріали Б										
	2	В										
		і т. п.										

Разом витрат із залишком незавершеного виробництва				Втрати від остаточного браку		Втрати нестач (надлишків) незавершеного виробництва		Витрати на випуск продукції (фактична виробнича собівартість)				Залишок незавершеного виробництва на кінець місяця			
за поточними нормами		за відхиленнями від норм						за поточними нормами		за відхиленнями від норм		за поточними нормами		за відхиленнями від норм	
кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29

Таблиця 5

ЗАПРОПОНОВАНА ФОРМА ВІДОМОСТІ ЗВЕДЕНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО НОРМАТИВНИМ МЕТОДОМ

_____

(група виробів)

№ з/п	Стаття собівартості калькуляції, калькуляційна група матеріалів	Залишок на початок місяця за поточними нормами		Витрати за звітний місяць					
				фактичні		нормативні		відхилення витрат	
		кількість	сума	кількість	сума	кількість гр. 11 + 13 + + 15 + 17 – 3	сума гр. 12 + 14 + + 16 + 18 – 4	кількість гр. 5–7	сума гр. 6–8
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Остаточний брак за поточними нормами		Нестачі (надлишки) незавершеного виробництва за поточними нормами		Випуск готової продукції за поточними нормами		Залишок на кінець місяця за поточними нормами	
кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума	кількість	сума
11	12	13	14	15	16	17	18

ВИСНОВКИ

Отже, з урахуванням вимог фінансового обліку, слід розробити національні методичні рекомендації по застосуванню нормативного методу обліку витрат у промисловості, в яких передбачити вищенаведену форму відомості зведеного обліку та порядок її заповнення. При цьому визнати недоречним подальше: а) застосування при нормативному методі так званого «принципу єдності нормативів»; б) ведення обліку змін норм витрат; в) калькулювання фактичної собівартості продукції як алгебраїчної суми витрат за нормами, змін норм та відхилень від норм. Крім цього, оскільки зміни цін на матеріальні й трудові ресурси у фінансовому обліку не відносяться до наднормативних виробничих витрат, то при застосуванні нормативного методу обліку їх також не слід вважати відхиленнями від норм витрат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Типовые указания по применению нормативного метода учета затрат на производство и калькулирование нормативной (плановой) и фактической себестоимости продукции (работ): Утв. Минфином СССР, Госпланом СССР, Госкомценом СССР и ЦСУ СССР от 24.01.83 г. № 12. *Бухгалтерский учет.* 1983. № 5. С. 47–60.

2. Постанова КМУ «Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» від 26.04.1996 р. № 473. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/473-96-р

3. Наказ Державного комітету промислової політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості», від 02.02.2001 р. № 47. URL: http://consultant.parus.ua/?doc=00XJAFEA86

4. Наказ Міністерства промислової політики України «Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» від 09.07.2007 р. № 373. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html

5. Лукава І. М. Нормативний метод обліку як засіб управління виробництвом. Інноваційна економіка. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2010_5/126.pdf

6. Проданчук М. А. Ефективність застосування нормативного методу обліку витрат та калькулювання у системі управління сільськогосподарським підприємством. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 1 (56). С. 76–82.

7. Міщенко Т. М. Особливості застосування нормативного методу обліку витрат виробництва м'ясопродукції. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2014. № 1(64). С. 125–135.

8. Мошковська О. А. Порівняльна характеристика нормативного методу обліку затрат та калькулювання собівартості та методу «стандарт-кост» і перспективи їх застосування в молочній промисловості. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. № 1 (576). С. 183–189.

9. Drury C. Cost and Management Accounting: an introduction. 6th edition. London: Thomson Learning, 2006. 596 p.

REFERENCES

Drury, C. *Cost and Management Accounting: an introduction*. London: Thomson Learning, 2006.

[Legal Act of Ukraine] (1996). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/473-96-р

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://consultant.parus.ua/?doc=00XJAFEA86

[Legal Act of Ukraine] (2007). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN30532.html

Lukava, I. M. "Normatyvnyi metod obliku yak zasib upravlinnia vyrobnytstvom" [The regulatory method of accounting as a tool for production management]. Innovatsiina ekonomika. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2010_5/126.pdf

[Legal Act of Ukraine] (1983).

Mishchenko, T. M. "Osoblyvosti zastosuvannia normatyvnoho metodu obliku vytrat vyrobnytstva miasoproduktsii" [Features of the application of normative method of cost accounting of pro-

duction of meat products]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo),* no. 1(64) (2014): 125-135.

Moshkovska, O. A. "Porivnialna kharakterystyka normatyvnoho metodu obliku zatrat ta kalkuliuvannia sobivartosti ta metodu «standart-kost» i perspektyvy yikh zastosuvannia v molochnii promyslovosti" [Comparative characteristics of normative method of cost accounting and cost calculation method and "standard-cost" and the prospects for their application in the dairy industry]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"»*, no. 1(576) (2007): 183-189.

Prodanchuk, M. A. "Efektyvnist zastosuvannia normatyvnoho metodu obliku vytrat ta kalkuliuvannia u systemi upravlinnia silskohospodarskym pidpryiemstvom" [The effectiveness of applying normative method of cost accounting and calculation in the system of management of agricultural enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, no. 1(56) (2012): 76-82.

УДК 338.47:654.01

РОЗВИТОК МОДЕЛІ ENHANCED TELECOM OPERATIONS MAP НА ЗАСАДАХ ДЕКОМПОЗИЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

© 2016 **ТІГАРЄВА В. А.**

УДК 338.47:654.01

Тігарєва В. А. Розвиток моделі Enhanced Telecom Operations Map на засадах декомпозиції бізнес-процесів

Мета статті – подальший розвиток моделі eTOM шляхом декомпозиції бізнес-процесів для управління оператором телекомунікацій на рівні його структурних підрозділів, зокрема, визначення бізнес-процесів оператора телекомунікацій рівня 3. Головними характеристиками моделі eTOM є її універсальність та відкритість. eTOM деталізована розробниками саме до того рівня, який дозволяє зберегти її загальногалузевий характер, але для практичного використання необхідно провести, як мінімум, ще один етап декомпозиції з метою урахування особливостей конкретної організації. У результаті дослідження модель eTOM була розширена, також деякі бізнес-процеси рівня 3 були додатково запропоновані автором. Проведена декомпозиція додає моделі eTOM конкретності, наближує її до безпосередніх робочих процесів, які відбуваються на підприємстві. Отриману розвинену модель eTOM із виділеними процесами рівня 3 можна використовувати при практичному впровадженні процесного підходу для ідентифікації та порівняння існуючих процесів, виявлення пропущених бізнес-процесів, автоматизації виробничих та управлінських процесів.

Ключові слова: *модель eTOM (Enhanced Telecom Operations Map), концепція бізнес-процесів, декомпозиція, бізнес-процеси сфери зв'язку та інформатизації.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *11.*

Тігарєва Віра Анатоліївна *– здобувач кафедри менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

УДК 338.47:654.01

Тигарева В. А. Развитие модели Enhanced Telecom Operations Map на основе декомпозиции бизнес-процессов

Целью статьи является дальнейшее развитие модели eTOM путем декомпозиции бизнес-процессов для управления оператором телекоммуникаций на уровне его структурных подразделений, а именно: определение бизнес-процессов оператора телекоммуникаций уровня 3. Главные характеристики модели eTOM – это её универсальность и открытость. eTOM детализирована разработчиками именно до того уровня, который позволяет сохранить её общеотраслевой характер, но для практического использования необходимо провести, как минимум, еще один этап декомпозиции с целью учета особенностей конкретной организации. В результате исследования модель eTOM была расширена, также некоторые бизнес-процессы уровня 3 были дополнительно предложены автором. Проведенная декомпозиция добавляет модели eTOM конкретности, приближает её к непосредственным рабочим процессам, происходящим на предприятии. Полученную детализованную модель eTOM с выделенными процессами уровня 3 можно использовать при практическом внедрении процессного подхода для идентификации и сравнения существующих процессов, выявления упущенных бизнес-процессов, автоматизации производственных и управленческих процессов.

Ключевые слова: *модель eTOM (Enhanced Telecom Operations Map), концепция бизнес-процессов, декомпозиция, бизнес-процессы сферы связи и информатизации.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *11.*

Тигарева Вера Анатольевна *– соискатель кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

UDC 338.47:654.01

Tigarieva V. A. Developing the Enhanced Telecom Operations Map Model on the Basis of Decomposition of Business Processes

The article is aimed at the further development of the eTOM model through decomposition of business processes for managing by telecommunications operator at the level of the appropriate structural subdivisions, that is: defining the business processes of telecommunications operator of the level 3. The main characteristics of the eTOM model are its universality and its openness. The eTOM model has been detailed by its developers up to the level that provides to preserve its sector-wide nature, but for practical use, one needs to proceed with at least one further stage of decomposition in order to account features of the specific organization. As result of the study, the eTOM model has been extended, also several business processes of the level 3 have been suggested by the author additionally. The carried out decomposition adds more specificity to the eTOM model, brings it closer to the direct working processes at enterprise. The obtained detailed eTOM model with the allocated processes of the level 3 can be used in the practical implementation of the process approach for identification and comparison of existing processes, identifying the missed business processes, automation of the production and managerial processes.

Keywords: *eTOM model (Enhanced Telecom Operations Map model), conception of business processes, decomposition, business processes of the sphere of communication and informatization.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *11.*

Tigarieva Vira A. *– Applicant of the Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

duction of meat products]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo),* no. 1(64) (2014): 125-135.

Moshkovska, O. A. "Porivnialna kharakterystyka normatyvnoho metodu obliku zatrat ta kalkuliuvannia sobivartosti ta metodu «standart-kost» i perspektyvy yikh zastosuvannia v molochnii promyslovosti" [Comparative characteristics of normative method of cost accounting and cost calculation method and "standard-cost" and the prospects for their application in the dairy industry]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"»*, no. 1(576) (2007): 183-189.

Prodanchuk, M. A. "Efektyvnist zastosuvannia normatyvnoho metodu obliku vytrat ta kalkuliuvannia u systemi upravlinnia silskohospodarskym pidpryiemstvom" [The effectiveness of applying normative method of cost accounting and calculation in the system of management of agricultural enterprise]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU*, no. 1(56) (2012): 76-82.

УДК 338.47:654.01

РОЗВИТОК МОДЕЛІ ENHANCED TELECOM OPERATIONS MAP НА ЗАСАДАХ ДЕКОМПОЗИЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

© 2016 **ТІГАРЄВА В. А.**

УДК 338.47:654.01

Тігарєва В. А. Розвиток моделі Enhanced Telecom Operations Map на засадах декомпозиції бізнес-процесів

Мета статті – подальший розвиток моделі eTOM шляхом декомпозиції бізнес-процесів для управління оператором телекомунікацій на рівні його структурних підрозділів, зокрема, визначення бізнес-процесів оператора телекомунікацій рівня 3. Головними характеристиками моделі eTOM є її універсальність та відкритість. eTOM деталізована розробниками саме до того рівня, який дозволяє зберегти її загальногалузевий характер, але для практичного використання необхідно провести, як мінімум, ще один етап декомпозиції з метою урахування особливостей конкретної організації. У результаті дослідження модель eTOM була розширена, також деякі бізнес-процеси рівня 3 були додатково запропоновані автором. Проведена декомпозиція додає моделі eTOM конкретності, наближує її до безпосередніх робочих процесів, які відбуваються на підприємстві. Отриману розвинену модель eTOM із виділеними процесами рівня 3 можна використовувати при практичному впровадженні процесного підходу для ідентифікації та порівняння існуючих процесів, виявлення пропущених бізнес-процесів, автоматизації виробничих та управлінських процесів.

Ключові слова: *модель eTOM (Enhanced Telecom Operations Map), концепція бізнес-процесів, декомпозиція, бізнес-процеси сфери зв'язку та інформатизації.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *3.* ***Бібл.:*** *11.*

Тігарєва Віра Анатоліївна *– здобувач кафедри менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

УДК 338.47:654.01

Тигарева В. А. Развитие модели Enhanced Telecom Operations Map на основе декомпозиции бизнес-процессов

Целью статьи является дальнейшее развитие модели eTOM путем декомпозиции бизнес-процессов для управления оператором телекоммуникаций на уровне его структурных подразделений, а именно: определение бизнес-процессов оператора телекоммуникаций уровня 3. Главные характеристики модели eTOM – это её универсальность и открытость. eTOM детализирована разработчиками именно до того уровня, который позволяет сохранить её общеотраслевой характер, но для практического использования необходимо провести, как минимум, еще один этап декомпозиции с целью учета особенностей конкретной организации. В результате исследования модель eTOM была расширена, также некоторые бизнес-процессы уровня 3 были дополнительно предложены автором. Проведенная декомпозиция добавляет модели eTOM конкретности, приближает её к непосредственным рабочим процессам, происходящим на предприятии. Полученную детализованную модель eTOM с выделенными процессами уровня 3 можно использовать при практическом внедрении процессного подхода для идентификации и сравнения существующих процессов, выявления упущенных бизнес-процессов, автоматизации производственных и управленческих процессов.

Ключевые слова: *модель eTOM (Enhanced Telecom Operations Map), концепция бизнес-процессов, декомпозиция, бизнес-процессы сферы связи и информатизации.*

Рис.: *2.* ***Табл.:*** *3.* ***Библ.:*** *11.*

Тигарева Вера Анатольевна *– соискатель кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

UDC 338.47:654.01

Tigarieva V. A. Developing the Enhanced Telecom Operations Map Model on the Basis of Decomposition of Business Processes

The article is aimed at the further development of the eTOM model through decomposition of business processes for managing by telecommunications operator at the level of the appropriate structural subdivisions, that is: defining the business processes of telecommunications operator of the level 3. The main characteristics of the eTOM model are its universality and its openness. The eTOM model has been detailed by its developers up to the level that provides to preserve its sector-wide nature, but for practical use, one needs to proceed with at least one further stage of decomposition in order to account features of the specific organization. As result of the study, the eTOM model has been extended, also several business processes of the level 3 have been suggested by the author additionally. The carried out decomposition adds more specificity to the eTOM model, brings it closer to the direct working processes at enterprise. The obtained detailed eTOM model with the allocated processes of the level 3 can be used in the practical implementation of the process approach for identification and comparison of existing processes, identifying the missed business processes, automation of the production and managerial processes.

Keywords: *eTOM model (Enhanced Telecom Operations Map model), conception of business processes, decomposition, business processes of the sphere of communication and informatization.*

Fig.: *2.* ***Tbl.:*** *3.* ***Bibl.:*** *11.*

Tigarieva Vira A. *– Applicant of the Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)*

E-mail: *veratigareva@yandex.ua*

У сучасних умовах розвитку сфери зв'язку та інформатизації стає дедалі більш актуальним впровадження процесного підходу до управління. У зв'язку з недостатньою інформованістю підприємців щодо сутності та понятійного апарату процесного підходу виникають складнощі з побудовою архітектури підприємства, визначенням бізнес-процесів. Саме для вирішення цих проблем організацією TeleMagement Forum і була створена розширена карта процесів діяльності телекомунікаційної компанії – *Enhanced Telecom Operations Map* (eTOM) [1].

Саме модель eTOM сьогодні є фундаментом впровадження процесного підходу на підприємствах сфери зв'язку та інформатизації завдяки чіткій та добре продуманій архітектурі бізнес-процесів, понятійний апарат якої зрозумілий для всіх суб'єктів господарської діяльності цієї сфери.

Модель eTOM описує структуру всієї сукупності бізнес-процесів підприємства, які необхідні для його повноцінного функціонування, а також основні принципи управління. Модель eTOM деталізована розробниками саме до того рівня, який дозволяє зберегти її загальногалузевий характер, але для практичного використання, з метою урахування особливостей конкретного підприємства (організації) необхідно провести, як мінімум, ще один етап декомпозиції бізнес-процесів.

Ініціатива розробки методології Enhanced Telecom Operations Map, або розширеної карти процесів діяльності телекомунікаційної компанії, належить некомерційній організації TeleMagement Forum (TM Forum), яка займається питаннями розвитку та оптимізації бізнесу операторів телекомунікацій, стандартизацією управління мережами зв'язку нового покоління та побудовою OSS/BSS систем нового покоління. eTOM є частиною розробленої TM Forum ключової програми NGOSS (*Next Generation of Operation Systems* & *Software*) [1; 2].

Аналізу, дослідженню можливості впровадження та певній критиці модель eTOM була піддана в роботах А. К. Коптєлова, О. Б. Назарової, О. О. Колодкіної, Т. Ю. Салютіної, А. А. Ромашина [3–5]. Науковцями К. Е. Самуйловим, Н. В. Серебренніковою, А. В. Чукаріним, Н. В. Яркіною створено навчальний посібник, присвячений розширеній карті процесів діяльності телекомунікаційної компанії [6]. Застосуванню eTOM була приділена увага у дисертаційних роботах В. В. Коваля та О. В. Корзаченко [7; 8]. Проблемі управління якістю операторів телекомунікацій в рамках розширеної моделі телекомунікаційних процесів eTOM присвячені дослідження Ю. С. Астаніної [9]. Альтернативний погляд на організацію бізнес-процесів оператора телекомунікацій запропонував В. К. Чаадаєв [10]. Теоретичні та практичні питання управління послугами зв'язку висвітлено В. М. Гранатуровим та І. В. Литовченко [11].

Метою статті є подальший розвиток моделі eTOM на засадах декомпозиції бізнес-процесів для застосування в управлінні діяльністю оператора телекомунікацій на рівні його структурних підрозділів.

Модель eTOM (1995–1998 рр. – як модель TOM, а у 2000–2001 рр. – eTOM) була створена для визначення загальної структури бізнес-процесів операторів телекомунікацій, визначення взаємозв'язків між бізнес-процесами, організації сумісного використання інформації про замовників, постачальників та партнерів, наявні ресурси та послуги, що надаються.

Архітектура eTOM є референтною схемою з різним можливим рівнем декомпозиції бізнес-процесів і може використовуватись як шаблон для організації управління та реорганізації бізнес-процесів телекомунікаційного підприємства. Важливо відзначити, що розробники позиціонують eTOM не як готову специфікацію, а саме як модель, що може бути розширена і доповнена відповідно до потреб конкретного підприємства (організації).

На загальному концептуальному рівні (*рис. 1*) модель eTOM складається із трьох основних областей процесів (вони є процесами рівня 0):

- стратегія, інфраструктура та продукт (*Strategy, Infrastructure* & *Product*) – область охоплює процеси планування та управління життєвим циклом продукту;
- операційні процеси (*Operations*) – область охоплює базові процеси операційного управління;
- управління підприємством (*Enterprise Management*) – область охоплює процеси підтримки діяльності підприємства.

Крім трьох основних областей процесів, на загальному концептуальному рівні відображені також п'ять груп сутностей – фізичних чи юридичних осіб, технологій чи іншого об'єкта, які залучені або взаємодіють із бізнес-процесами компанії [6]. Перша група – група «Клієнти» – розташована над блоками «Операційні процеси» і «Стратегія, інфраструктура та продукт» у верхній частині схеми. Таке розташування символізує фокусування організації на задоволенні клієнтів. Друга група – «Партнери та постачальники», яка розташовується між блоком «Управління підприємством» та блоками «Стратегія, інфраструктура та продукт» і «Операційні процеси». Постачальники надають ресурси, які необхідні компанії для підтримки діяльності, а з партнерами організація взаємодіє в одній площині бізнесу. Групи «Акціонери», «Співробітники» та «Інші зацікавлені сторони» розташовані під блоком «Управління підприємством», у нижній частині схеми.

Процеси рівня 1 у моделі eTOM (див. рис. 1) для областей «Стратегія, інфраструктура і продукт» та «Операційні процеси» представлені сімома наскрізними вертикальними групами і сімома горизонтальними групами для області «Управління підприємством».

Варто зауважити, що, зважаючи на специфіку сфери зв'язку та інформатизації, тобто одночасний характер вироблення послуг та їх споживання, саме область «Операційних процесів» є ключовою для моделі eTOM.

Процесами рівня 1 для області «Операційних процесів» є вертикальні групи «Виконання», «Забезпечення» та «Білінг», а також відокремлена група «Підтримка операційних процесів та забезпечення готовності». Такий розподіл груп необхідний для того, щоб продемонструвати неможливість надання послуг та підтримки клієнтів у реальному часі без створення відповідного функціонального середовища.

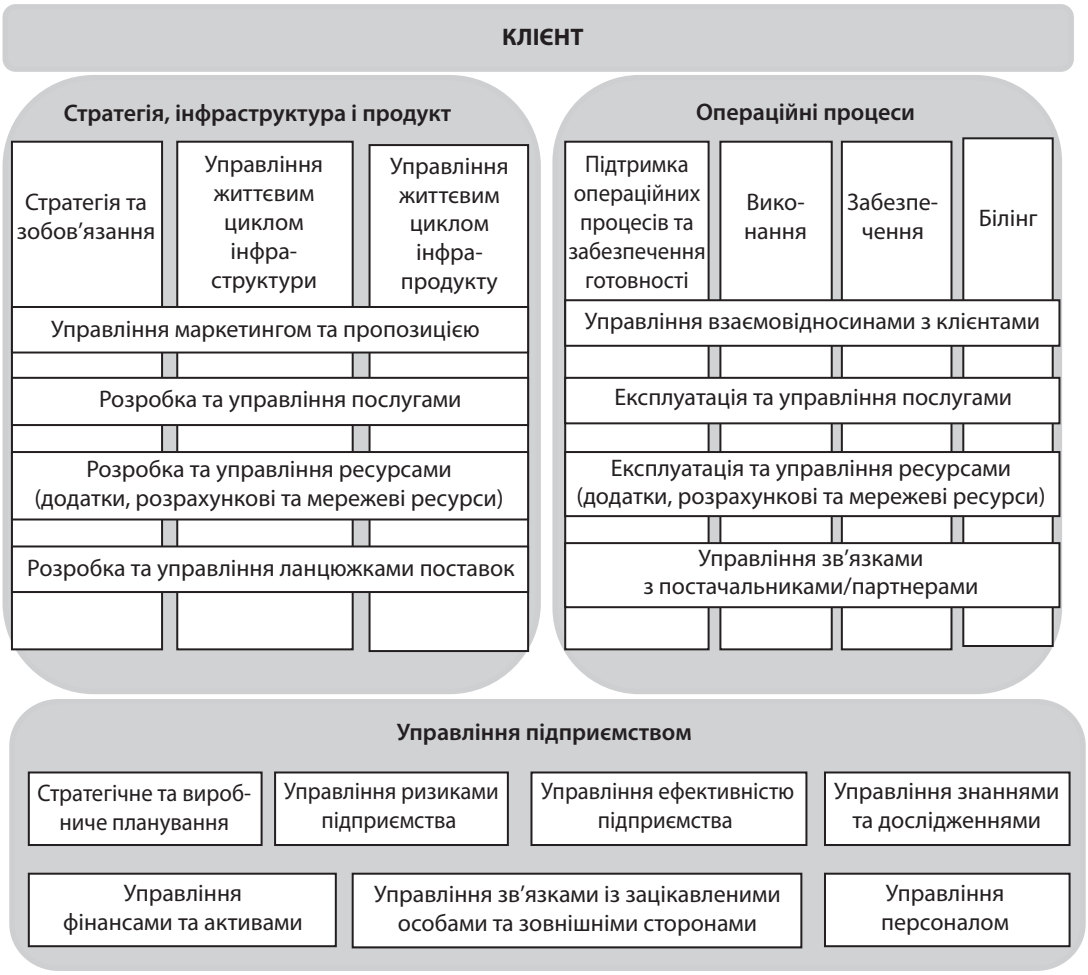


Рис. 1. Модель eTOM: процеси рівня 0 та рівня 1

Джерело: складено за [2; 6].

Процесами рівня 1 для області «Стратегія, інфраструктура і продукт» є вертикальні групи «Стратегія та зобов'язання», «Управління життєвим циклом інфраструктури», «Управління життєвим циклом продукту», які, як очевидно з назви області, характеризуються стратегічним спрямуванням та більшою тривалістю бізнес-циклу, ніж процеси рівня 1 області «Операційних процесів». Процеси цієї області не спрямовані безпосередньо на підтримку клієнтів у режимі реального часу.

Горизонтальні функціональні групи областей «Стратегія, інфраструктура і продукт» та «Операційні процеси» об'єднують процеси за функціональним принципом і приведені у відповідність один одному з поправкою на стратегічну та безпосередньо експлуатаційну (функціональну) спрямованість.

Процеси рівня 2 області «Стратегія, інфраструктура і продукт» розташовані всередині відповідних горизонтальних функціональних областей та включають в себе процеси формування ринкової стратегії та політики, планування, розробки та реалізації портфеля продуктів і пропозицій, процеси маркетингових комунікацій та розробки продажів; процеси стратегії та планування, забезпечення можливості для реалізації та розробки і зняття послуг, ресурсів, ланцюжків поставок.

Процеси рівня 2 області «Операційні процеси» також розташовані всередині відповідних горизонтальних функціональних областей та охоплюють управління взаємовідносинами з клієнтами, процеси продажів, обробки замовлення та білінгу; процеси активації та конфігурування послуг, тарифікації управління проблемами та якістю послуг; процеси управління забезпеченням ресурсами, проблемами та продуктивністю ресурсів; процеси управління зв'язками та проблемами постачальників/партнерів, управління продуктивністю та білінгом з постачальниками/партнерами.

Декомпозиція області «Управління підприємством» представлена у вигляді ієрархічної схеми, де перший рядок «Управління підприємством» – це процес рівня 0, на наступному рівні показані сім процесів рівня 1, а у відповідних стовпчиках під ними – процеси рівня 2 (*рис. 2*).

Крім моделі eTOM, існують й інші підходи до визначення бізнес-процесів підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Наприклад, проаналізувавши бізнес-процеси економічної діяльності корпорацій зв'язку, В. К. Чаадаєв умовно розподілив їх на дві групи [10]: процеси надання послуг зв'язку та процеси надання послуг непрофільної діяльності.

До першої групи належать: надання доступу до телефонної мережі й організація послуг місцевого, між-

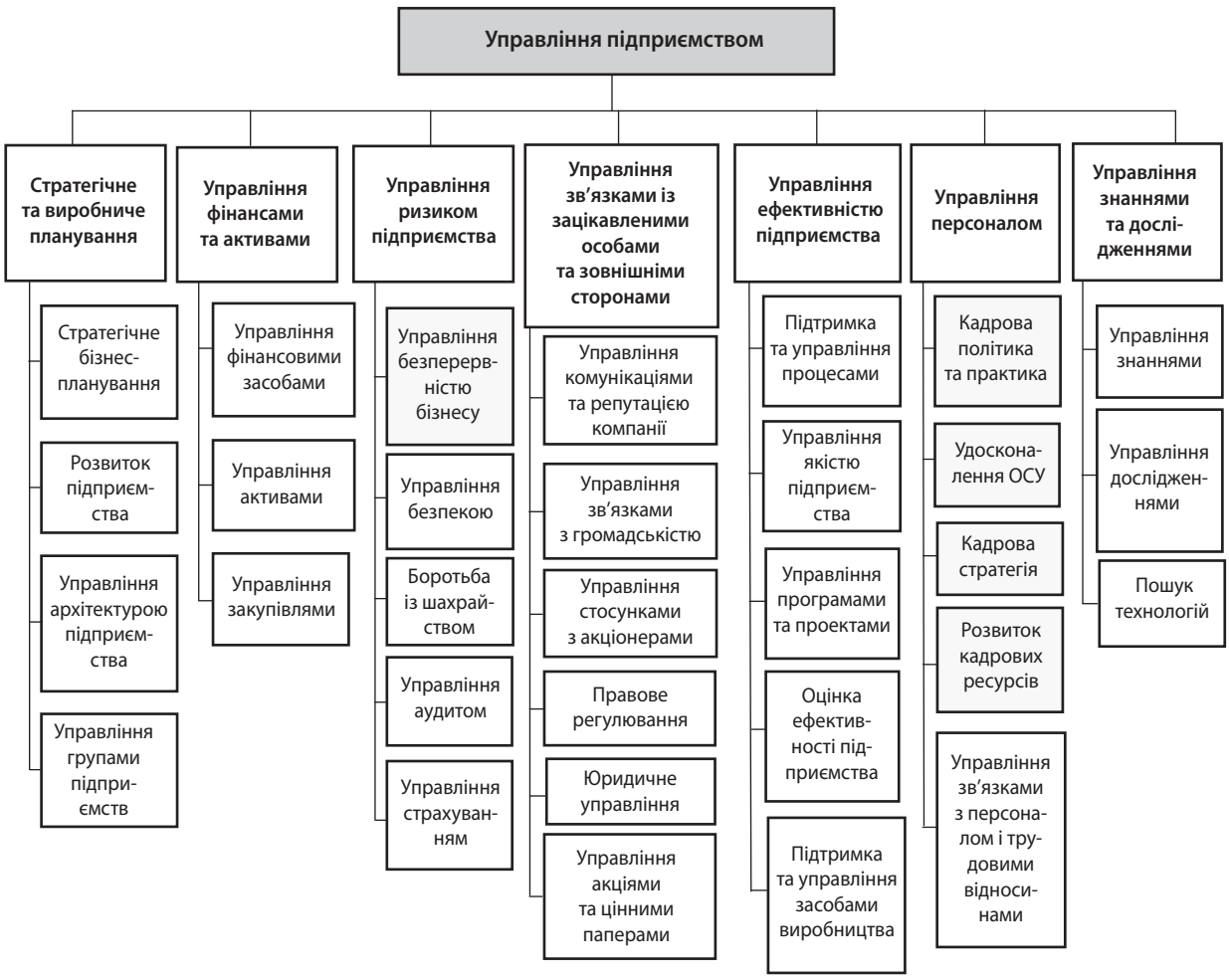


Рис. 2. Модель eTOM. Область «Управління підприємством», процес рівня 0, процеси рівня 1, процес рівня 2

Джерело: складено за [2; 6].

міського та міжнародного телефонного зв'язку; надання послуг документального електрозв'язку; надання доступу в мережу Інтернет і супутні послуги; надання в оренду міжміських каналів і ліній тощо.

До другої групи можуть бути віднесені: надання інформаційно-довідкових послуг; надання сервісних послуг; надання в оренду засобів і систем зв'язку; технічне обслуговування засобів і систем зв'язку тощо.

Більш деталізовану класифікацію виконано В. К. Чаадаєвим на основі концепції «ланцюжка продуктивних процесів», запропонованої М. Портером.

Компанія Pricewaterhouse Coopers використала вказану концепцію М. Портера в системі Knowledge View для класифікації та структуризації бізнес-процесів, розробивши на її основі «Міжнародну мову бізнесу», що дозволяє аналізувати й зіставляти на єдиній основі бізнес-процеси в різних сферах діяльності, незалежно від використаної в них термінології.

Області типових бізнес-процесів, що входять у систему Knowledge View, містять: маркетинг; розробку послуг; організацію надання послуг; управління постачанням для організації послуг; продаж і організацію розрахунково-сервісного обслуговування.

В. К. Чаадаєв, використавши концепцію «ланцюжка продуктивних процесів» М. Портера та систему Knowledge View, представив власне бачення бізнес-процесів оператора телекомунікаційних послуг [10].

Концепція бізнес-процесів компанії зв'язку, що розроблена В. К. Чаадаєвим, вирізняється детальністю. Значна увага приділена таким областям, як маркетинг, розробка та організація надання послуг, розробка та супровід систем і технологій, управління фінансами. Але в концепції бізнес-процесів В. К. Чаадаєва, на відміну від eTOM, відсутня ієрархічність: бізнес-процеси описані лише відповідно до областей застосування (маркетинг, управління постачанням та інші), без розділення за організаційними рівнями.

eTOM позиціонується розробниками саме як модель, яка потребує додаткового розширення та деталізації при використанні конкретним підприємством, тому ми пропонуємо розробити бізнес-процеси рівня 3 для ключових областей – «Стратегія інфраструктура та продукт», «Операційні процеси» та «Управління підприємством», – використовуючи для цього бізнес-процеси, запропоновані В. К. Чаадаєвим. Результати розширення та деталізації моделі eTOM, що запропоновані автором, представлено у вигляді *табл. 1 – табл. 3.*

Таблиця 1

Бізнес-процеси області «Стратегія інфраструктура та продукт»

Стратегія, інфраструктура та продукт		
Бізнес-процеси рівня 1	**Бізнес-процеси рівня 2**	**Бізнес-процеси рівня 3**
1	**2**	**3**
Управління маркетингом та пропозицією	Формування ринкової стратегії та політики	– Коректна сегментація ринку послуг і класифікація споживачів за прибутковістю для компанії, збір статистики щодо маркетингових компаній; – вибір та впровадження ринкової стратегії
	Планування портфелів продуктів та пропозицій	– Аналіз імовірності споживання тієї або іншої послуги, виходячи з існуючого положення, для різних груп користувачів; – планування собівартості*; – аналіз показників економічної ефективності*
	Забезпечення можливостей для реалізації задач маркетингу	– Аналіз каналів комунікацій, визначення найефективніших, які приносять більший дохід; – аналіз користувачів послуг; – оптимізація бюджетів на маркетинг і рекламу; – планування й урахування результатів проведення маркетингових кампаній; – аналіз діяльності конкурентів (товари/послуги, ціни, умови)
	Розробка і зняття продуктів і пропозицій	– Проектування й розробка нових продуктів; – створення й випробування прототипів; – розробка й реалізація процесів створення продуктів та послуг; – розробка й реалізація процедур обслуговування; – формування різних спеціальних пропозицій, системи знижок, забезпечення індивідуального (адресного) маркетингу
	Маркетингові комунікації та просування продуктів	– Рекламування й просування продуктів і послуг на ринок; – залучення нових і вигідних користувачів, ґрунтуючись на інформації в існуючій абонентській базі про аналогічну високоприбуткову аудиторію
	Розробка продажів	– Визначення й регулювання цін, планування й управління каналами продажу; – збільшення повторного і перехресного продажу, виходячи з порівняльного аналізу профілів різних сегментів ринку
Розробка та управління послугами	Стратегія та планування послуг	– Дослідження ринку послуг; – вибір і впровадження ринкової стратегії*
	Забезпечення можливостей для реалізації послуг	– Поточне управління*; – розгортання системи сервісної підтримки та допоміжних служб*
	Розробка і зняття послуг	– Проектування й розробка нових послуг компанії; – створення й випробування прототипів; – розробка й реалізація процесів створення послуг; – розробка й реалізація процедур обслуговування
Розробка та управління ресурсами	Стратегія та планування ресурсів;	– Планування розвитку систем і технологій; – надання інформаційних звітів*
	Забезпечення можливостей для підтримки ресурсів	– Оцінка пропозицій, вибір і придбання технічних засобів, комп'ютерних платформ; – вибір і придбання пакетів програмного забезпечення; – надання підтримки кінцевим користувачам; – управління ресурсами інформаційної системи
	Розробка і зняття ресурсів	– Розробка й супровід прикладних програм; – розробка, супровід і управління системами захисту інформації; – визначення переліку та контроль наявності всіх необхідних ресурсів для надання послуги*; – попереднє тестування окремих ресурсів та їх взаємодії*; – оцінка ефективності різних варіантів розгортання послуги*

Закінчення табл. 1

1	2	3
Розробка та управління ланцюжками поставок	Стратегія та планування ланцюжків поставок	– Оцінка й вибір постачальників та субпідрядників; – розробка і впровадження стратегії постачання*
	Забезпечення можливостей для реалізації ланцюжків поставок	– Управління взаємовідносинами з постачальниками й субпідрядниками; – контроль термінів постачання*
	Розробка і управління змінами в ланцюжках поставок	– Придбання сировини, матеріалів і комплектуючих; – контроль якості постачання*

Примітка: тут і надалі: * – позначені бізнес-процеси, запропоновані автором статті (наприклад, планування собівартості*).

Джерело: складено за [2; 10].

Таблиця 2

Бізнес-процеси області «Операційні процеси»

Операційні процеси		
Бізнес-процеси рівня 1	**Бізнес-процеси рівня 2**	**Бізнес-процеси рівня 3**
1	**2**	**3**
Управління взаємовідносинами з клієнтом	Підтримка та забезпечення готовності процесів управління взаємовідносинами з клієнтом	– Ведення бази даних клієнтів та історії взаємодії з ними*; – організація та підтримка роботи сервісних центрів*; – організація і проведення інформування клієнтів (електронна, поштова, sms-розсилка)*; – підготовка, проведення та обробка телефонних та електронних опитувань (анкетування)*
	Управління інтерфейсом взаємовідносин з клієнтом	– Введення, перевірка, погодження та реєстрація замовлень клієнтів*; – контроль за виконанням замовлень клієнтів*
	Продажі	– Продаж продуктів і послуг; – підбір індивідуального набору продуктів та послуг для задоволення клієнта*
	Відгук на замовлення	– Внесення замовлень у систему та обробка замовлень, відстеження виконання замовлень
	Оброблення замовлення	– Обробка запитів і надання сервісної підтримки користувачів
	Обробка проблем	– Обробка скарг за гарантійними зобов'язаннями, претензіями і зверненнями
	Управління угодами про рівень послуг клієнтів	– Підготовка типових угод про рівень послуг*; – підготовка індивідуальних угод про рівень послуг*; – організація та контроль внесення змін в угоди про рівень послуг*
	Управління білінгом та стягненням платежів	– Проведення розрахунків і виставляння рахунків абонентам за продукти й послуги; – контроль сплати рахунків у визначені терміни*
	Утримання клієнтів та лояльність	– Оцінка ступеня задоволеності користувачів; – розвиток і підтримка взаємовідносин з користувачами
Експлуатація та управління послугами	Підтримка та забезпечення готовності процесів експлуатації та управління послугами	– Підтримка та контроль безперебійної роботи телекомунікаційного обладнання*; – підтримка та контроль безперебійної роботи елементів IT-інфраструктури*
	Активація та конфігурування послуг	– Підключення нових абонентів*; – підключення нових послуг для існуючих абонентів*; – налаштування обладнання; – забезпечення автоматичної активації послуги при заданих умовах*
	Управління проблемами, що пов'язані з послугами	– Визначення проблем послуг*; – планування робіт з усунення проблем послуг із визначення підрозділу-виконавця*; – контроль робіт з усунення проблеми*; – ведення бази знань з проблем та способів їх усунення*; – підготовка звітів про проблеми послуг для технічних та управлінських департаментів*

Закінчення табл. 2

1	2	3
	Управління якістю послуги	– Визначення показників якості послуг*; – моніторинг показників якості послуг*; – визначення причин зниження показників якості послуг*; – пошук шляхів підвищення показників якості послуг*; – контроль виконання угод про рівень послуг*; – підготовка звітів щодо якості послуг*
	Тарифікація послуг та окремих подій	– Фіксування наданої послуги*; – тарифікація наданих послуг*; – обробка тарифікованих послуг*; – виставлення рахунку*; – отримання оплати*
Експлуатація та управління ресурсами	Підтримка та забезпечення готовності процесів експлуатації та управління ресурсами	– Планування й використання виробничих потужностей; – календарне планування виробництва
	Забезпечення ресурсами	– Вибір, одержання, установлення виробничого устаткування і його технічне обслуговування
	Управління проблемами, що пов'язані з ресурсами	– Визначення проблем ресурсів*; – розробка й коригування виробничих процедур, технологій*; – управління технічними змінами у виробництві; – контроль робіт з усунення проблеми*; – ведення бази знань з проблем і способів їх усунення*; – підготовка звітів про проблеми ресурсів для технічних та управлінських департаментів*
	Управління продуктивністю ресурсів	– Моніторинг параметрів мережі, аналіз її продуктивності, надійності*; – управління потоком трафіка*; – оптимізація навантаження ресурсів мереж*; – формування звітності*
	Збирання та обробка даних про ресурси	– Підготовка інформації з управління власністю для залучення інвестицій
Управління зв'язками із постачальниками/партнерами	Підтримка та забезпечення готовності процесів управління зв'язками з постачальниками/партнерами	– Забезпечення готовності засобів та систем для взаємодії із постачальниками/партнерами*
	Управління заявками постачальників/партнерів	– Введення, перевірка, погодження та реєстрація замовлень постачальників*; – введення, перевірка, погодження та реєстрація вимог партнерів*; – контроль за виконанням замовлень та вимог*
	Управління проблемами постачальників/партнерів	– Визначення проблем постачальників/партнерів*; – планування робіт з усунення проблем послуг із визначенням підрозділу-виконавця*; – ведення бази знань з проблем та способів їх усунення*; – підготовка звітів про проблеми постачальників/партнерів для управлінських департаментів*; – контроль робіт з усунення проблеми*
	Управління продуктивністю роботи з постачальниками/партнерами	– Розробка і запровадження системи показників роботи з постачальниками та партнерами*; – аналіз та оцінка роботи із постачальниками та партнерами*
	Управління білінгом та розрахунками з постачальниками/партнерами	– Проведення розрахунків і виставляння рахунків постачальникам/партнерам за продукти й послуги*; – контроль оплати рахунків в визначені терміни*
	Управління інтерфейсом взаємодії із постачальниками/партнерами	– Ведення бази даних постачальників та партнерів*; – підтримка ділових відносин із постачальниками та партнерами*

Джерело: складено за [2; 10].

Таблиця 3

Бізнес-процеси області «Управління підприємством»

Управління підприємством		
Бізнес-процеси рівня 1	**Бізнес-процеси рівня 2**	**Бізнес-процеси рівня 3**
1	**2**	**3**
Стратегічне і виробниче планування	Стратегічне бізнес-планування	– Формування довгострокових планів покриття інвестиційних потреб; – контроль виконання інвестиційних планів; – аналіз впливів інвестицій на виробничий потенціал компанії, динаміку поточних витрат і доходів; – аналіз ефективності інвестиційної діяльності; – підготовка інформації з управління власністю для залучення інвестицій
	Розвиток підприємства	– Підготовка пропозицій з розподілу інвестиційних ресурсів в усіх напрямах інвестиційної діяльності
	Управління архітектурою підприємства	– Опис існуючої архітектури*; – проектування цільової архітектури*; – формування плану та організація переходу до цільової архітектури*
	Управління групами підприємств	– Управління філіями та дочірніми підприємствами*
Управління фінансами та активами	Управління фінансовими засобами	– Розподіл капіталу; – закриття й ліквідація; – облік і контроль витрат; – управління витратами; – планування, складання бюджету й прогнозування; – оцінка прибутковості; – оцінка кредитоспроможності клієнта; – управління фінансовим ризиком
	Управління активами	– Управління готівкою; – управління необоротними активами*; – управління поточними фінансовими інвестиціями*; – управління грошами та їх еквівалентами*; – управління дебіторською заборгованістю*; – управління витратами майбутніх періодів*
	Управління закупівлями	– Організація та проведення тендерів*; – пошук і вибір постачальників*; – погодження умов, цінової політики, асортименту та термінів поставки товарів та послуг*
	Управління фінансовою політикою й процедурами обліку	– Ведення загального бухгалтерського обліку; – обробка відшкодування службових витрат співробітникам; – обробка заробітної плати; – обробка податків; – забезпечення фінансування; – обробка й управління стягуванням боргів; – виставляння внутрішніх рахунків і управління внутрішніми розрахунками; – обробка рахунків до одержання й оплати; – підготовка фінансових звітів
Управління ризиками підприємства	Управління безперервністю бізнесу	– Визначення критично важливих бізнес-процесів організації*; – визначення факторів впливу та оцінка ризиків*; – розробка та впровадження стратегії дії в разі настання нештатної ситуації*; – планування та впровадження превентивних заходів*; – здійснення моніторингу та контролю процесів управління безперервністю бізнесу*
	Управління безпекою	– Контроль доступу до ресурсів мережі (фізичним та інформаційним) і цілісність даних при передачі їх через мережу*; – контроль доступу до обладнання та охорона*; – контроль безпеки інтелектуальної власності*; – реалізація заходів у разі порушення безпеки майна, інтелектуальної власності або доступу до мережі*

Продовження табл. 3

1	2	3
	Боротьба із шахрайством	– Розробка і впровадження корпоративних правил етики та ділової поведінки*; – контроль організації закупівель, проведення тендерів*; – проведення всебічного моніторингу як превентивного заходу для боротьби з шахрайством, у тому числі несанкціонованого та неоплаченого використання послуг оператора зв'язку*
	Управління аудитом	– Управління внутрішнім аудитом і контролем; – розробка календарного плану проведення внутрішнього аудиту*; – контроль виконання затверджених законодавством стандартів аудиту*
	Управління страхуванням	– Управління обов'язковим соціальним страхуванням*; – управління майновим страхуванням;* – управління фінансовими ризиками*
Управління зв'язками із зацікавленими особами та зовнішніми сторонами	Управління комунікаціями та репутацією компанії	– Організація взаємодії з партнерами (громадські організації, підприємства, наукові та навчальні заклади)*
	Управління зв'язками із громадськістю	– Організація роботи корпоративного прес-центру*; – організація співпраці зі ЗМІ*; – організація співпраці органами державної влади України*
	Управління відносинами з акціонерами	– Проведення зборів акціонерів*; – підготовка та оприлюднення звітів*; – організація виплати дивідендів*
	Правове регулювання	– Забезпечення дотримання вимог законодавства та інструкцій; – захист інтелектуальної власності компанії
	Юридичне управління	– Розробка й виконання програми забезпечення превентивної (попереджуючої) юридичної грамотності співробітників; – управління відносинами із зовнішніми юрисконсультами; – участь у переговорах і підготовка проектів угод і контрактів; – надання юридичних рекомендацій і консультацій; – розв'язання конфліктів і участь у судових процесах
	Управління акціями та цінними паперами	– Моніторинг ринку цінних паперів*; – купівля і продаж акцій підприємства*; – поглинання інших підприємств*
Управління ефективністю підприємства	Підтримка та управління процесами	– Формування та впровадження методології проектування, коректування та реінжинірингу бізнес-процесів*; – управління процесами сертифікації*
	Управління якістю на підприємстві	– Запровадження системи управління якістю*; – розробка системи показників та відповідних їм нормативів для оцінки ефективності бізнес-процесів компанії*; – розробка й ведення процесу порівняльного аналізу; – розробка й ведення процесу безперервного вдосконалення діяльності компанії; – організація заходів у разі виходу показників якості послуг зв'язку за межі встановлених нормативів*; – коригування нормативів у бік їх покращення з точки зору споживача*
	Управління програмами і проектами	– Управління соціальними та/або благодійними проектами*; – управління партнерськими програмами*
	Оцінка ефективності підприємства	– Оцінка поточної фінансової ефективності; – управління фінансовою ефективністю
	Підтримка та управління засобами виробництва	– Облік основних фондів; – проведення поточного та капітального ремонту основних фондів*; – оновлення основних фондів*
Управління персоналом	Кадрова політика та практика	– Управління і керівництво наданням пільг; – розробка програми винагороди співробітників; – оцінка ефективності праці й винагороди за роботу
	Удосконалення організаційної структури	– Оцінка існуючої організаційної структури компанії; – проектування й впровадження нової організаційної структури компанії
	Кадрова стратегія	– Розвиток, адаптація, навчання персоналу*; – розвиток корпоративної культури*

Закінчення табл. 3

1	2	3
	Розвиток кадрових ресурсів	– Планування й проведення навчання співробітників; – набір нових співробітників
	Управління зв'язками з персоналом та трудовими відносинами	– Управління процесом розгляду скарг співробітників; – розробка й впровадження системи збору пропозицій від співробітників; – управління обміном інформацією серед співробітників
Управління знаннями та дослідженнями	Управління знаннями	– Структурування знань*; – документування і зберігання знань*; – забезпечення доступу до необхідних знань визначеним підрозділам та співробітникам*; – оновлення знань*
	Управління дослідженнями	– Вибір пріоритетного напрямку дослідження*; – формування команди*; – визначення цілей та задач дослідження*; – календарне планування етапів дослідження*; – проведення НДКР, затвердження і документування результатів*; – отримання патентів, авторських свідоцтв, ліцензій тощо*
	Пошук технологій	– Організація та проведення патентного пошуку*

Джерело: складено за [2; 10].

Перевагою моделі eTOM є її цілісність, оскільки відображено не лише бізнес-процеси, а й елементи зовнішнього середовища (клієнти, співробітники, акціонери). Крім того, не залишені без уваги зв'язки між бізнес-процесами, можливість одночасного використання інформації різними бізнес-процесами.

Головними характеристиками моделі eTOM є її універсальність та відкритість. Універсальність полягає в тому, що eTOM може бути використана різними телекомунікаційними підприємствами: операторами мобільного та фіксованого зв'язку, інтернет-провайдерами та різноманітними IT-підприємствами, наприклад, агентствами інтернет-маркетингу. Підкреслює універсальність eTOM і те, що вона сумісна з різними мережевими технологіями.

Відкритість eTOM виражається в тому, що модель може бути доповнена і розширена користувачами відповідно до потреб підприємства, враховуючи його специфіку. Користувачі можуть без обмежень досягнути бажаного рівня декомпозиції залежно від того, яка мету переслідують. Наприклад, можна розробити декомпозицію до процесів рівня 3, що відповідатиме бізнес-процесам на рівні функціональних підрозділів та відділів, а можна виконати більш детальну декомпозицію до процесів рівня 5 або процесів рівня 6, що відповідатиме рівню посадових інструкцій.

Модель eTOM здобула розширення за рахунок декомпозиції процесів, що запропоновані автором статті, а саме:

- *область «Стратегія, інфраструктура та продукт»* – процеси 3 рівня – планування собівартості; аналіз показників економічної ефективності; вибір та впровадження ринкової стратегії та стратегії постачання; розгортання системи сервісної підтримки та допоміжних служб; аналіз необхідних ресурсів; контроль їх наявності; тестування і контроль якості ресурсів та термінів постачання;
- *область «Операційні процеси»* – процеси 3 рівня – ведення бази даних клієнтів та історії взаємодії з ними; організація та підтримка роботи сервісних центрів; організація та проведення інформування й опитувань клієнтів; реєстрація та контроль виконання замовлень клієнтів; підбір індивідуального набору продуктів та послуг для задоволення клієнта; підготовка типових та індивідуальних угод про рівень послуг; контроль роботи телекомунікаційного обладнання; процеси фіксації та тарифікації наданих послуг; визначення та контроль усунення проблем послуг; визначення показників якості послуг та пошук шляхів їх підвищення; визначення та контроль усунення проблем, пов'язаних із ресурсами та взаємодією з постачальниками/партнерами;
- *область «Управління підприємством»* – процеси 3 рівня – опис, проектування та перехід до цільової архітектури організації; управління філіями та дочірніми підприємствами; управління необоротними активами, поточними фінансовими інвестиціями, грошима та їх еквівалентами, дебіторською заборгованістю, витратами майбутніх періодів; організація та проведення тендерів; пошук, вибір та організація співпраці з постачальниками; визначення критично важливих бізнес-процесів та ризиків; планування та впровадження превентивних заходів; охорона обладнання, інтелектуальної власності, ресурсів мережі; розробка і впровадження корпоративної культури; розробка стандартів внутрішнього аудиту; управління страхуванням та фінансовими ризиками; процеси управління акціями та цінними паперами; організація взаємодії з громадськістю; процеси управління відносинами з акціонерами; впровадження системи управління якістю; організація досліджень та управління знаннями.

ВИСНОВКИ

У результаті досліджень, проведених автором статті, здобула подальшого розвитку модель eTOM на засадах декомпозиції бізнес-процесів, що робить її більш зрозумілою та зручною в застосуванні в управлінні оператором телекомунікацій на рівні його структурних підрозділів (бізнес-процеси рівня 3). Декомпозиція бізнес-процесів виконана автором статті із використанням основних положень щодо класифікації бізнес-процесів В. К. Чаадаєва, з урахуванням авторських пропозицій у частині доповнення бізнес-процесів рівня 3.

Проведена декомпозиція додає моделі eTOM конкретності, наближує її до безпосередніх робочих процесів, які відбуваються на підприємстві. Наведена в роботі декомпозиція до процесів рівня 3 є прикладом бажаної архітектури, карти бізнес-процесів «як має бути» і розроблена як орієнтир при створенні карти реально існуючих бізнес-процесів. Отриману модель eTOM із виділеними процесами рівня 3 можна використовувати: для ідентифікації та порівняння існуючих процесів; для виявлення пропущених бізнес-процесів; для сертифікації та стандартизації бізнесу; для автоматизації виробничих та управлінських процесів; для спрощення роботи з постачальниками і партнерами шляхом виявлення та стандартизації бізнес-процесів взаємодії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт TM Forum. URL: https://www.tmforum.org/

2. ETOM в разрезе, или Структура бизнес процессов для телеком-отрасли. URL: http://www.jetinfo.ru/jetinfo_arhiv/rasshirennaya-karta-protsessov-operatora-svyazi-etom/struktura-biznes-protsessov-dlya-otrasli-telekommunikatsionnykh-uslug/2007

3. Коптелов А. К. Управление бизнес-процессами в телекоммуникационной компании. *Управление бизнес-процессами в телекоммуникациях*. 2007. № 1. С. 35–39.

4. Назарова О. Б., Колодкина Е. А. Использование референтной модели процессов для управления качеством телекоммуникационных услуг. *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2014. № 6. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5261 (20.11.2016).

5. Салютина Т. Ю., Ромашин А. А. Анализ моделей управления бизнес-процессами компаний связи. T-Comm: *Телекоммуникации и транспорт.* 2012. Т. 6. № 12. С. 90–93.

6. Самуйлов К. Е., Серебренникова Н. В., Чукарин А. В., Яркина Н. В. Расширенная карта процессов деятельности телекоммуникационной компании: учеб. пособ. М.: РУДН, 2008. 183 с.

7. Коваль В. В. Процесна організація корпоративного управління діяльністю операторів телекомунікацій: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.04. Одеса, 2009. 24 с.

8. Корзаченко О. В. Моделювання управління бізнес-процесами телекомунікаційного підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.11. Київ, 2014. 22 с.

9. Астанина Ю. С. Управление качеством операторов телекоммуникаций в рамках расширенной модели телекоммуникационных процессов eTOM. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія «Економічні науки». 2014. № 8. Ч. 5. С. 59–63.

10. Чаадаев В. К. Бизнес-процессы в компаниях связи. М.: Эко-Трендз, 2004. 176 с.

11. Гранатуров В. М., Литовченко І. В. Управління послугами зв'язку: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ, 2010. 284 с.

REFERENCES

Astanina, Yu. S. "Upravleniye kachestvom operatorov telekommunikatsiy v ramkakh rasshirennoy modeli telekommunikatsionnykh protsessov eTOM" [Quality control of telecommunications operators in the framework of the extended model telecommunication processes eTOM]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 5, no. 8 (2014): 59-63.

Chaadayev, V. K. *Biznes-protsessy v kompaniyakh svyazi* [Business processes in telecommunications companies]. Moscow: Eko-Trendz, 2004.

"ETOM v razreze, ili Struktura biznes-protsessov dlya telekom-otrasli" [The eTOM in the cut, or Structure of the business processes for the Telecom industry]. http://www.jetinfo.ru/jetinfo_arhiv/rasshirennaya-karta-protsessov-operatora-svyazi-etom/struktura-biznes-protsessov-dlya-otrasli-telekommunikatsionnykh-uslug/2007

Hranaturov, V. M., and Lytovchenko, I. V. *Upravlinnia posluhamy zviazku* [Management communication services]. Odesa: ONAZ, 2010.

Koval, V. V. "Protsesna orhanizatsiia korporatyvnoho upravlinnia diialnistiu operatoriv telekomunikatsii" [Process organization corporate governance activities of telecommunications operators]. *Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.

Korzachenko, O. V. "Modeliuvannia upravlinnia biznes-protsesamy telekomunikatsiinoho pidpryiemstva" [Simulations of business processes in telecommunications companies]. *Avtoref. dys. … kand. ekon. nauk: 08.00.11*, 2014.

Koptelov, A. K. "Upravleniye biznes-protsessami v telekommunikatsionnoy kompanii" [The management of business processes in Telecom companies]. *Upravleniye biznes-protsessami v telekommunikatsiyakh*, no. 1 (2007): 35-39.

Nazarova, O. B., and Kolodkina, E. A. "Ispolzovaniye referentnoy modeli protsessov dlya upravleniya kachestvom telekommunikatsionnykh uslug" [The use of a reference process model for quality management of telecommunication services]. Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy. http://ekonomika.snauka.ru/2014/06/5261

Ofitsiinyi sait TM Forum. https://www.tmforum.org/

Saliutina, T. Yu., and Romashin, A. A. "Analiz modeley upravleniya biznes-protsessami kompaniy svyazi" [Analysis of management models of business processes of telecommunications companies]. *T-Comm: Telekommunikatsii i transport*. Vol. 6, no. 12 (2012): 90-93.

Samuylov, K. E. et al. *Rasshirennaya karta protsessov deyatelnosti telekommunikatsionnoy kompanii* [Extended map of processes of activity of telecommunication company]. Moscow: RUDN, 2008.

УДК 65.01

ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 СКРИНЬКОВСЬКИЙ Р. М., ПАВЛОВСЬКІ Г., ПИРОЖАК Є. К., ТОМЮК І. М.

УДК 65.01

Скриньковський Р. М., Павловські Г., Пирожак Є. К., Томюк І. М. Діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства

Метою статті є формування й розвиток теоретичних і методичних засад діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства в межах теорії та практики економіки та управління підприємствами. Встановлено, що дана діагностика являє собою процес ідентифікації, аналізу та оцінювання системи стратегічного управління витратами на підприємстві на основі бізнес-індикаторів з метою вимірювання, контролювання та обліку витрат підприємства в умовах економічних альтернатив досягнення очікуваного ефекту, спрямованого на забезпечення конкурентних переваг виробництва продукції з оптимальними витратами. З'ясовано, що рівень ефективності інноваційних витрат підприємства є одним із ключових бізнес-індикаторів у сфері діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства. Перспективою подальших розвідок у даному науковому напрямі є розвиток системи цілей полікритеріальної економічної діагностики підприємств з урахуванням діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства.

Ключові слова: *підприємство, ресурси, витрати, система стратегічного управління витратами, ефективність інноваційних витрат, економічна діагностика.*

Рис.: *2.* ***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)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Павловські Гжегож *– магістр економічних наук, власник компанії «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (вул. Костшинська, 17, Гужиця, 69-113, Польща)*

Пирожак Євген Казимирович *– кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)*
E-mail: *zhak_pyro@ukr.net*

Томюк Ігор Михайлович *– кандидат історичних наук, доцент, заступник декана юридичного факультету, Львівський університет бізнесу та права (вул. Кульпарківська, 99, Львів, 79021, Україна)*
E-mail: *tomjuk_u@mail.ru*

УДК 65.01

Скрыньковский Р. Н., Павловски Г., Пирожак Е. К., Томюк И. М. Диагностика системы стратегического управления затратами предприятия

Целью статьи является формирование и развитие теоретических и методических основ диагностики системы стратегического управления затратами предприятия в рамках теории и практики экономики и управления предприятиями. Установлено, что данная диагностика представляет собой процесс идентификации, анализа и оценки системы стратегического управления затратами на предприятии на основе бизнес-индикаторов с целью измерения, контроля и учета расходов предприятия в условиях экономических альтернатив достижения ожидаемого эффекта, направленного на обеспечение конкурентных преимуществ производства продукции с оптимальными затратами. Установлено, что уровень эффективности инновационных затрат предприятия является одним из ключевых бизнес-индикаторов в сфере диагностики системы стратегического управления затратами предприятия. Перспективой дальнейших исследований в данном научном направлении является развитие системы целей поликритериальной экономической диагностики предприятий с учетом диагностики системы стратегического управления затратами предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, ресурсы, расходы, система стратегического управления затратами, эффективность инновационных затрат, экономическая диагностика.*

Рис.: *2.* ***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)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Павловски Гжегож *– магистр экономических наук, владелец компании «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (ул. Костшинская, 17, Гужица, 69-113, Польша)*

Пирожак Евгений Казимирович *– кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)*
E-mail: *zhak_pyro@ukr.net*

Томюк Игорь Михайлович *– кандидат исторических наук, доцент, заместитель декана юридического факультета, Львовский университет бизнеса и права (ул. Кульпарковская, 99, Львов, 79021, Украина)*
E-mail: *tomjuk_u@mail.ru*

UDC 65.01

Skrynkovskyy R. M., Pawlowski G., Pyrozhak Ye. K., Tomiuk I. M. The Diagnostics of the System for Strategic Cost Management of Enterprise

The article is aimed at formation and development of the theoretical and methodological foundations of diagnostics of the system for strategic cost management of enterprise within the framework of theory and practice of economics and management of enterprise. It has been determined that this diagnostics is the process of identification, analysis and assessment of the system for strategic cost management of enterprise based on the business indicators in order to measure, control and accounting costs of enterprise in the conditions of economic alternatives to achieve the desired effect, aimed at ensuring competitive advantages of production with optimal costs. It has been determined that the level of efficiency of innovation costs of enterprise is one of the key business indicators in the sphere of diagnosing the system for strategic cost management of enterprise. Prospect for further research in this scientific direction is development of a system of purposes of the polycriterial economic diagnostics of enterprises taking into consideration the diagnostics of the system for strategic cost management of enterprise.

Keywords: *enterprise, resources, costs, system for strategic cost management, efficiency of innovation costs, economic diagnostics.*

Fig.: *2.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *17.*

Skrynkovskyy Ruslan M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)*
E-mail: *uan_lviv@ukr.net*

Pawlowski Grzegorz *– M. Sc. (Economics), Owner of the Company «Zaklad Handlowo-Uslugowy BHP» (17 Kostrzynska Str., Gorzyca, 69-113, Poland)*

Pyrozhak Yevhen K. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Business Economy and Information Technology, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)*
E-mail: *zhak_pyro@ukr.net*

Tomiuk Ihor M. *– PhD (History), Associate Professor, Deputy Dean of the Faculty of Law, Lviv University of Business and Law (99 Kulparkivska Str., Lviv, 79021, Ukraine)*
E-mail: *tomjuk_u@mail.ru*

Сучасна практика ведення бізнесу в Україні доводить, що практичною цінністю для забезпечення розвитку підприємств є економічне обґрунтування та оптимізація раціонального використання всіх видів його ресурсів з метою досягнення очікуваного ефекту – максимального прибутку. Усе це обумовлює доцільність та важливість процесу ідентифікації, аналізу та оцінювання системи стратегічного управління витратами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань у сфері управління витратами підприємств (суб'єктів господарювання) зробили такі науковці, як І. В. Багрова, М. В. Волкова, С. А. Гаркуша, Л. Т. Гораль, Н. В. Гуріна, О. О. Довжик, І. Б. Запухляк, Г. М. Колісник, Н. І. Костецька, Л. В. Попкова, Г. О. Соболь, С. І. Тарасенко, Р. В. Фроленко, В. В. Ходзицька, М. І. Хопчан, М. М. Шигун, О. І. Юдіна, І. Д. Якушик [1–14], Л. А. Янковська та ін.

Однак, як свідчить аналіз літературних джерел [1–14] та діюча практика ведення бізнесу в Україні, недостатньо уваги приділено аспектам оцінки стратегічного управління витратами підприємства в контексті управління та адміністрування.

Метою статті є формування й розвиток теоретичних і методичних засад діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства в межах теорії та практики економіки та управління підприємствами.

Аналіз літературних джерел за окресленою проблемою [1–14] дає змогу зробити висновок, що існує необхідність в розкритті сутності такої економічної категорії, як «діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства».

Так, О. О. Довжик та С. А. Гаркуша дотримуються точки зору, що під витратами підприємства слід розуміти ресурси, що витрачені підприємством (суб'єктом господарювання) у результаті здійснення виробничо-господарської діяльності для досягнення визначеної ним цілі (довгострокової, середньострокової, короткострокової) [1, с. 39]. Поряд з тим, Л. Т. Гораль та І. Б. Запухляк стверджують, що зниження витрат підприємства здійснюється за рахунок внутрішніх чинників і відбувається за такими основними напрямами:

1) *продуктовий* (передбачає зміни обсягів виробництва, структури продукції, модифікацію технічних характеристик і конструкції виробів);

2) *ресурсний* (характеризується рівнем підвищення обіговості оборотних активів, зростанням продуктивності праці та фондовіддачі);

3) *організаційний* (включає вдосконалення управління підприємством та його структурними підрозділами, зміни в організації виробництва та скорочення адміністративних витрат);

4) *технологічний* (характеризується рівнем автоматизації процесів виробництва та управління підприємством, рівнем впровадження інноваційної техніки та технології тощо) [2, с. 14].

З огляду на це та з урахуванням практичного досвіду в цьому напрямі встановлено, що зниження витрат підприємства є одним із ключових завдань, яке ставить перед собою будь-який суб'єкт господарювання.

Беручи до уваги наведене вище, на особливу увагу заслуговує твердження Г. М. Колісник про те, що стратегічне управління витратами передбачає реалізацію такої концепції, згідно з якою відбувається поєднання процедур економічного, управлінського та організаційного спрямування (залежно від конкретної ситуації), а також відповідних (прийнятних для практичного застосування) методів та інструментів з метою досягнення цілей підприємства (конкретних, вимірюваних, досяжних, визначених у часі), спрямованих на забезпечення конкурентних переваг виробництва продукції з мінімальними витратами [3, с. 229].

У контексті цього М. М. Шигун і В. В. Ходзицька дотримуються думки, що основними завданнями стратегічного управління витратами є: 1) управління витратами підприємства з метою підвищення продуктивності його діяльності (роботи); 2) здійснення об'єктивного розрахунку необхідної (доцільної) кількості витрат на продукцію; 3) повне та достовірне визначення виробничих витрат; 4) установлення необхідних ключових методів, які використовуються в управлінні; 5) визначення основних (базових) способів та засобів вимірювання, контролювання та обліку витрат підприємства [4, с. 42].

Доцільно також відмітити наукову роботу Р. В. Фроленко, у якій представлено графічну інтерпретацію процесу стратегічного управління витратами українських автомобілебудівних підприємств, який передбачає аналіз і оптимізацію витрат на основі загальної оптимізації технології виробництва. Зазначено, що управління витратами підприємства (суб'єкта господарювання) характеризується оптимізацією обсягів виробництва, якістю продукції та оптимізацією маркетингових витрат із використанням ABC-методу та бенчмаркінгу [5, с. 25].

Поряд з тим, як свідчить аналіз роботи Г. М. Колісник, мета стратегічного управління витратами підприємства полягає в довгостроковому забезпеченні високого рівня його ефективності з урахуванням впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища на стан та динаміку витрат підприємства [3, с. 230].

Варто відмітити результати досліджень М. В. Волкової, згідно з якими видно, що процес управління витратами підприємства передбачає реалізацію таких функцій, як прогнозування та планування (стратегічне; тактичне: поточне, оперативне), організування, координацію та регулювання, стимулювання (мотивування) та активізацію, облік та аналіз витрат підприємства [6, с. 31]. Водночас у роботі С. І. Тарасенко з'ясовано, що реалізація процесу управління витратами підприємства потребує дотримання визначених принципів, основними з яких є: економічність; комплексність; системність; оптимальність; якість; інноваційність; екологічність [7, с. 86].

Роботу виконано в межах науково-дослідної теми Львівського університету бізнесу та права «Системи діагностики та управління діяльністю підприємств (за видами економічної діяльності)», затвердженої на засіданні Вченої ради університету (протокол № 2 від 29.09.2016 р.).

Крім цього, на основі аналізу наукових працях [8; 9] встановлено, що ключовими напрямами стратегічного управління витратами промислового підприємства (суб'єкта господарювання) в контексті його розвитку в умовах динамічності, багатогранності та невизначеності ринкового середовища є:

1) дослідження витрат за видами діяльності підприємства – (*A*);

2) визначення ключових факторів впливу на витрати підприємства – (*B*);

3) вибір стратегічного позиціонування підприємства – (*C*) [8, с. 144; 9, с. 83].

Щодо першого напряму (*A*), то в науковій праці Н. В. Гуріної зазначено, що класифікація витрат, наприклад, деревообробних підприємств формується за такими ключовими ознаками: 1) види діяльності (витрати фінансової діяльності, витрати операційної діяльності, витрати іншої діяльності); 2) результати здійснення (продуктивні, непродуктивні); 3) доцільність здійснення (ефективні, неефективні); 4) центри відповідальності та центри витрат (витрати на основне виробництво, витрати на допоміжне виробництво, загальновиробничі витрати, загальногосподарські витрати) [10, с. 270].

Стосовно другого напряму (*B*), то тут варто зазначити, що система факторів впливу на процес формування системи управління витратами підприємств (зокрема, автомобілебудівної галузі) включає:

1) внутрішні фактори (фінансове становище підприємства; наявність ресурсів, необхідних для стратегічного управління; політика керівників підприємства; стан системи управління);

2) фактори макроекономічного середовища (рівень конкуренції на ринку; стан соціально-економічного розвитку країни та відповідних регіонів; рівень екологічності; стан природно-кліматичних умов; рівень інфляції; рівень науково-технічного прогресу);

3) рівень платоспроможності попиту;

4) рівень розвитку видів економічної діяльності в країні;

5) рівень відносин із партнерами бізнесу – постачальними, кредиторами та дебіторами підприємства [5, с. 23] (Р. В. Фроленко).

Водночас Н. І. Костецька та М. І. Хопчак зазначають, що основними витратоформуючими факторами є структурні фактори та функціональні фактори. Своєю чергою, структурні фактори включають такі параметри, як: масштабність витрат (обсяг необхідних фінансових ресурсів, які потрібно вкласти у виробництво та систему просування продукції); діапазон витрат (рівень вертикальної інтегрованості підприємства, тобто розширеності рівня управління ним); досвід (рівень успішності прийняття рішень); технології; складність (широта асортименту та номенклатури продукції підприємства). Разом з тим, до функціональних факторів слід віднести: рівень ефективності планування підприємства; рівень залучення працівників (управлінського персоналу, робітників) до процесу виробництва продукції; рівень комплексного управління якістю; рівень використання потужностей; стан взаємовідносин із постачальними та замовниками (клієнтурою) [9, с. 84].

Натомість третій напрям (*C*) передбачає створення позиції підприємства як лідера на ринку за рахунок скорочення витрат та диференціації продукції [9, с. 83].

Поряд з тим, І. Д. Якушик, узагальнюючи подану вище інформацію, стверджує, що до базових концептуальних підходів до процесу управління витратами підприємства (підприємницької структури) належать такі концепції:

1) концепція витратоутворюючих факторів;

2) концепція економічної доданої вартості;

3) концепція ланцюжка цінностей;

3) концепція альтернативних витрат;

4) концепція стратегічного позиціонування [11, с. 212].

Так, згідно з концепцією витратоутворюючих факторів, на витрати підприємства впливають структурні та функціональні фактори. Відповідно до концепції економічної доданої вартості витрати підприємства формуються на всіх етапах додавання вартості, тобто від витрат за покупку матеріалів та сировини до витрат на реалізацію продукції. Концепція ланцюжка цінностей передбачає розширене формування та управління витратами певного окремого виду діяльності підприємства. За концепцією альтернативних витрат рішення керівництвом підприємства приймається на основі порівняння альтернативних витрат і передбачає відмову від певного альтернативного вибору [11, с. 212].

Крім цього, практика ведення бізнесу доводить, що процес стратегічного управління, як і будь-який інший процес, що реалізується на підприємстві, повинен проходити відповідні етапи. Тут доцільно відмітити, що у науковій праці [9] представлено схему проведення стратегічного управління витратами підприємства, яка містить у собі такі послідовні етапи:

1. Установлення стратегічної мети діяльності підприємства.

2. Формування вартісного ланцюга підприємства та загального вартісного ланцюга з виробництва продукції.

3. Комплексний аналіз вартісного ланцюга підприємства та загального вартісного ланцюга з виробництва продукції.

4. Вибір напряму стратегічного позиціонування підприємства.

5. Аналіз факторів, що формують витрати підприємства.

6. Уточнення цілей підприємства та шляхів їх досягнення.

7. Співставлення та підпорядкування системи стратегічного управління витратами підприємства іншим його стратегіям.

8. Прийняття управлінських рішень (стратегічних, тактичних).

9. Оцінювання результативності системи стратегічного управління витратами підприємства [9, с. 85].

Таким чином, на основі виконаних досліджень [1–11] та результатів аналізу ведення бізнесу встановлено, що *система стратегічного управління витратами підприємства* – це сукупність методів, способів та

засобів вимірювання, контролювання та обліку витрат підприємства з урахуванням впливу факторів середовища (внутрішнього, зовнішнього) на їх стан та динаміку з метою досягнення цілей підприємства, спрямованих на забезпечення конкурентних переваг виробництва продукції з оптимальними витратами.

Варто також звернути увагу на те, що в системі стратегічного управління витратами підприємства використовуються такі методи управління витратами [11, с. 214] (І. Д. Якушик): стандарт-кост, метод ABC, бенчмаркінг витрат, таргет-костинг, кайзен-костинг та кост-кілінг. Що стосується індикаторів оцінювання якості управління витратами підприємствами, то до них слід віднести обсяг питомих витрат підприємства та їх структуру, рівень віддачі від витрат підприємства та їх структуру, обсяг маржинальних витрат та їх структуру тощо [7, с. 86].

Поряд з тим, Л. В. Попкова та О. В. Коваленко [12] акцентують увагу на тому, що система стратегічного управління витратами складається із двох ключових підсистем, які виступають гарантами підвищення ефективності та результативності цієї системи. Зокрема, зовнішня, а іншими словами, фінансова підсистема відповідає за забезпечення обліку майна на підприємстві, а також виявлення основних перспектив розвитку підприємства. На цій основі за результатами діяльності зовнішньої (фінансової) підсистеми формуються звіти. Своєю чергою, другою підсистемою виступає внутрішня, тобто управлінська підсистема. На цю підсистему покладено завдання управляти діяльністю підприємства, згідно з яким передбачено пошук та аналіз інформації про результати роботи підприємства з урахуванням понесених витрат.

Варто зауважити, що з метою підвищення ефективності системи стратегічного управління витратами підприємства (суб'єкта господарювання) для досягнення бажаного рівня його конкурентоспроможності на ринку керівники підприємства мають враховувати такі факти, як особливості діяльності підприємства, організаційну структуру управління, етап життєвого циклу виробленої продукції та життєвий цикл самого підприємства [1, с. 43].

Система стратегічного управління витратами підприємства представлена на *рис. 1*.

Таким чином, результати досліджень літературних джерел [1–16] та аналіз діючої практики функціонування підприємств за окресленою проблемою дають можливість стверджувати, що:

1. Діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства являє собою процес ідентифікації, аналізу та оцінювання системи стратегічного управління витратами на підприємстві на основі бізнес-індикаторів з метою вимірювання, контролювання та обліку витрат підприємства в умовах реальності (економічних альтернатив) досягнення очікуваного ефекту, спрямованого на забезпечення конкурентних переваг виробництва продукції з оптимальними витратами (постійними, змінними).

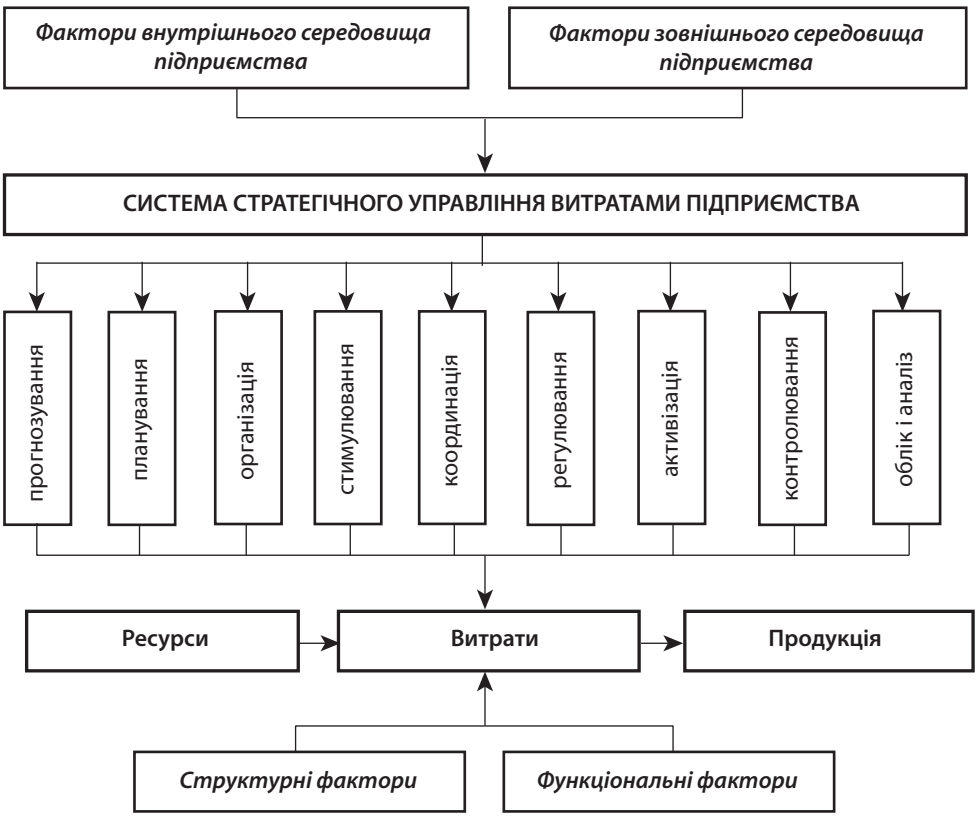


Рис. 1. Система стратегічного управління витратами підприємства

Джерело: складено Г. Павловські за [1–13].

2. Рівень ефективності інноваційних витрат підприємства є одним із ключових бізнес-індикаторів у сфері діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства.

У контексті цього (п. 2) доцільно також зазначити, що високий (достатній) рівень ефективності інноваційних витрат сприяє скороченню собівартості продукції, зростанню рівня фондоозброєності та продуктивності праці, збільшенню обсягів реалізації продукції, підвищенню рентабельності продажів тощо [14, с. 14]. Ефективність витрат на інновації (освоєння нових видів продукції, впровадження нових технологічних процесів ([15]) і витрат ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, енергетичних [16]) можна визначити за формулою (1):

$$E = \frac{BI}{P}, \qquad (1)$$

де E – ефективність витрат i-го ресурсу; BI – витрати i-го ресурсу; P – показник результативності роботи (діяльності) підприємства [14, с. 14].

Для довідки: як свідчать дані Державної служби статистики України [17], у 2015 р. українськими підприємствами витрачено на інновації 13813,7 млн грн, які у порівнянні із минулим роком зросли у 1,8 разу, коли були найнижчими (7695,9 млн грн) за період 2011–2015 рр. (*рис. 2*). З 2011 р. в Україні спостерігалася тенденція до зниження витрат на інновації, що пояснюється скороченням фінансування інноваційної діяльності українських підприємств за рахунок власних коштів та інших джерел фінансування. Однак, що стосується фінансування за рахунок іноземних інвесторів, то у 2012–2013 рр. воно було найвищим і зросло відповідно на 937,9 та 1196,3 млн грн, порівняно з 2011 р. [17].

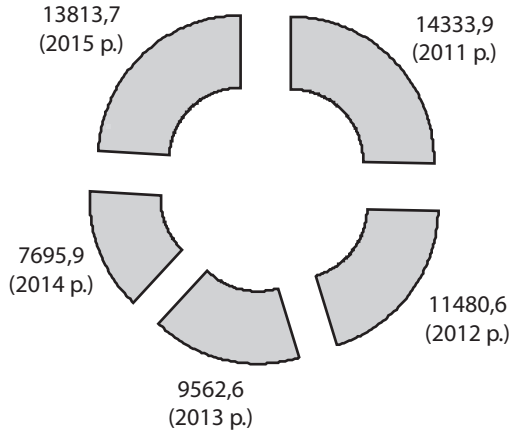


Рис. 2. Динаміка обсягів витрат на інновації українськими підприємствами, млн грн

Джерело: складено за [17].

ВИСНОВКИ

На основі результатів вивчення літературних джерел [1–16] та аналізу практичного досвіду підприємств встановлено, що:

1. Діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства – це процес ідентифікації, аналізу та оцінювання системи стратегічного управління витратами на підприємстві на основі бізнес-індикаторів з метою вимірювання, контролювання та обліку витрат підприємства в умовах реальності (економічних альтернатив) досягнення очікуваного ефекту, спрямованого на забезпечення конкурентних переваг виробництва продукції з оптимальними витратами (постійними, змінними).

2. Рівень ефективності інноваційних витрат підприємства є одним із ключових бізнес-індикаторів у сфері діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства.

Перспективою подальших розвідок у даному науковому напрямі є розвиток системи цілей полікритеріальної економічної діагностики підприємств з урахуванням часткової діагностичної цілі – діагностики системи стратегічного управління витратами підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Довжик О. О., Гаркуша С. А. Управління витратами як чинник підвищення прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. 2016. Том 23. № 2. С. 37–44.

2. Гораль Л. Т., Запухляк І. Б. Сучасні підходи до управління витратами вітчизняних газотранспортних підприємств. *Нафтогазова галузь України*. 2015. № 5. С. 13–15.

3. Колісник Г. М. Сутність системи стратегічного управління витратами підприємницьких структур в умовах конкуренції. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.16. С. 227–239.

4. Шигун М. М., Ходзицька В. В. Методичний інструментарій стратегічного управління витратами. *Часопис економічних реформ*. 2014. № 3. С. 39–46.

5. Фроленко Р. В. Інтегрована система стратегічного управління витратами промислових підприємств. *Інноваційна економіка*. 2010. № 15 (1). С. 22–26.

6. Волкова М. В. Система управління витратами промислового підприємства. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2013. № 3 (23). С. 25–33.

7. Тарасенко С. І. Інтегрована концепція управління витратами підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 13, ч. 4. С. 84–87.

8. Костецька Н. І. Стратегічне управління витратами хлібопекарських підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2014. Том 44. № 1. С. 138–145.

9. Костецька Н. І., Хопчан М. І. Стратегічне управління витратами як засіб забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 5. С. 81–86.

10. Гуріна Н. В. Класифікація витрат підприємства для потреб управління. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 10. С. 268–271.

11. Якушик І. Д. Концептуальні підходи до управління витратами в системі економічної безпеки підприємства. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 5-6 (76-77). С. 211–217.

12. Попкова Л. В., Коваленко О. В. Функція планування в системі стратегічного управління витратами на підприємстві. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*: зб. наук. праць. 2006. Т. 16. С. 79–87.

13. Соболь Г. О. Діагностика системи стратегічного управління витратами підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: економіка. 2010. Спец. вип. 29, ч. 2. С. 119–122.

14. Багрова І. В., Юдіна О. І. Дослідження впливу величини інноваційних витрат на економічні показники промисло-

вих підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 15. С. 13–16.

15. Скриньковський Р. М. Система діагностики інноваційної діяльності підприємства: концепція та інструментарій. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 705–708. URL: http://global-national.in.ua/archive/2-2014/145.pdf

16. Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності. *Проблеми економіки.* 2015. № 1. С. 249–254.

17. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/

REFERENCES

Bahrova, I. V., and Yudina, O. I. "Doslidzhennia vplyvu velychyny innovatsiinykh vytrat na ekonomichni pokaznyky promyslovykh pidpryiemstv" [A study of the effect of the value of innovation expenditures on economic indicators of industrial enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 15 (2011): 13-16.

Dovzhyk, O. O., and Harkusha, S. A. "Upravlinnia vytratamy yak chynnyk pidvyshchennia prybutkovosti i rentabelnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv" [Cost management as a factor increasing profitability of agricultural enterprises]. *Ekonomichnyi analiz*. Vol. 23, no. 2 (2016): 37-44.

Frolenko, R. V. "Intehrovana systema stratehichnoho upravlinnia vytratamy promyslovykh pidpryiemstv" [The integrated system of strategic cost management of industrial enterprises]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 15(1) (2010): 22-26.

Hurina, N. V. "Klasyfikatsiia vytrat pidpryiemstva dlia potreb upravlinnia" [Classification of costs of the enterprise for needs of management]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*. Seriia: Ekonomika i menedzhment, no. 10 (2015): 268-271.

Horal, L. T., and Zapukhliak, I. B. "Suchasni pidkhody do upravlinnia vytratamy vitchyznianykh hazotransportnykh pidpryiemstv" [Modern approaches to cost management of the domestic gas transmission companies]. *Naftohazova haluz Ukrainy*, no. 5 (2015): 13-15.

Kostetska, N. I. "Stratehichne upravlinnia vytratamy khlibopekarskykh pidpryiemstv" [Strategic cost management for bakeries]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. Vol. 44, no. 1 (2014): 138-145.

Kostetska, N. I., and Khopchan, M. I. "Stratehichne upravlinnia vytratamy yak zasib zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva" [Strategic cost management as a means of ensuring the competitiveness of the enterprise]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 5 (2012): 81-86.

Kolisnyk, H. M. "Sutnist systemy stratehichnoho upravlinnia vytratamy pidpryiemnytskykh struktur v umovakh konkurentsii" [The essence of the system of strategic cost management of enterprise structures in conditions of competition]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 23.16 (2013): 227-239.

Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. http://www.ukrstat.gov.ua/

Popkova, L. V., and Kovalenko, O. V. "Funktsiia planuvannia v systemi stratehichnoho upravlinnia vytratamy na pidpryiemstvi" [The planning function in the system of strategic cost management in the enterprise]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy*. Vol. 16 (2006): 79-87.

Shyhun, M. M., and Khodzytska, V. V. "Metodychnyi instrumentarii stratehichnoho upravlinnia vytratamy" [Methodological tools of strategic cost management]. *Chasopys ekonomichnykh reform*, no. 3 (2014): 39-46.

Sobol, H. O. "Diahnostyka systemy stratehichnoho upravlinnia vytratamy pidpryiemstva" [Diagnostics of system of strategic cost management of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. Seriia: Ekonomika vol. 2, no. 29: 119-122.

Skrynkovskyi, R. M. "Systema diahnostyky innovatsiinoi dialnosti pidpryiemstva: kontseptsiia ta instrumentarii" [System of diagnostics of the innovation activity of the enterprise: concept and tools]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. http://global-national.in.ua/archive/2-2014/145.pdf

Skrynkovskyi, R. M. "Diahnostyka vykorystannia trudovykh, materialnykh, finansovykh ta enerhetychnykh resursiv pidpryiemstva yak instrument upravlinnia elementamy yoho vyrobnychohospodarskoi diialnosti" [Diagnostic use of human, material, financial and energy resources of the enterprise as a tool to control elements of its production and economic activity]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2015): 249-254.

Tarasenko, S. I. "Intehrovana kontseptsiia upravlinnia vytratamy pidpryiemstva" [The integrated concept of cost management of enterprises]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 4, no. 13 (2015): 84-87.

Volkova, M. V. "Systema upravlinnia vytratamy promyslovoho pidpryiemstva" [The system of cost management of industrial enterprise]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, no. 3(23) (2013): 25-33.

Yakushyk, I. D. "Kontseptualni pidkhody do upravlinnia vytratamy v systemi ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva" [Conceptual approaches to cost management in the system of economic security of enterprise]. *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, no. 5-6(76-77) (2014): 211-217.

УДК 316.46

ГЕНЕЗИС ТЕОРИЙ ЛИДЕРСТВА

© 2016 ЛЕПЕЙКО Т. И., ГАВААГИЙН Б.

УДК 316.46

Лепейко Т. И., Гаваагийн Б. Генезис теорий лидерства

В статье рассмотрен дуализм лидерства, который основан на рассмотрении данного понятия с точки зрения динамического и статического аспектов. Целью данной статьи является проведение теоретического обзора и систематизации классических и современных концептуальных подходов к лидерству сквозь призму дуализма. Выделены три этапа развития теорий лидерства: донаучные, классические и современные теории лидерства. В рамках классических теорий выделены три концептуальных подхода: диспозиционный, поведенческий и ситуационный. Выявлено, что основой современных концепций является стремление рассматривать лидерство одновременно с точки зрения двух аспектов: и статического, и динамического.

Ключевые слова: *лидерство, дуализм лидерства, теории лидерства, диспозиционный подход, поведенческий подход, ситуационный подход.*
Табл.: *2.* ***Библ.:*** *9.*

Лепейко Татьяна Ивановна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Гаваагийн Батхуу *– аспирант кафедры менеджмента и бизнеса, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *batkhuu.gv@gmail.com*

УДК 316.46

Лепейко Т. І., Гаваагійн Б. Генезис теорій лідерства

У статті розглянуто дуалізм лідерства, який заснований на розгляді даного поняття з точки зору динамічного і статичного аспектів. Метою даної статті є проведення теоретичного огляду та систематизації класичних і сучасних концептуальних підходів до лідерства крізь призму дуалізму. Виділено три етапи розвитку теорій лідерства: донаукові, класичні та сучасні теорії лідерства. У рамках класичних теорій виділено три концептуальні підходи: диспозиційний, поведінковий і ситуаційний. Виявлено, що основою сучасних концепцій є прагнення розглядати лідерство одночасно з точки зору двох аспектів: і статичного, і динамічного.

Ключові слова: *лідерство, дуалізм лідерства, теорії лідерства, диспозиційний підхід, поведінковий підхід, ситуаційний підхід.*
Табл.: *2.* ***Бібл.:*** *9.*

Лепейко Тетяна Іванівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Гаваагійн Батхуу *– аспірант кафедри менеджменту та бізнесу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *batkhuu.gv@gmail.com*

UDC 316.46

Lepeyko T. I., Gavaagiyn B. The Genesis of Theories of Leadership

The article considers the dualism of leadership, which is based on consideration of this concept from the perspective of both the dynamic and the static aspects. The article is aimed at carrying out a theoretical review and a systematization of classical and contemporary conceptual approaches to leadership through the prism of dualism. Three stages of development of theories of leadership have been allocated: prescientific, classic and contemporary theories of leadership. In the context of the classical theories, three conceptual approaches have been allocated: dispositional, behavioural and situational. It has been determined that the basis of contemporary concepts is the tendency to consider leadership simultaneously in terms of two aspects: static and dynamic.

Keywords: *leadership, dualism of leadership, theories of leadership, dispositional approach, behavioral approach, situational approach.*
Tbl.: *2.* ***Bibl.:*** *9.*

Lepeyko Tetyana I. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *lepeyko.tetyana@gmail.com*

Gavaagiyn Batkhuu *– Postgraduate Student of the Department of Management and Business, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *batkhuu.gv@gmail.com*

Лидерство является одним из важнейших компонентов эффективного руководства и остается одной из наиболее актуальных проблем современного менеджмента, так как оно присуще всем сферам человеческой жизни, где существует власть и устойчивое объединение людей. В последние десятилетия именно выявление и развитие успешных лидеров стало одной из актуальных задач современного бизнеса, поэтому компании начали активно обучать свой персонал высшего звена, развивая у него навыки, необходимые для успешного лидера.

Исследованию природы феномена лидерства на протяжении более двухсот лет посвящено огромное количество работ иностранных и украинских ученых, таких как М. Артур, Б. Басс, Т. В. Бендас, У. Беннис, К. Бланчхард, Р. Блейк,Э. Богардус, Р. Бояцис, В. Врум, Е. Боргатт, Ф. А. Вудз, Ф. Гальтон, А. Голдиер, Д. Голман, И. Грищенко, Дж. Джермейер, Т. Джонсон, С. Дроттер, Ф. Йеттон, Т. Карлейль, С. Керр,Ч. Ким, С. Клубек, С. Коссен, К. Кэшман, Р. Лайкерт, К. Левин, Дж. Липман-Брюмен, А. Лоутон, Д. Майерс, Р. Манн, Д. МакГрегор, Н. Макиавелли, Р. Мауборн, Т. Митчел, Дж. Моутон, Ф. Ницше, Дж. Ноэл, Э. Роуз, Г. Стайс, Ф. Стэндфорд, Д. Стинсон, Р. Стогдилл, Р. Танненбаум, Н. Тичи, Ф. Тромпенаарс, Ф. Фидлер, Р. Фишер, Р. Хауз, Р.Хозе, П. Херши, М. Херманн, Т. Хилтон,Ч. Хэмпден-Тернер, Р. Чаран, Р. Чапмэн, Б. Шамир, А. Шарп, У. Шмидт, А. Уиггам, А. Яго и др.

Несмотря на кажущуюся простоту понятия «лидерство», оно многогранно и неоднозначно. Уже проведено более десяти тысяч исследований, посвящённых

проблеме лидерства, но, тем не менее, до сих пор не существует однозначной трактовки природы феномена «лидерства» и универсального подхода к его изучению.

Целью данной статьи является систематизация и анализ тенденций развития теорий лидерства, учитывая многогранность и неоднозначность природы феномена «лидерство».

Основные результаты. Анализ природы лидерства показывает, что оно проистекает из определенных потребностей людей и их объединений, которые и призваны удовлетворять лидеры [1]. Однако неоднозначной является сама сущность и природа понятия «лидерство». Так, С. Филонович [9] отмечает дуализм понятия «лидерство», выделяя два ключевых аспекта этого понятия:

1) *статический* – лидерство как «ведущее положение отдельной личности, социальной группы ... обусловленное более эффективными результатами деятельности...»;

2) *процессный* – лидерство как «процессы внутренней самоорганизации и самоуправления группы, коллектива, обусловленные индивидуальной инициативой их членов».

Более детально природу феномена «лидерство» и его дуализм раскрывает анализ эволюции теорий лидерства, которые в разные периоды развития общества стремились определить, какие основные факторы способствуют эффективному лидерству.

В процессе генезиса теорий лидерства выделяют три ключевых этапа развития этих теорий [6]:

1) донаучные теории лидерства (теория «великого человека»);
2) классические теории лидерства;
3) современные теории лидерства.

Рассмотрим детально все этапы развития теорий лидерства.

Теория «великого человека» основывается на том утверждении, что человек, который обладает определенным набором личностных черт, будет хорошим лидером независимо от характера ситуации, в которой он находится. Таким образом, существует ряд ключевых черт личности, которые делают человека великим лидером и выдающимся руководителем независимо от обстоятельств. Яркими представителями этой теории были Лао-Цзы, Н. Макиавелли, Б. Басс, Е. Боргатт, Ф. А. Вудз, Т. Карлейль, С. Клубек, Ф. Ницше, А. Уиггам [6]. Окончательное научное оформление данная теория получила в конце XIX – начале XX века в исследованиях Ф. Гальтона, который объяснял природу возникновения лидерства на основе наследственности [1]. Основой его исследований стало убеждение о том, что лидер обладает качествами, передающимися по наследству, отличающими его от его последователей, следовательно, эти качества можно выделить. Теория «великого человека» традиционно относится к донаучным теориям лидерства, но в то же время именно она являлась основой для создания одной из классических теорий – теории «лидерских качеств» [6].

В рамках классических теорий выделяют три основных подхода к исследованию природы феномена «лидерства», основные характеристики которых систематизированы [2; 4; 6; 9] и представлены в *табл. 1*.

Таблица 1

Классические теории лидерства

№ п/п	Концептуальный подход	Теории	Представители	Сущность теории
1	2	3	4	5
1	Диспозиционный	«Лидерских качеств»	Э. Богардус, Г. Стайс, Р. Манн, У. Беннис, Д. Майерс, А. Лоутон, Э. Роуз, С. Коссен, Р. Чапмэн, Т. В. Бендас	Наличие определённого набора качеств лидера, который заложен генетически
		Факторно-аналитическая концепция	Р. Стогдилл, А. Голдиер, Т. Хилтон	Стиль лидерства – результат взаимодействия личностных качеств и конкретной ситуации
2	Поведенческий	«Три стиля руководства»	К. Левин	Эффективность лидерства определяется стилем руководства
		«Двухфакторная теория руководства»	Ученые университета штата Огайо	Стиль руководства зависит от структуры отношений и отношения в рамках этой структуры
		«Системы управления 1, 2, 3, 4,	Р. Лайкерт, ученые Мичиганского университета	Стиль руководства зависит от ориентации лидера либо на работу, либо на человека
		«Управленческая решетка»	Р. Блейк, Дж. Моутон	Наличие единого верного стиля руководства
		Теория X иY («кнута и пряника»)	Д. МакГрегор	Лидер управляет процессом изменения поведения подчиненных в желательном направлении

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
		«Заменители лидерства»	С. Керр, Дж. Джермейер	Наличие переменных (заменителей лидерства), имеющих свойство ликвидировать потребность в лидерском влиянии
3	Ситуационный	«Модель ситуационного лидерства»	Ф. Фидлер	Три ситуационные переменные определяют степень благоприятности или контролируемости ситуации для определенного лидерского стиля
		«Континуум лидерского поведения»	Р. Танненбаум, У. Шмидт	Лидер выбирает один из семи возможных образцов поведения в зависимости от силы воздействия на отношения лидерства трех факторов (самого лидера, его последователей и создавшейся ситуации)
		Модель «путь – цель»	Р. Хауз, Т. Митчел	Наличие прямой связи между уровнем лидерской эффективности и уровнем мотивационной силы ожиданий, имеющихся у последователей
		«Модель ситуационного лидерства»	П. Херши, К. Бланчхард	Эффективное лидерство является ориентированным на задачу процессом
		«Модель ситуационного лидерства»	Д. Стинсон, Т. Джонсон	Характеристики последователей (их потребность в достижении и независимости и их уровень знаний и опыта) являются критическими при выборе лидером эффективного стиля
		«Ситуационная модель принятия решений»	В. Врум, Ф. Йеттон, А. Яго	Выбор метода принятия решения зависит от имеющейся информации, значимости решения, круга заинтересованных лиц и пр.
		Теория конституентов	Ф. Стэндфорд, М. Херманн	Характер действий лидера и методы его руководства определяются отношением к тем социальным группам, на поддержку которых он опирается

Диспозиционный подход к лидерству объясняет лидерство наличием определенного набора общих для всех лидеров личных качеств. Однако, несмотря на сотни проведенных исследований, сторонники теории «лидерских качеств» не пришли к единому мнению о наборе качеств, которые непременно отличают лидера. Исследования, проведенные для проверки данной теории, поставили её под сомнение, так как при детальном анализе оказалось, что индивидуальные качества лидера почти в точности совпадают с полным набором позитивных психологических и социальных признаков личности вообще [1].

Факторно-аналитическая концепция лидерства стала новым этапом развития теории «лидерских качеств» и адаптацией диспозиционного подхода к реальным условиям. Авторами этой концепции были Р. Стогдилл, А. Голдиер и Т. Хилтон. Ученые провели комплексный обзор исследований в области лидерства и выявили противоречивые результаты: в разных ситуациях эффективные руководители обнаруживали разные личные качества. Исходной идеей этой концепции стало понятие относительности и множественности лидерства, т. е. определенная ситуация является главным фактором, побуждающим выбрать лидером того или иного человека [5]. Таким образом, авторы факторно-аналитической концепции впервые при изучении феномена «лидерства» рассмотрели ситуативные переменные как один из важнейших факторов лидерства и попытались найти взаимосвязь между личностными качествами лидера и поставленными перед ним задачами. Именно эту концепцию можно считать отправной точкой создания ситуационного подхода к изучению природы феномена «лидерства».

Основными недостатками диспозиционного подхода к лидерству [2; 6; 9] являются:

1) невозможность создать единый перечень всех потенциальных лидерских качеств из-за разнообразия и противоречивости качеств лидера, выявленных разными учеными, и сложности их измерения;

2) рассмотрение только статического аспекта лидерства без учета процессного аспекта (влияние взаимоотношений между лидером и его последователями);

3) отсутствие ситуационных и поведенческих переменных.

Однако именно эти недостатки теории «лидерских качеств» послужили основной для создания новых концепций «лидерства» на основе поведенческого и ситуационного подходов. В целом, диспозиционный подход создал предпосылки для разработки методик найма, отбора и продвижения персонала по личным качествам и программ оценки деловых качеств и развития работников. Смещение акцентов в исследовании лидерства с качественных характеристик лидера (статический аспект) на его поведенческие характеристики (процессный аспект) считается значительным прорывом в изучении лидерства [9].

Согласно поведенческому подходу к лидерству эффективность определяется не личными качествами руководителя, а, скорее, его манерой поведения по отношению к подчиненным [1]. Основоположником поведенческого подхода к лидерству считается К. Левин, который описал три стиля руководства: авторитарный, демократический и пассивный [6]. Последующие теории в рамках данной концепции основывались на различных комбинациях акцентов на работе и на отношениях лидера и последователей. Наиболее популярной в рамках поведенческого подхода является теория «управленческой решетки», которая имеет две оси: «интерес к людям» и «интерес к работе», на основании которых выделяют пять стилей руководства. По мнению Р. Блейка и Дж. Моутона, данная модель наглядно демонстрирует, что есть один единственно верный стиль лидерства, основанный на усиленном внимании к подчиненным и эффективностиработы [2].

Основными результатами, полученными в результате разработки поведенческого подхода, стали [2; 5; 6; 7; 9]:

1) понимание того, что человек не рождается лидером, а становится им;

2) усиление внимания к вопросам обучения эффективным формам поведения, а именно – к обучению лидера навыкам успешного управления;

3) создание основ для классификации стилей руководства.

Основными недостатками поведенческого подхода к лидерству являются [2; 4; 6; 9]:

1) фиксация только на процессном аспекте лидерства;

2) отсутствие ситуационных составляющих при рассмотрении стилей поведения лидера.

Анализ недостатков традиционных подходов к лидерству, которые стремились определить единственно верный стиль эффективного лидерства, привели ученых к новому концептуальному подходу, основанному на предположении, что лидерское поведение должно быть различным в разных ситуациях [2]. Ситуационный подход к лидерству исследует взаимодействие различных ситуационных переменных для того, чтобы обнаружить причинно-следственную связь между поведением лидера и последствиями его поведения [2]. В его основе лежит взаимосвязь между стилем лидерства и анализом природы управленческой ситуации. Одним из основоположников ситуационного подхода считается Ф. Фидлер, который предложил измерять стиль лидерства в зависимости от конкретной ситуации [6]. Одной из наиболее современных теорий ситуационного подхода является модель, предложенная В. Врумом и Ф. Йеттоном, которая позже была существенно дополнена с участием А. Яго. Эта модель предполагает наличие у лидера выбора метода принятия решения в зависимости от меняющихся переменных ситуации принятия решений.

Последующее развитие и качественная адаптация ситуационного подхода к современным реалиям проявилось в теории конституентов (последователей). Последователи в данной теории получили ведущую роль в становлении неформальных лидеров, а также руководителей в демократических организациях (где формальный статус руководителя прямо зависит от его популярности как неформального лидера). Анализ именно конституентов позволяет понять и предсказать поведение лидера [5].

Ситуационный подход к лидерству имеет важное практическое значение, так как доказывает отсутствие единого универсального стиля управления и наличие множества оптимальных стилей лидерства в зависимости от ситуации. Однако данный подход не позволяет увидеть разнообразные стороны феномена «лидерства», учитывая только ситуационные переменные, таким образом, не раскрывая полностью статический аспект лидерства.

Потребность в разработке новых подходов к изучению лидерства была вызвана также тем, что традиционные и ситуационные подходы делали односторонний упор либо на черты и поведение лидера, либо на ситуацию, в которой он выбирал нужный ему стиль руководства. Поэтому появившиеся в последнее время современные концепции лидерства стремятся соединить эти две хорошо изученные стороны лидерства. Ряд наиболее известных современных концепций лидерства систематизирован [3–9] и представлен в *табл. 2.*

Согласно концепции харизматического лидерства харизматическим считается тот лидер, который в силу своих личностных качеств способен оказывать глубокое воздействие на последователей. Лидеры этого типа испытывают высокую потребность во власти, имеют сильную потребность в деятельности и убеждены в моральной правоте того, во что они верят .

Концепция первичного лидерства была разработана на основе концепции эмоционального интеллекта Д. Гоулмана, которая утверждает, что владение и постоянное развитие эмоционального интеллекта лидера способствует повышению эффективности его лидерства [3]. В настоящее время концепция эмоционального интеллекта активно используется для различных корпоративных тренингов, а большая часть исследований в этой области координируется специально созданным консорциумом (*The Consortium for Research on Emotional Intelligence in Organizations*).

Автор концепции «внутреннего стимулирования лидерства» К. Кэшман большое внимание уделяет именно личности лидера и его самопознанию, предлагая специальные инструменты для определения текущего уровня мастерства в семи областях (самопознание,

Таблица 2

Современные концепции лидерства

№ п/п	Концепция	Представители	Сущность
1	Харизматического лидерства	Б. Шамир, Р. Й. Хозе, М. Б. Артур	Харизма является формой влияния на других посредством личностной привлекательности, вызывающей поддержку и признание лидерства, что обеспечивает обладателю харизмы власть над последователями
2	Эмоционального интеллекта	Д. Голман	Необходимость развивать пять навыков лидера: самосознание, саморегуляция, мотивация, эмпатия, социальные навыки
3	Первичного лидерства	Д. Голман, Р. Бояцис, Э. Макки	Зависимость эффективности подчиненных от эмоционального состояния лидера
4	«Внутреннего стимулирования лидерства»	К. Кэшман	Лидерство можно развить изнутри за счет самосовершенствования
5	Опосредованного лидерства	Р. Фишер, А. Шарп	Опосредованное лидерство осуществится благодаря таким навыкам: четкая формулировка желаемых результатов; выработка видения перспективы; установление отношений сотрудничества; освоение новых форм научения
6	«Двигатель лидерства»	Н. Тичи	В успешных организациях есть лидеры на всех уровнях, которые обучают друг друга и обладают «передаваемой точкой зрения»
7	«Трубопровод лидерства»	Р. Чаран, С. Дроттер, Дж. Ноэл	Существование системы развития и подготовки лидеров
8	Связующего лидерства	Дж. Липман-Брюмен	Лидер должен уметь устанавливать связи между своими побуждениями и целями, а также целями и побуждениями других
9	Управление парадоксами	Ф. Тромпенаарс, Ч. Хэмпден-Тернер	Существование «полюсов», между которыми балансирует лидер в своей деятельности (универсализм – специфичность, индивидуализм – групповая ориентация, жесткие стандарты – мягкие стандарты, подавление эмоций – выражение эмоций, приобретенный статус – предписанный статус, внутренний контроль – внешний контроль, линейное отношение ко времени – циклическое отношение ко времени)
10	«Голубого океана»	Ч. Ким, Р. Мауборн	Подход к развитию лидеров через раскрытие способностей последователей

целеполагание, управление изменениями, межличностные отношения, бытие, нахождение равновесия, умение действовать) и средства их самосовершенствования [8].

Концепция «трубопровода лидерства» является своего рода продолжением концепции «двигателя лидерства». Она предполагает продвижение лидера по «лестнице мастерства» [9] (управление собой – управление другими – управление менеджерами – функциональный метод – управление бизнесом – управление группой – управление предприятием). Но в то же время данная концепция имеет узкую направленность управленческого процесса в связи с организационной иерархией, что делает её применимой только для организаций, удовлетворяющих описанной процедуре вертикального роста сотрудников.

Концепция связующего лидерства предлагает ряд инструментов [9] («очищенный макиавеллизм»: политический прагматизм, основанный на высоких этических принципах; личностную аутентичность и ответственность; навык построения сообщества единомышленников; ориентацию на долгосрочную перспективу; лидерство посредством ожиданий: доверие, предоставление возможностей и возвышение; поиск смысла жизни), благодаря которым лидер может освоить разнообразные стили достижения результатов.

В рамках концепции управления парадоксами под парадоксом понимается некая проблема, не имеющая однозначного (статического) решения, а требующая постоянного внимания и изменения поведения, и парадокс имеет лишь одно динамическое решение [9].

Концепция «голубого океана» рассматривает нераскрытые таланты сотрудников как «голубой океан», раскрытие которых приводит к высоким результатам работы всего коллектива и повышению эффективности лидерства.

ВЫВОДЫ

Таким образом, многообразие концепций лидерства, разработанных более чем за двести лет изучения данного феномена, можно условно разделить на три группы, исходя из дуализма понятия «лидерство»:

1) концепции, которые основаны исключительно та статическом аспекте лидерства, т. е. акцентирующие внимание на изучении исключительно лидерских качеств (*диспозиционный подход*);

2) концепции, которые основаны исключительно та динамическом аспекте лидерства, т. е. изучающие поведение лидера и ситуации, в которых находится лидер (*поведенческий подход, ситуационный подход*);

3) концепции, которые стремятся соединить оба аспекта лидерства – и статический, и динамический (*современные теории лидерства*).

Именно современные концепции лидерства наиболее полно отражают природу феномена лидерства, объединяя в себе его дуалистическую природу. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Вергилес Э. В. Теория лидерства. М.: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики, 2001. 42 с.

2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент: учебник. М.: Гардарики, 2001. 528 с.

3. Гоулман Д.Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ/пер. с англ. А. П. Исаевой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 560 с.

4. Грищенко І. М. Теоретико-методологічні засади лідерства. *Наукові розвідки з державного та муніципального управління*. 2015. № 1. С. 111–122.

5. Колосков И. А. Современные подходы к теории лидерства. *Вестник РМАТ*. 2015. № 3. С. 51–57.

6. Крылова Т. А. Развитие теорий лидерствав экономической науке управления. *Экономический журнал*. 2015. № 1 (37). С. 53–70.

7. Логунова М. М. Соціально-психологічні аспекти управлінської діяльності. Київ, 2006. 256 с.

8. Лугова В. М., Єрмоленко О. А. Напрями розвитку лідерської компетентності керівників українських підприємств. *Проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 64–67.

9. Филонович С. Р. Теории лидерства в менеджменте: история и перспективы. *Российский журнал менеджмента*. 2003. № 2. С. 3–24.

REFERENCES

Filonovich, S. R. "Teorii liderstva v menedzhmente: istoriya i perspektivy" [Theories of leadership in management: history and prospects]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, no. 2 (2003): 3-24.

Goulman, D. *Emotsionalnyy intellekt. Pochemu on mozhet znachit bolshe, chem IQ* [Emotional intelligence. Why it can matter more than IQ]. Moscow: Mann, 2013.

Hryshchenko, I. M. "Teoretyko-metodolohichni zasady liderstva" [Theoretical and methodological foundations of leadership]. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia*, no. 1 (2015): 111-122.

Koloskov, I. A. "Sovremennyye podkhody k teorii liderstva" [Contemporary approaches to leadership theory]. *Vestnik RMAT*, no. 3 (2015): 51-57.

Krylova, T. A. "Razvitiye teoriy liderstva v ekonomicheskoy nauke upravleniya" [The development of leadership theories in economic science management]. *Ekonomicheskiy zhurnal*, no. 1(37) (2015): 53-70.

Lohunova, M. M. *Sotsialno-psykholohichni aspekty upravlinskoi diialnosti* [Socio-psychological aspects of management]. Kyiv, 2006.

Luhova, V. M., and Yermolenko, O. A. "Napriamy rozvytku liderskoi kompetentnosti kerivnykiv ukrainskykh pidpryiemstv" [Directions develop leadership competence of managers of Ukrainian enterprises]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 64-67.

Vikhanskiy, O. S., and Naumov, A. I. *Menedzhment* [Management]. Moscow: Gardariki, 2001.

Vergiles, E. V. *Teoriya liderstva* [Theory of leadership]. Moscow: Mosk. gos. un-t ekonomiki, statistiki i informatiki, 2001.

UDC 658.012

THE ANALYSIS OF COMMON MISTAKES IN PREPARING A BUSINESS PLAN

© 2016 KUCHINA S. O., KITCHENKO O. M.

UDC 658.012

Kuchina S. O., Kitchenko O. M. The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan

When writing a business plan, there arise a number of unresolved issues related to its consequent implementation, which is of considerable interest and determines the relevance of the study. The need to develop theoretical and methodological support for drafting business plans has determined a range of issues that require immediate resolution at stages of its development, in particular at the stage of creating a new business ("start up"); the stage of compiling financial documents; the stage of risk assessment and developing strategies to overcome them. Based on the analysis and systematization of the existing definitions, the notion of "business plan" is generalized and a methodological scheme of its building is demonstrated. The comparison of a general structure of a business plan proposed by EBRR and UNIDO is considered and presented. It is found that common mistakes that occur at compiling a business plan include: mistakes associated with evaluation of the demand for products; mistakes at setting prices and choosing a further pricing policy; mistakes associated with underestimation of possible risks arising in the course of the business plan implementation should be mentioned. The obtained results can be applied by heads of enterprises and managers in various spheres of business and at making decisions on forming further strategies of the enterprise development.

Keywords: *business plan, mistakes, strategy, demand, price, risks.*
Tbl.: *1.* ***Formulae:*** *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Kuchina Svitlana O. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *s.e.kuchina@gmail.com*

Kitchenko Olena M. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Marketing, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (2 Kyrpychova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*
E-mail: *lenakitchenko@gmail.com*

УДК 658.012

Кучіна С. Е., Кітченко О. М. Аналіз типових помилок при складанні бізнес-планів

Під час написання бізнес-плану виникає низка невирішених питань, пов'язаних з його реалізацією, що становить значний інтерес та обумовлює актуальність даного дослідження. Необхідність розвитку теоретико-методичного забезпечення формування бізнес-планів визначило коло питань, які потребують негайного вирішення на етапах його розробки, а саме: на етапі створення нового бізнесу («Start Up»); на етапі побудови фінансових документів; на етапі оцінки ризиків та побудови стратегії їх подолання. Метою статті є виявлення типових помилок при складанні бізнес-планів та шляхів їх уникнення. Узагальнено поняття бізнес-плану та надано методологічну схему його побудови. Розглянуто та надано порівняння загальної структури бізнес-плану, яку надають ЄБРР та UNIDO. Встановлено, що до основних помилок під час складання бізнес-плану належать: помилки під час оцінки величини попиту на товар, що виробляється; помилки пов'язані із встановленням ціни та вибором подальшої цінової політики; помилки, пов'язані з недооцінкою можливих ризиків, які виникають в ході реалізації бізнес-плану. Отримані результати досліджень можуть бути застосовані керівниками підприємств та менеджерами в будь-яких сферах бізнесу, а також при прийнятті рішень з формування подальших стратегій розвитку підприємства.

Ключові слова: *бізнес-план, помилки, стратегія, попит, ціна, ризики.*
Табл.: *1.* ***Формул:*** *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Кучіна Світлана Едуардівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *s.e.kuchina@gmail.com*

Кітченко Олена Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і маркетингу, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Кирпичова, 2, Харків, 61002, Україна)*
E-mail: *lenakitchenko@gmail.com*

УДК 658.012

Кучина С. Э., Китченко Е. Н. Анализ типичных ошибок при составлении бизнес-плана

При написании бизнес-плана возникает ряд нерешенных вопросов, связанных с его реализацией, что представляет значительный интерес и обусловливает актуальность данного исследования. Необходимость развития теоретико-методического обеспечения формирования бизнес-планов определило круг вопросов, требующих решения на этапах его разработки, а именно: на этапе создания «Start Up»; на этапе построения финансовых документов; на этапе оценки рисков и построения стратегии их преодоления. Целью статьи является выявление типичных ошибок при составлении бизнес-планов и путей их предотвращения. Обобщенно само понятие бизнес-плана и предоставлена методологическая схема его построения. Проведено сравнение общей структуры бизнес-плана, которую предоставляют ЕБРР и UNIDO. Установлено, что к основным ошибкам при составлении бизнес-плана относят: ошибки, связанные с оценкой величины спроса на товар; ошибки, связанные с установлением цены и выбором дальнейшей ценовой политики; ошибки, связанные с недооценкой возможных рисков, возникающих в ходе реализации бизнес-плана. Полученные результаты исследований могут быть применены руководителями предприятий и менеджерами в любых сферах бизнеса, а также при принятии решений по формированию дальнейших стратегий развития предприятия.

Ключевые слова: *бизнес-план, ошибки, стратегия, спрос, цена, риски.*
Табл.: 1. Формул: 1. Библ.: 10.

Кучина Светлана Эдуардовна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *s.e.kuchina@gmail.com*

Китченко Елена Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и маркетинга, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Кирпичева, 2, Харьков, 61002, Украина)*
E-mail: *lenakitchenko@gmail.com*

Nowadays the entrepreneurs who start their own business have no longer doubts that their primary task is preparing a business plan. A business plan allows to realize the overall state of affairs at the enterprise and gives an idea of the state to be achieved.

At present the volatile market environment requires that entrepreneurs had a clear understanding that sustainable development can not be achieved without careful planning of the concept of enterprise development. Drafting a business plan enables evaluating opportunities and prospects of the future business in advance. Of course, it is impossible to eliminate all mistakes, but a thoroughly developed business plan helps to minimize them. However, when writing a business plan, there arise a number of unresolved issues related to its development, which is of considerable interest and determines the relevance of this study.

To determine the errors that occur at preparing a business plan, first, it is necessary to study what a potential partner or an investor are to know to implement the business project in life. All sections of the business plan should prove its viability.

Methodology. The theoretical basis of the research is objective laws and fundamental principles of the theory of investment, investment management, business planning; scientific works and methodical developments of leading domestic and foreign scientists.

Today there are many scientific works considering a wide range of issues related to business planning at an adequate methodological level. Thus the basis of the research in the mentioned area are works by domestic scientists among which are S. F. Pokropyvnyy, S. M. Sobol, G. O. Shvydanenko, O. G. Derevyanko [1], G. M. Tarasyuk [2], G. V. Osovska [3], V. M. Popov, S. I. Lyapunov [4], V. P. Burov, A. L. Lomakin, V. A. Mroshkin [5] as well as foreign specialists: K. Barrow, B. Ford, and others.

The need to elaborate theoretical and methodological guidelines for preparing business plans has defined a range of issues that require immediate resolution at stages of its development, in particular at the stage of creating a new business ("start up"), i.e., choosing the type of activities, products, partners, sources of funding, etc.; the stage of compiling financial documents in view of future revenues and expenses; the stage of assessing risks and developing strategies to overcome them.

The *aim* of the article is to reveal common mistakes in preparing business plans and ways to avoid them, which is achieved through the successive solving of such problems as studying definitions of the notion of "business plan"; identifying a typical structure of a business plan; considering typical mistakes in building basic structural sections of a business plan.

In modern economic literature there are many definitions of the notion of "business plan". In particular, V. M. Popov, S. I. Lyapunov and S. G. Mlodyk define a business plan as a "statement of a line of argument that will convince investors of the project benefits; determination of the degree of viability and future sustainability of an enterprise; prediction of risks in entrepreneurial activities; specification of prospects of a business in the form of a system of quantitative and qualitative indicators of development [4, p. 13]". S. F. Pokropyvnyy, S. M. Sobol, G. O. Shvydanenko assert that it is "a written document setting out the nature of a business idea, ways and means of its implementation and describing market, production, organizational and financial aspects of a future business, and features of its management" [1, p. 6]. G. M. Tarasyuk interprets the notion of "business plan" as "a document that contains a system of related in time and space, consistent with the purpose and resources measures and actions aimed at obtaining maximum profits from the sale of a business idea" [2]. G. V. Osovska describes it as "a document that reflects basic ways of solving a problem through its thorough analysis for justification of profitability of the proposed project and attraction of potential contractors, financial partners, and highly qualified experts" [3, p. 24].

On the basis of the analysis, generalization and systematization of the existing definitions, it is possible to define the notion of "business plan" as a document which, for the purpose of approbation of a particular business idea, comprehensively describes the market, production, financial, marketing, organizational and other aspects of its implementation and justifies the expediency of investing in a new business project (or in expanding an existing business) [5, p. 219].

The methodological scheme of developing a business plan consists of principles, methods and information base (*Tbl. 1*).

Table 1

The methodological scheme of a business plan

Methodology of business planning		
Principles	**Methods**	**Information**
Unity Continuity Orderliness Consistency Accuracy of documenting Flexibility Optimality Adaptability Comprehensiveness Scientific orientation Forecasting Control Priority of social needs	Theoretical generalization Analysis and synthesis System and comprehensive approach Optimization of target profit Indicative Balance Normative	Financial statements Statistical reporting Marketing researches Normative legal acts Reference materials

Source: based on [6, p. 10].

The classic methodological developments used in the world practice definitely contribute to effectiveness of the process of business planning, but there arises a question as to why a business project that, at first glance, seems successful on paper has a disastrous performance in practice. Mistakes can occur at every stage of preparing a business plan.

The most common international standards in business planning are developed by the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) [7]. In general, the structure of a business plan has the following form:

1. Front page.
2. Memorandum on Privacy.
3. Summary.
4. Description of the enterprise.
4.1. History of the enterprise and its status at the time of creation of the business plan, description of current activities.
4.2. Owners, management staff and employees of the enterprise.
4.3. Current activities.
4.4. Financial status.
4.5. Credits.
5. Project.
5.1. General information on the project.
5.2. Investment plan for the project.
5.3. Market analysis, competitiveness.
5.4. Description of the production process.
5.5. Financial plan.
5.6. Environmental assessment.
6. Financing.
6.1. Schedules of receipt and repayment of credits.
6.2. Pledge and surety.
6.3. Equipment and work to be financed by credit funds.
6.4. SWOT-analysis.
6.5. Risks and measures on their mitigation.
7. Annexes.

The United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) [8] proposes the following structure of a business plan:

1. Summary.
2. Description of the industry and the enterprise.
3. Description of services (goods).
4. Marketing and sales of services (goods).
5. Production plan.
6. Organizational plan.
7. Financial plan.
8. Assessment of economic efficiency of the project.
9. Risks and guarantees of the enterprise.
10. Annexes.

Having compared the basic parts of these structures, we can identify typical sections of the business plan. These include:

1. Brief description of the project.
2. Description of goods or services.
3. Marketing plan.
4. Production plan.
5. Organizational plan.
6. Financial plan.
7. Assessment of possible risks.

According to the elaborated structure, each business plan starts with description of the enterprise where the production process will take place. First of all, in this case it is necessary to consider issues related to the constitutive documents, organizational structure, number and qualification of employees, fixed and circulating assets; to analyze the main financial and economic indicators, the state of the market to which the enterprise belongs. Insufficient or poor analysis of these indicators in the future could lead to the enterprise's failure to implement its business plan.

Then it is appropriate to move to describing goods or services to be manufactured. For this purpose it is required to thoroughly consider the following issues: the intended use, area of application, physical parameters, name of the future goods/service; the level of their competitiveness with consideration to similar products manufactured or services provided by competitors; pre- and after-sales services. Particular attention should be paid to the possibility of export and import substitution; availability of all necessary licenses, patents and accompanying documents; terms of delivery and packaging. Be sure to consider issues related to the possibility of privileged taxation. Only after careful consideration of all these matters it is possible to proceed to marketing analysis.

Conducting marketing analysis enables making a decision on feasibility of the business plan implementation. A typical mistake at preparing this section is that the developers can not prove that the goods or services produced within the framework of this project are in a stable demand and can be sold in a competitive market. Therefore, it is necessary to consider the place of the enterprise in the market before and after the implementation of the business plan and prove that its state has considerably improved. Special attention at this stage should be paid to development of the strategy, tactics, methods and tools to create demand and stimulate sales. Certainly, it is important to resolve the issue of the advertising campaign, its scope and funding. After a thorough marketing analysis, costs associated with the advertising company should be calculated, decisions on the possibility of applying stimulus measures should be taken, and bottlenecks related to disposal of products should be identified. If after conducting the analysis the goods can be argued to be competitive and in a stable demand, risks, of course, are present, but they are acceptable and the expenses are minor, then it is expedient to develop a production plan of the project.

The marketing and competitiveness analysis also imply application of SWOT-analysis. This type of analysis provides good results, but the method is too labor-intensive. In addition, for its permanent use it needs a special unit that would collect and analyze information and conduct a constant scanning of internal and external environment of the enterprise. This is an instrument for an integrated analysis. In contrast to it some simpler methods should be used. For example, SNW-analysis can be applied to assess the internal environment.

SNW-analysis is a method that allows determining *S* – strength – strong sides, *N* – neutral – neutral state, *W* – weakness – weak sides of the enterprise. To consider the issue more thoroughly, it is necessary to fill in a matrix consisting of 30 entries, each of which is estimated by a 3-point scale. Here are some of these entries:

1. Enterprise strategy.
2. Business strategy.
3. Organizational strategy.
4. Financial status.
5. Product (competitiveness).
6. Structure of costs.
7. Distribution.
8. Production level.
9. Marketing level.
10. Brand quality.
11. Reputation in the market.
12. R&D, etc.

On the basis of the data obtained after the analysis of the external and internal environment, it becomes possible to build a chain of values. A value chain is a series of business processes implemented by the enterprise to ensure success of their products or services. It is an important element that needs specific consideration in the business plan.

"Financial planning at the enterprise acts as interrelated processes, one of which is determination of the future demand for financial resources required to implement the market strategy chosen by this enterprise; the other one is justification of optimal directions of their involvement" [9, p. 118]. A financial plan as part of a business plan includes calculations of all expenditures and revenues of the future business. Here it is necessary to draw definitive conclusions on profitability or unprofitability of the proposed project. In this section, first, fixed and variable costs of production, personnel costs are determined, then cost calculation and estimate of expenditure on the project are made, funding sources are specified. After that, basic financial documents, such as cash flow statement, statement of profit and loss, budgeted balance sheet can be complied.

A mistake at conducting financial and economic calculations is that in this section the prices planned to be used in the future are not always stated. These may be the current prices, including or excluding VAT in foreign currency or UAH. The study shows that at the stage of pricing it is advisable to use the following guidelines:

- taking into account the stage of the product lifecycle;
- the price should reflect the product quality;
- the price should be a psychological one, i.e. not to be rounded, because consumers find more attractive the prices like 99 USD rather than 100 UAH;
- special attention at working with prices should be paid not to using absolute measures of price but its relative measures, for example, UAH/kg; USD/kg;

But mistakes associated with price flexibility can occur here. The most common of them are as follows [5]:

- the prices are unreasonably high;
- the change in the price does not take into account the changes in the market in which the business operates, which happens too seldom or vice versa quite often;
- the price does not correspond to the enterprise image, that is adversely affects the reputation the company and does not contribute to the sale of its products;
- consumers consider the price for the enterprise products too high.

If it is planned to use the current prices, it is necessary to take into account the inflation rate. One of possible mistakes that can be made is that there should be considered not the average inflation rate in Ukraine, but a specific one in a particular region that was determined on the basis of statistical data for the last six months. To adjust prices with consideration for the inflation rate, there usually used the following formula [5]:

$$Ц_1 = Ц_0 \cdot \left(А \cdot \frac{а_1}{а_0} + Б \cdot \frac{б_1}{б_0} + В \cdot \frac{в_1}{в_0} + Г \right), \qquad (1)$$

where $Ц_1$ — the price of the product at the time of its actual delivery, UAH;

$Ц_0$ – the price of the product at the time of conclusion of the supply contract;

А, Б, В, Г – the share of expenditures on materials, wages, maintenance and operation of equipment, etc. in the price of the product, respectively $(А + Б + В + Г) = 100\%$;

$а_1$, $а_0$ – the expenditures on materials at the time of the actual delivery of products and conclusion of the supply contract, respectively;

$б_1$, $б_0$ – the average pay with charges on the payroll at the time of actual supply of products and conclusion of the supply contract respectively;

$в_1$, $в_0$ – the expenditures on equipment maintenance at the time of actual supply of products and conclusion of the supply contract respectively.

In this case the business plan should state that the price determined by the formula (1) is acceptable for the market in which the enterprise operates, and whether it is necessary to conduct only a partial adjustment to avoid losing the customers.

One of the errors that occur in the course of resolving the issue of pricing is not taking into account the prices of competitors, that is, it is appropriate to consider the nature of the price competition in the market. Sometimes it is necessary to set a minimum price in order to attract attention of customers, or, when working with intermediaries, to establish a minimum price acceptable for the enterprise and refuse taking the goods back in the hope that trade organizations, being guided by demand, will establish the optimal market price themselves. If the enterprise sets a fixed price, often unreasonably high, it takes the risk of failure in sales itself. Also it is possible to establish the price of indifference, at which consumers do not care about which products to purchase, those produced by the enterprise or by its competitors, but it could injure the image of the company.

One of the mistakes at the stage of final determination of the price can be neglecting the development of the system

of discounts. At determining the size of discount, the entrepreneur usually has to take into consideration savings on fixed costs at increase in the production volume, product seasonality, encouraging dealers and purchase of new goods, etc.

"The task of qualitative risk assessment is to determine possible types of risks, evaluate the potential degree of their threat and identify factors affecting their level. Typically, a qualitative analysis of business risk is performed at the stage of business plan development" [10, p. 202]. Risks arising in the course of the business plan implementation are very diverse and even the likelihood of each of them is different, so it is advisable to pay as much attention as possible to most likely risks and damages they can cause to business. Therefore, firstly, it is certainly necessary to identify all possible risks (financial, internal and commercial) and analyze the likelihood of each of them, secondly — to rank them in terms of the likelihood of their occurrence. For this purpose it is suggested to use the indicator of an acceptable risk level, for example, to set this rate at the level of 25% and do not consider the risks that have a lower value of the indicator. Thirdly, depending on the size of future losses, it is necessary to pay due attention to development of measures to minimize them. This can be the use of such strategies as diversification, insurance and risk financing. Of course, each of them has its advantages and disadvantages.

Diversification is the most commonly used strategy to avoid risks. Positive aspects of this strategy include increasing the number of customers, suppliers and in general, expansion of the number of participants of all business process. But all this may lead to growth in organizational and transport costs, which will negatively affect profits.

As for the insurance strategy, it certainly reduces risks of business activities, but considerable costs associated with it should be taken into account. In this connection, in each particular case it is necessary to carefully consider how large the loss from the potential risk would be, if not insured.

Backup strategy is in providing financial, material and information resources. Financial reserves are needed to cover unexpected expenses and created by the allocation of additional funds. Information reserves may include market research, which also require funds. Material reserves are stocks of raw materials and components that cost a great amount of money, and it is necessary to determine their acceptable level, because the existence of reserves, on the one hand, reduces the riskiness of the project and, on the other hand, increases expenditures on it.

If we speak of risks, it is necessary to remember about guarantees to partners and investors, which can have such forms as pledge of assets, bank guarantees, product warranty, authority guarantees, etc.

Only after a thorough analysis of all possible risks and probability of their occurrence, careful consideration of measures to minimize them, development of possible guarantees, it is possible to avoid mistakes associated with ensuring the stability of the future business.

CONCLUSIONS

Thus, enterprise management under the current crisis market conditions is a very complicated process. At the time when financial and economic capabilities of enterprises are rapidly becoming not too reliable, the role of strategic planning and management, in particular business plans, as one of the most effective marketing tools and management, is growing. The importance of using a business plan is of no doubt for modern businessmen. The study showed that there is a certain logic and structure that are followed at compiling business plans, though they have certain differences. The analysis identified a number of mistakes that occur when preparing a business plan and should be taken into account for successful operation of a future business. Firstly, mistakes caused by the lack of understanding and studying the demand for the products manufactured. Secondly, those related to assessment of competitiveness of the products and the enterprise as a whole. Thirdly, mistakes that occur in the process of making financial and economic calculations and setting prices. There also should be mentioned mistakes associated with improper assessment of risks that exist or may arise in the future. The study draws attention of enterprises to conducting a more thorough analysis of the procedure of developing a business plan and giving special consideration to the issue. ■

LITERATURE

1. Покропивний С. Ф., Соболь С. М., Швиданенко Г. О., Дерев'янко О. Г. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб. Вид. 2-ге, допов. Київ: КНЕУ, 2002. 379 с.

2. Тарасюк Г. М. Бізнес-план: розробка, обґрунтування та аналіз: навч. посіб. Київ: Каравела, 2006. 280 с.

3. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2007. 358 с.

4. Бизнес-планирование: учебник/под ред. В. М. Попова, С. И. Ляпунова, С. Г. Млодика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2009. 816 с.

5. Буров В. П., Ломакин А. Л., Мрошкин В. А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: учеб. пособ. М.: ИНФРА-М, 2015. 192 с.

6. Васильців Т. Г., Качмарик, Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ: Знання, 2013. 207 с.

7. Офіційний сайт ЄБРР. URL: http://www.ebrd.com/russian/pages/country/ukraine.shtml

8. Стандарты UNIDO для бизнес-плана. URL: http://www.forum-investor.com/files/UNIDO_standards.pdf

9. Мірошник М. В., Сєра І. С. Фінансове планування як інструмент фінансового менеджменту промислового підприємства. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2012. № 4. С. 116–123.

10. Ларка Л. С., Кушхова Х. Ю. Якісне оцінювання підприємницьких ризиків при обґрунтуванні господарських рішень // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXIV міжнар. наук.-практ. конф., Ч. III (18–20 травня 2016 р., Харків). Харків: НТУ «ХПІ», 2016. С. 202.

REFERENCES

Biznes-planirovaniye [Business planning]. Moscow: Finansy i statistika, 2009.

Burov, V. P., Lomakin, A. L., and Mroshkin, V. A. *Biznes-plan firmy. Teoriya i praktika* [The business plan of the company. Theory and practice]. Moscow: INFRA-M, 2015.

Larka, L. S., and Kushkhova, Kh. Yu. "Yakisne otsiniuvannia pidpryiemnytskykh ryzykiv pry obgruntuvanni hospodarskykh

rishen" [Quality assessment of business risks in the justification of economic decisions]. *Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorov'ia*. Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. 202-.

Miroshnyk, M. V., and Siera, I. S. "Finansove planuvannia yak instrument finansovoho menedzhmentu promyslovoho pidpryiemstva" [Financial planning as a tool of financial management of industrial enterprises]. *Visnyk NTU "KhPI"*. Tematychnyi vypusk: Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva, no. 4 (2012): 116-123.

Ofitsiinyi sait IEBRR. http://www.ebrd.com/russian/pages/country/ukraine.shtml

Osovska, H. V., Yushkevych, O. O., and Zavadskyi, I. S. *Ekonomichnyi slovnyk* [Dictionary]. Kyiv: Kondor, 2007.

Pokropyvnyi, S. F. et al. *Biznes-plan: tekhnolohiia rozrobky ta obgruntuvannia* [Business plan: technology development and justification]. Kyiv: KNEU, 2002.

"Standarty UNIDO dlya biznes-plana" [Standards UNIDO for business plan]. http://www.forum-investor.com/files/UNIDO_standards.pdf

Tarasiuk, H. M. *Biznes-plan: rozrobka, obgruntuvannia ta analiz* [Business plan: development, rationale, analysis]. Kyiv: Karavela, 2006.

Vasyltsiv, T. H. et al. *Biznes-planuvannia* [Business planning]. Kyiv: Znannia, 2013.

УДК 338.27

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ПЕРЕПЕЛЮКОВА О. В., КУЛІШ Н. В.**

УДК 338.27

Перепелюкова О. В., Куліш Н. В. Дослідження стану стратегічних знань підприємства

Метою статті є дослідження стану стратегічних знань підприємства. Проаналізовано основні складові системи управління стратегічними знаннями. Визначено характеристики основних трьох взаємопов'язаних компонентів знань: інфраструктура знань, культура знань і технологія знань. Для процесу ефективного управління стратегічними знаннями було визначено процес формування компетенцій працівників, які складають знання підприємства. Було встановлено, що для забезпечення права підприємства володіти, використовувати та розпоряджатися своїм інтелектуальним активом, а також для захисту його від несанкціонованого застосування використовуються різні методи: патентування винаходів, корисних моделей промислових зразків; реєстрація торгових марок; укладання ліцензійних угод; отримання авторських прав. Установлено, що основною метою управління знаннями є формування стратегічного конкурентних переваг організації. Визначено, що головним фактором, що впливає на ефективність використання знань підприємством, є правильно організована система управління ними.

Ключові слова: *знання, стратегія, управління, підходи, корпоративна система*
Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Перепелюкова Олена Василівна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*

Куліш Наталія Володимирівна *– аспірантка кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

УДК 338.27

Перепелюкова Е. В., Кулиш Н. В. Исследование состояния стратегических знаний предприятия

Целью статьи является исследование состояния стратегических знаний предприятия. Проанализированы основные составляющие системы управления стратегическими знаниями. Определены характеристики основных трех взаимосвязанных компонентов знаний: инфраструктура знаний, культура знаний и технология знаний. Для процесса эффективного управления стратегическими знаниями был определен процесс формирования компетенций работников, составляющих знания предприятия. Было установлено, что для обеспечения права предприятия владеть, использовать и распоряжаться своим интеллектуальным активом, а также для защиты от несанкционированного применения используются различные методы: патентование изобретений, полезных моделей промышленных образцов; регистрация торговых марок; заключения лицензионных соглашений; получение авторских прав. Установлено, что основной целью управления знаниями является формирование стратегического конкурентных преимуществ организации. Определено, что главным фактором, влияющим на эффективность использования знаний предприятием, является правильно организованная система управления ими.

Ключевые слова: *знания, стратегия, управление, подходы, корпоративная система.*
Рис.: *1.* ***Библ.:*** *8.*

Перепелюкова Елена Васильевна *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*
Кулиш Наталья Владимировна *– аспирантка кафедра международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

UDC 338.27

Perepeliukova O.V., Kulish N. V. Studying the Status of the Strategic Knowledge of Enterprise

The article is concerned with studying the strategic knowledge of enterprise. The main components of the system for strategic knowledge management have been analyzed. Characteristics of three main interrelated components of knowledge have been defined: knowledge infrastructure, knowledge culture, and knowledge technology. Considering the process of efficient management of the strategic knowledge, the process of formation of competences of workers has been determined as such that makes up the knowledge of enterprise. It was found that to ensure the right of enterprise to possess, use and dispose its intellectual asset, as well as for protection against unauthorized use different methods can be applied: patenting of inventions, utility models of the industrial designs; registration of trade marks; licensing agreements; obtaining copyrights. It was found that the main purpose of knowledge management is formation of strategic competitive advantages of organization. It has been determined that the main factor impacting the efficiency of knowledge use by enterprise is the correctly organized system for management of this knowledge.

Keywords: *knowledge, strategy, management, approaches, corporate system.*
Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Perepeliukova Olena V. *– PhD (Economics), Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*

Kulish Natalia V. *– Postgraduate Student of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

rishen" [Quality assessment of business risks in the justification of economic decisions]. *Informatsiini tekhnolohii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorov'ia*. Kharkiv: NTU «KhPI», 2016. 202-.

Miroshnyk, M. V., and Siera, I. S. "Finansove planuvannia yak instrument finansovoho menedzhmentu promyslovoho pidpryiemstva" [Financial planning as a tool of financial management of industrial enterprises]. *Visnyk NTU "KhPI"*. Tematychnyi vypusk: Tekhnichnyi prohres i efektyvnist vyrobnytstva, no. 4 (2012): 116-123.

Ofitsiinyi sait IEBRR. http://www.ebrd.com/russian/pages/country/ukraine.shtml

Osovska, H. V., Yushkevych, O. O., and Zavadskyi, I. S. *Ekonomichnyi slovnyk* [Dictionary]. Kyiv: Kondor, 2007.

Pokropyvnyi, S. F. et al. *Biznes-plan: tekhnolohiia rozrobky ta obgruntuvannia* [Business plan: technology development and justification]. Kyiv: KNEU, 2002.

"Standarty UNIDO dlya biznes-plana" [Standards UNIDO for business plan]. http://www.forum-investor.com/files/UNIDO_standards.pdf

Tarasiuk, H. M. *Biznes-plan: rozrobka, obgruntuvannia ta analiz* [Business plan: development, rationale, analysis]. Kyiv: Karavela, 2006.

Vasyltsiv, T. H. et al. *Biznes-planuvannia* [Business planning]. Kyiv: Znannia, 2013.

УДК 338.27

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА

© 2016 **ПЕРЕПЕЛЮКОВА О. В., КУЛІШ Н. В.**

УДК 338.27

Перепелюкова О. В., Куліш Н. В. Дослідження стану стратегічних знань підприємства

Метою статті є дослідження стану стратегічних знань підприємства. Проаналізовано основні складові системи управління стратегічними знаннями. Визначено характеристики основних трьох взаємопов'язаних компонентів знань: інфраструктура знань, культура знань і технологія знань. Для процесу ефективного управління стратегічними знаннями було визначено процес формування компетенцій працівників, які складають знання підприємства. Було встановлено, що для забезпечення права підприємства володіти, використовувати та розпоряджатися своїм інтелектуальним активом, а також для захисту його від несанкціонованого застосування використовуються різні методи: патентування винаходів, корисних моделей промислових зразків; реєстрація торгових марок; укладання ліцензійних угод; отримання авторських прав. Установлено, що основною метою управління знаннями є формування стратегічного конкурентних переваг організації. Визначено, що головним фактором, що впливає на ефективність використання знань підприємством, є правильно організована система управління ними.

Ключові слова: *знання, стратегія, управління, підходи, корпоративна система*
Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *8.*

Перепелюкова Олена Василівна *– кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*

Куліш Наталія Володимирівна *– аспірантка кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*

УДК 338.27

Перепелюкова Е. В., Кулиш Н. В. Исследование состояния стратегических знаний предприятия

Целью статьи является исследование состояния стратегических знаний предприятия. Проанализированы основные составляющие системы управления стратегическими знаниями. Определены характеристики основных трех взаимосвязанных компонентов знаний: инфраструктура знаний, культура знаний и технология знаний. Для процесса эффективного управления стратегическими знаниями был определен процесс формирования компетенций работников, составляющих знания предприятия. Было установлено, что для обеспечения права предприятия владеть, использовать и распоряжаться своим интеллектуальным активом, а также для защиты от несанкционированного применения используются различные методы: патентование изобретений, полезных моделей промышленных образцов; регистрация торговых марок; заключения лицензионных соглашений; получение авторских прав. Установлено, что основной целью управления знаниями является формирование стратегического конкурентных преимуществ организации. Определено, что главным фактором, влияющим на эффективность использования знаний предприятием, является правильно организованная система управления ими.

Ключевые слова: *знания, стратегия, управление, подходы, корпоративная система.*
Рис.: *1.* ***Библ.:*** *8.*

Перепелюкова Елена Васильевна *– кандидат экономических наук, преподаватель кафедры международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*
Кулиш Наталья Владимировна *– аспирантка кафедра международного бизнеса и экономического анализа, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*

UDC 338.27

Perepeliukova O.V., Kulish N. V. Studying the Status of the Strategic Knowledge of Enterprise

The article is concerned with studying the strategic knowledge of enterprise. The main components of the system for strategic knowledge management have been analyzed. Characteristics of three main interrelated components of knowledge have been defined: knowledge infrastructure, knowledge culture, and knowledge technology. Considering the process of efficient management of the strategic knowledge, the process of formation of competences of workers has been determined as such that makes up the knowledge of enterprise. It was found that to ensure the right of enterprise to possess, use and dispose its intellectual asset, as well as for protection against unauthorized use different methods can be applied: patenting of inventions, utility models of the industrial designs; registration of trade marks; licensing agreements; obtaining copyrights. It was found that the main purpose of knowledge management is formation of strategic competitive advantages of organization. It has been determined that the main factor impacting the efficiency of knowledge use by enterprise is the correctly organized system for management of this knowledge.

Keywords: *knowledge, strategy, management, approaches, corporate system.*
Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *8.*

Perepeliukova Olena V. *– PhD (Economics), Lecturer of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *lena.perepelukov@mail.ru*

Kulish Natalia V. *– Postgraduate Student of the Department of International Business and Economic Analysis, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*

Дослідження стану стратегічних знань є однією з нових концепцій управління, які виникли у відповідь на сучасні тенденції розвитку бізнесу. Сьогодні всі сфери суспільного життя пов'язані єдиним інформаційним простором, в якому вони функціонують. Ефективна діяльність будь-якого підприємства багато в чому залежать від його спроможності управління своїми знаннями. Процес управління стратегічними знаннями розглядається в певних аспектах. Деякі стратегії управління знаннями засновані на аналізі знань в рамках людських ресурсів (інтелектуального капіталу). При такому аналізі визначається взаємозв'язок між працівниками організації, ефективність їх взаємодії, засоби та механізми створення та передачі стратегічних знань. Інший стратегічний аспект визначає організаційну складову стратегічного управління. При аналізі цієї складової визначаються стан бази даних підприємства, інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності організації, ліцензійні умови. Актуальність дослідження інформаційно-аналітичного забезпечення визначається сучасним розвитком комп'ютерних систем та автоматизації багатьох виробничих процесів. Перед організаціями постає важливе питання захисту такої інформації, яка в багатьох випадках носить комерційний характер та належить до категорії комерційної таємниці підприємства. Це, перш за все, бази даних клієнтські, розробок, цінової політики підприємства та інші. Інший аспект управління стратегічними знаннями в організації націлений на аналіз зовнішніх зав'язків організації. До таких знань належать маркетингові дослідження, управлінські рішення з технологічних, організаційних питань, взаємозв'язок із клієнтами та контрагентами.

Управління стратегічними знаннями на підприємстві є актуальним питанням дослідження ефективної діяльності підприємства. В останній час багато вчених приділяє увагу розвитку та аналізу цієї галузі знань. Серед науковців, які займаються проблематикою аналізу стратегічних знань підприємства, можна виділити: У. Вукович, М. Румізен, І. Отенко, А. Воронкова, О. Ляшенко та інших. Проте деякі питання дослідження стану стратегічних знань розкриті не в повному обсязі, що визначає актуальність дослідження.

Метою статті є визначення стану стратегічних знань підприємства.

При дослідженні стану стратегічних знань підприємства необхідно визначитися з методом управління цими знаннями, який залежить від конкурентної стратегії організації загалом. Великі підприємства які за час свого існування накопичили багато інформації про свою діяльність – клієнтські бази, взаємозв'язок з контрагентами, інформацію про операційну діяльність, технічний блок інформації та інше, являють собою потужну систему знань, в яку протягом великого періоду часу було покладено знання багатьох працівників. Ці дані являють собою стратегічні знання підприємства. Для ефективного використання та економії робочого часу у свій час всю інформацію було занесено в електронні бази даних, що значно покращило їх систематизацію, зберігання та використання, а також збільшило продуктивність працівників. Проте для ефективного функціонування організації стратегічні знання необхідно постійно оновлювати. Мінливість сучасного економічного середовища вимагає від підприємств швидкого реагування на зміни умов зовнішнього та внутрішнього стану. У процесі своєї діяльності підприємство здобуває нові знання, які є накопиченим досвідом, який у майбутньому стане стратегічним знанням.

В організаціях, які пропонують спеціалізовані або унікальні рішення специфічних завдань, знання передаються при особистому контакті, тому розвиваються неформалізовані знання, відбувається розвиток людського капіталу. Така стратегія має назву стратегії персоналізації. Особливістю даного виду стратегічних знань є те, що носіями цих знань виступають люди, які ними володіють, тому для використання цих знань у майбутньому в організації необхідно, щоб носії ділилися ними з іншими. Щоб досягти такої мети, на підприємстві мають створюватись умови для розвитку та мотивації персоналу завдяки ефективній корпоративній культурі. Тому головним завданням управління стратегічними знаннями при такому підході є збереження та ефективне використання знань співробітників [1].

Втім, не завжди можна досягти такої мети, оскільки носії стратегічних знань не завжди готові ділитися ними з оточуючими. Небажання ділитися своїми знаннями може бути обумовлено низкою факторів, це і несприятлива атмосфера в колективі, і конкурентна боротьба, і конфлікти в колективі, і неможливість керівництва організаційними методами забезпечити належний процес управління знаннями на підприємствах. Для вирішення таких завдань на підприємствах повинні створюватися міжфункціональні групи, підрозділи, які займаються роботою з клієнтами та продуктом. Одним із напрямів, якій забезпечує реалізацію обміну такими знаннями, є створення професійних спільнот. Такий обмін знаннями сприяє засвоєнню необхідних навичок, які дозволяють більш оперативно та ефективно протидіяти змінам зовнішнього середовища організації. Обмін такими знаннями зазвичай проводиться у неформальній обстановці. Такі спільноти дозволяють отримати знання, які є унікальними для конкретного підприємства. Моделювання ситуації дозволяє розглянути проблематику під різними кутами, знайти нестандартні рішення питань, які є більш ефективними та креативними. Створення таких груп є позитивним явищем, тому необхідно підтримувати та стимулювати розвиток такого формату зустрічі, оскільки при подібному спілкуванні обмін стратегічними знаннями має більш динамічний процес, який розширяє компетентності працівників. Стратегія персоналізації знань визначається як економіка фахівців, оскільки носії знань передають свій досвід, знання, навички іншим особам задля ефективного використання в майбутньому стратегічних знань.

Для досягнення мети стратегічного розвитку підприємства та, як наслідок, становлення конкурентоспроможної, самонавчальної інтелектуальної виробничої організації необхідно розробити стратегію випереджального формування компетенцій працівників (*рис. 1*).

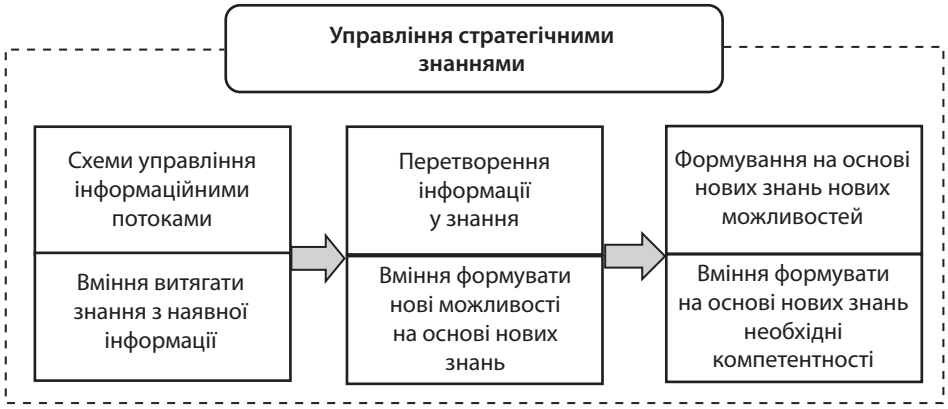


Рис. 1. Процес формування компетенцій працівників

Якщо докладно розглядати процес формування компетенцій працівників, то слід звернути увагу на навчальні програми, котрі є результатом накопиченого досвіду всіх співробітників, які набули додаткових знань, вмінь та навичок у ході виконання виробничих завдань. У тому випадку, якщо виробнича організація має намагання збільшити власну конкурентоспроможність за рахунок набутих знань та досвіду, має бути створена спеціальна служба, фахівці якої мають узагальнити всю наявну первинну інформацію щодо набутих знань, систематизувати її та, на основі отриманих даних, скласти навчальні програми для підготовки наступних виконавців.

Останнім часом спостерігається тенденція до створення суб'єктами господарювання власних баз даних (на це звертають увагу науковці та освітяни [2; 3]), які здатні забезпечити інформаційну підтримку процесів, що мають місце на виробництві, незалежно від того, чи торкається вона безпосередньо виробничої сфери, чи ні. Змінено й відношення до складу нової продукції, де враховуються не лише кінцеві результати виробництва, але й нові, документально оформлені у вигляді проектів, ідеї.

Звертаючись до зовнішніх контактів будь-якої виробничої організації, під якими будемо розуміти створення постійної клієнтської бази, яка весь час має розширюватися, та бази постачальників, що також передбачає постійне оновлення, слід пам'ятати про невикористані можливості оновлення знань за їх рахунок. Адже кожний з контактів створює власні бази даних щодо нових матеріалів, технологій, прийомів та методів, які можуть стати в нагоді в ході виконання проектних робіт та управління реалізацією вже створених проектів.

Працівники будь-якої виробничої організації навчаються в ході безпосереднього контакту з іншою виробничою організацією, тим самим розширюючи свої компетентності.

Нові знання створюють надійне підґрунтя для розширення інноваційної діяльності у виробничій організації не лише в поточному періоді, але й у довгостроковій перспективі.

Суттєвою перешкодою на шляху поширення інновацій у всіх видах економічної діяльності стає недобросовісна конкуренція. Прагнення більшості товаровиробників оновити виготовлювану продукцію, використовуючи запозичені в інших розробки та не вдаючись до законного придбання новітніх знань, є ментальною особливістю національного ринку товарів та послуг. Коріння цього явища простягаються в соціалістичне минуле, коли поняття приватної власності було зведено нанівець. Те, що було основою розвитку всього розвинутого світу, а саме – приватна власність та відповідальність перед автором за використання його ідей та розробок, було зовсім не властиве виробникам товарів та послуг у радянські часи, адже все було народним, а отже, нічиїм. Такі ментальні традиції стали відчутним гальмом за часів незалежності нашої держави у справі створення інноваційної продукції, яка здатна забезпечити стійку конкурентоспроможність товаровиробника на ринку.

Тому гостро стоїть питання комерційного захисту нової інформації. Для вирішення цієї проблеми світова практика має ряд методів як інституційного, так і організаційного характеру.

Перш за все, усі ці методи мають на меті забезпечення приналежності та зберігання інформації про знання кожного підприємця та підприємства. Оскільки для кожного підприємства стратегічні знання є його дієвим інструментом у конкурентній боротьбі, мають використовуватися й відповідні методи захисту таких знань (про це йдеться, зокрема, у статті Н. Коба [4]).

Отже, потребує на вирішення питання обрання методу збереження права власності на нову інформацію. Найпростішим вбачається патентування, адже за його умов особа власника встановлюється документарно й у разі, якщо виникає потреба, власник отримає винагороду за факт використання його власності. Однак процедура оформлення патенту є досить складною та трудомісткою, що часто спонукає суб'єкти господарювання вдаватися до комерційної таємниці. Втім, слід пам'ятати, що існує жорстко регламентований перелік видів інформації, які доречно відносити до розряду комерційних таємниць, і ціла низка видів інформації до цього переліку не належить та має бути оприлюднена за вимогою зацікавлених осіб. Крім того, варто зазначити, що одним із засобів збереження права власності на інформацію є її офіційне оприлюднення у вигляді друкованої праці. Автор друкованої праці автоматично ви-

знається її власником з дати опублікування. Складність полягає в неможливості відстежити роботу видавців, адже одна й та сама інформація може бути опублікована різними особами в різні строки, які визначені оперативністю роботи видавців і, у цьому випадку, автором автоматично стає та особа, чия публікація за строками видання випереджає інші.

Дослідження стану стратегічних знань підприємства та управління ними включає багато аспектів, які відрізняються як способом структурування, так і ступенем деталізації. Найбільш використовуваною є модель управління знаннями [5]. У даній моделі виділяють три взаємопов'язані компоненти: інфраструктура знань, культура знань і технологія знань.

Інфраструктура знань має у своєму складі організаційну складову, котра передбачає наявність певної організаційної структури, та джерела виникнення інформації, тобто, будь-яка промислова організація, якщо вона прагне володіти певними знаннями, має, перш за все, організувати джерела виникнення цих знань, або відповідні бізнес-процеси, які здатні створити ці знання в майбутньому.

Компонент «культура знань» забезпечує створення сприятливого середовища для розвитку культурного середовища організації. Культура ведення бізнесу в сучасних умовах є необхідним компонентом успішного іміджу організації. Культура знань являє собою обмін та накопичення необхідних знань про діяльність організації та середовище, які в майбутньому стануть стратегічною платформою розвитку організації. Необхідним є створення умов для розвитку та накопичення необхідних стратегічних знань. Аналіз стану стратегічних знань підприємства являє собою процес узагальнення та визначення ефективності набутих знань. Це, своєю чергою, забезпечує конкурентні переваги організації. Ефективно використовувати знання в організації можливо за допомогою створення сценарію управління знаннями, який представляє собою сукупність методів, способів, засобів, за рахунок яких використання знань в організації сприяє досягненню його стратегічної мети.

Часто аналіз стану та управління знаннями помилково пов'язують з розвитком інформаційних технологій, наприклад з оптимізацією документообігу, зберіганням інформації і т. ін. Планування знання, створення організаційної культури, яка сприяє поширенню знань, а також капіталізації знань, приділяється недостатня увага. Управління знаннями вважається складним і багатоаспектним процесом, що включає в себе внутрішньоорганізаційні та зовнішні комунікації та охоплює всі стадії функціонування організації як складної економічної системи [6].

За думкою фахівців [6], управління знаннями в межах певної виробничої організації доцільно розглядати як бізнес-процес, результатом якого стає отримання прибутку. Коректним є отримання прибутку лише від тієї інформації, яка знаходиться у власності виробничої організації.

Основною метою управління знаннями є формування стратегічних конкурентних переваг організації. Основою розвитку служить створення, залучення і використання нових знань. Для аналізу стану знань на підприємстві виділяють три області концентрації знання [6]:

1) *людський капітал:* кваліфікація, досвід, навички, знання та інтелект співробітників. До даної області також відносять такі якості, як лояльність, мотивація і вміння працювати в команді;

2) *внутрішній структурний капітал:* політика, культура компанії, внутрішні бізнес-процеси і можливості підприємства, які відмінні від інших і збільшують її цінність;

3) *зовнішній структурний капітал*: капітал зв'язків, наявний поза організації.

При розгляді ситуації, де розробка стратегії управління знаннями може допомогти бізнесу, експерти [1; 6] називають такі:

1) коли фахівці підприємства мають високий рівень знань і навичок, але ефективність роботи все ж недостатня (така ситуація може бути за автоматизації виробничих процесів, при якій знання використовуються ті ж самі та процес не потребує нових навичок, – якість таких знань зменшується);

2) на етапі початкової оцінки, коли має місце вибір стратегічних пріоритетів розвитку діяльності;

3) у ході внесення коректив у стратегію розвитку діяльності;

4) у ході оцінювання наявної інформаційної бази;

5) по закінченні реалізації бізнес-проекту;

6) у ході моніторингу стану системи управління знаннями виробничої організації;

7) у ході набуття конкурентних переваг і з метою підвищення ефективності виробничої діяльності.

Зважаючи на те, які особливості має виробнича організація, змінюється й структура системи управління її знаннями. Залежно від зміни стратегічних пріоритетів розвитку діяльності відбуваються зміни у структурі системи управління знаннями організації.

Система управління знаннями виробничої організації не може існувати виокремлено від інших систем, таких, як управління виробництвом, управління запасами, управління витратами, тощо. Усі вони взаємопов'язані та існують у нерозривному взаємозв'язку. Більше того, усі вони пронизані інформаційними потоками, які складають єдину сукупність та визначають структуру й специфіку системи управління інформацією. Будь-які зміни впливають на її склад, а, отже, потребують аналізу передумов та наслідків.

Такий аналіз дозволяє завчасно виявити слабкі місця у стратегічних знаннях підприємства та вжити необхідні заходи щодо усунення таких негативних явищ.

Дієвим інструментом визначення майбутнього стану будь-якої системи є складання прогнозу [7]. Слід пам'ятати, що доцільним є складання комплексного прогнозу, який би включав не лише перспективи отримання новітніх знань, але й орієнтири розвитку діяльності в цілому, з урахуванням кон'юнктури ринку та світових тенденцій щодо розвитку кожного виду економічної діяльності. У тому випадку, коли той чи інший проект передбачає значне покращення стану виробничої організації,

доцільною є перевірка його ефективності за критеріями, які б охоплювали всі сфери господарської діяльності.

Головним фактором, що впливає на ефективність аналізу та використання знань підприємством, є правильно організована система управління ними. Проте через певні проміжки часу, коли змінюється як зовнішнє, так і внутрішнє середовище, необхідно вчасно коригувати процес управління знаннями, оскільки змінюється якість і необхідність тих чи інших знань у конкретній ситуації та в конкретний період діяльності підприємства. Тому управління стратегічними знаннями на підприємстві – це постійний процес, який враховує особливості мінливого зовнішнього середовища.

Узагальнення наявного досвіду управління знаннями виробничої організації не дає однозначної відповіді на запитання щодо вибору пріоритетних шляхів побудови системи управління знаннями. Кожен окремий випадок є унікальним та потребує індивідуального підходу. В окремих організаціях пріоритетною є система підготовки та перепідготовки кадрів, для інших організацій це може бути систематизація інформації, що отримана внаслідок реалізації бізнес-проектів. Не є винятком, коли пріоритетною стає передача накопичених знань, умінь та навичок у ході виробничого навчання, як це відзначається у статті [8]. Отже, можна стверджувати, що система управління знаннями є індивідуальною для кожної виробничої організації.

Проте наполягати на необхідності певного переліку конкретних знань для окремого суб'єкта господарювання на сьогодні не варто, оскільки кожне підприємство знаходиться на певному етапі життєвого циклу, і на кожному з них можуть знадобитися ті чи інші знання, у яких до цього не було потреби.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна стверджувати, що аналіз стану стратегічних знань на підприємстві є важливим етапом його ефективної діяльності. Процес аналізу, управління знаннями займає одну з ключових ролей у стратегічному забезпеченні діяльності підприємства. Знання підприємства накопичуються впродовж усього життєвого циклу за рахунок накопичених знань та досвіду всіх працівників, аналізу взаємозв'язку між працівниками, налагодження взаємовигідних, ефективних механізмів створення та передачі стратегічних знань. Такі накопичені знання складають інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічних знань підприємства, що в майбутньому може бути використано як дієвий механізм забезпечення конкурентних переваг. Процес дослідження стану стратегічних знань включає декілька аспектів, які відрізняються між собою способом структурування знань, ступенем деталізації інформації. Найчастіше використовують модель, яка складається з трьох компонентів: інфраструктура знань, культура знань та технологія знань. Застосування такої моделі дозволяє в більш повному обсязі провести аналіз та визначити слабкі місця у стратегічному забезпеченні знаннями та прийняти правильні рішення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрусенко Т. Стратегия управления знаниями предприятия. *Корпоративные системы*. 2007. № 3. URL: http://www.management.com.ua/strategy/str158.html

2. Ефимов В. В. Управление знаниями: учеб. пособ. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 111 с.

3. Клейнер Г. Б. Знания об управлении знаниями. Вопросы экономики. 2004. № 1. С. 151–155.

4. Коба Н. Питання впровадження управління знаннями та оцінки його економічної ефективності на підприємстві. *Економіст*. 2010. № 6. С. 10–14.

5. Легостаева Е. А., Шубина С. В. Роль стратегического анализа в процессе принятия управленческих решений. *Бизнес Информ*. 2010. № 1. С. 127–130.

6. Управление знаниями. Теория и практика: учебник для бакалавриата и магистратуры/под ред. А. И. Уринцова. М.: Издательство Юрайт, 2015. 255 с.

7. Чугунов А. В. Системы индикаторов и мониторинг развития информационного общества и экономики знаний. *Вестник международных организаций : образование, наука, новая экономика*. 2007. № 4. С. 5–15.

8. Jennex M. E. Knowledge Management Systems. *International Journal of Knowledge Management*. 2003. No. 6. URL: http://www.setlab.net/?view=KMS_Jennex

REFERENCES

Andrusenko, T. "Strategiya upravleniya znaniyami predpriyatiya" [The knowledge management strategy of the enterprise]. Korporativnye sistemy. http://www.management.com.ua/strategy/str158.html

Chugunov, A. V. "Sistemy indikatorov i monitoring razvitiya informatsionnogo obshchestva i ekonomiki znaniy" [System of indicators and monitoring of information society development and knowledge economy]. *Vestnik mezhdunarodnykh organizatsiy : obrazovaniye, nauka, novaya ekonomika*, no. 4 (2007): 5-15.

Jennex, M. E. "Knowledge Management Systems". International Journal of Knowledge Management. http://www.setlab.net/?view=KMS_Jennex

Koba, N. "Pytannia vprovadzhennia upravlinnia znanniamy ta otsinky yoho ekonomichnoi efektyvnosti na pidpryiemstvi" [Issues of implementing knowledge management and evaluation of its economic efficiency at the enterprise]. *Ekonomist*, no. 6 (2010): 10-14.

Kleyner, G. B. "Znaniya ob upravlenii znaniyami" [Knowledge about knowledge management]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2004): 151-155.

Lehostayeva, E. A., and Shubina, S. V. "Rol strategicheskogo analiza v protsesse prinyatiya upravlencheskikh resheniy" [The role of strategic analysis in the process of managerial decision-making]. *Biznes Inform*, no. 1 (2010): 127-130.

Upravleniye znaniyami. Teoriya i praktika [Knowledge management. Теория и практика]. Moscow: Yurayt, 2015.

Yefimov, V. V. *Upravleniye znaniyami* [Knowledge management]. Ulyanovsk: UlGTU, 2005.

UDC 657.05

MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES AT A WHOLESALE ENTERPRISE

© 2016 ILCHENKO N. B.

UDC 657.05

Ilchenko N. B. Management of Business Processes at a Wholesale Enterprise

The study of theoretical approaches to the essence of the system for management of business processes at an enterprise of wholesale trade is carried out. The author's approach to the essence of the term "management of business processes of a trade enterprise" is determined with consideration for functional peculiarities of the enterprise activity. The analysis of the development tendencies of the wholesale trade sector in Ukraine is conducted and the problematic issues of statistical investigation of the availability of warehouse space at enterprises are identified. The methodological approach to the control of flow processes at a wholesale enterprise is developed taking into account the functional features of the formation of a complex of interrelated business that are carried out in a certain sequence and are consistent with the overall strategy of the company under conditions of dynamic changes in the market environment in order to meet the needs of consumers. Having considered the process approach to management of business processes, the mathematical model of management of flow processes is developed.

Keywords: *business processes, management of business processes, flow processes, process approach, mathematical model of management of flow processes.*
Fig.: *8.* ***Tbl.:*** *2.* ***Formulae:*** *6.* ***Bibl.:*** *14.*

Ilchenko Nataliia B. *– PhD (Economics), Candidate on Doctor Degree, Kyiv National University of Trade and Economics (19 Kioto Str., Kyiv, 02156, Ukraine)*
E-mail: *i_natalya@ukr.net*

УДК 657.05

Ільченко Н. Б. Управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі

Проведено дослідження теоретичних підходів до системи управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Визначено авторський підхід до сутності поняття «управління бізнес-процесами підприємства торгівлі», враховуючи функціональні особливості діяльності підприємства. Проаналізовано тенденції розвитку оптової торгівлі в Україні та визначено проблемні питання статистичного дослідження наявності складської площі на підприємствах. Розроблено методологічний підхід до управління потоковими процесами на підприємстві оптової торгівлі, враховуючи функціональні особливості формування комплексу взаємопов'язаних бізнес-процесів, що здійснюються в певній послідовності та у своїй сукупності відповідають загальній стратегії підприємства в умовах зміни динамічного ринкового середовища, з метою задоволення потреб споживачів. Розроблено математичну модель управління потоковими процесами, враховуючи процесний підхід до управління бізнес-процесами.

Ключові слова: *бізнес-процеси, управління бізнес-процесами, потоковий процес, процесний підхід, математична модель управління потоковими процессами.*
Рис.: *8.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *6.* ***Бібл.:*** *14.*

Ільченко Наталія Борисівна *– кандидат економічних наук, докторант, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)*
E-mail: *i_natalya@ukr.net*

УДК 657.05

Ильченко Н. Б. Управление бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли

Проведено исследование теоретических подходов к системе управления бизнес-процессами на предприятии оптовой торговли. Определен авторский подход к сущности понятия «управление бизнес-процессами предприятия торговли», учитывая функциональные особенности деятельности предприятия. Проанализированы тенденции развития оптовой торговли в Украине и определены проблемные вопросы статистического исследования наличия складской площади на предприятиях. Разработан методологический подход к управлению потоковыми процессами на предприятии оптовой торговли, учитывая функциональные особенности формирования комплекса взаимосвязанных бизнес-процессов, осуществляемых в определенной последовательности и в своей совокупности соответствующих общей стратегии предприятия в условиях изменения динамической рыночной среды, с целью удовлетворения потребностей потребителей. Разработана математическая модель управления потоковыми процессами, учитывая процессный подход к управлению бизнес-процессами.

Ключевые слова: *бизнес-процессы, управление бизнес-процессами, потоковый процесс, процессный подход, математическая модель управления потоковыми процессами.*
Рис.: *8.* ***Табл.:*** *2.* ***Формул:*** *6.* ***Библ.:*** *14.*

Ильченко Наталья Борисовна *– кандидат экономических наук, докторант, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)*
E-mail: *i_natalya@ukr.net*

The globalization of the economy contributes to the appearance of entirely new patterns in the development of the world economy; these processes are significantly manifested at trade enterprises in Ukraine, which has both positive and negative consequences. Under the influence of the intensification of activities and development by European countries of modern approaches to the functioning of wholesale trade enterprises with the use of new technologies, there arises a need for introducing a new philosophy of strategy formation and optimizing business processes in the wholesale trade sector of Ukraine.

Theoretical and practical aspects of the problem under study are reflected in works of many famous scientists: development of wholesale trade is described by G. M. Bogoslavets, N. O. Goloshubova, A. A. Mazaraki, V. M. Toropkova, N. I. Trishkina, and others; management of business processes is considered in works of B. Andersen, T. H. Davenport, M. Hammer, J. A. Champy, M. Martin, M. Rother, J. Shook, O. V. Vinogradova, A. G. Ryndin, S. V. Tupkalo, G. A. Shamaev, and others.

The analysis of the scientific works and current practices of economic activity showed a negative trend prevailing in wholesale trade and especially in management of business processes. Therefore, the issues of the determination of features and efficiency of wholesale trade services under the current market conditions, its further development, strategic goals and objectives of this important subsystem of the sphere of commodity circulation remain unresolved at a conceptual level, which explains the relevance of the research.

Wholesale distributors are a network of entities of all forms of ownership engaged in commercial intermediation between the production of goods and retail trade. The customers are industrial enterprises, wholesalers, retailers, governmental institutions and the international market. Changes in the wholesale trade segment mainly occur rapidly, but the state, unfortunately, almost did not and does not regulate these processes. This has led to a significant reduction in the role of wholesale trade as a system organizer of the movement of commodity resources.

An important direction of the state influence on the functioning of wholesale enterprises is the coordination of trade flows to ensure savings of overall costs on the process of product distribution. The basis for this should become prediction and alignment schemes of goods movement, coordinated use of regional warehouses of wholesale intermediaries (distribution centers), transport terminals and enterprises that are served to improve the interaction between them on a contractual basis.

In *Fig. 1* the positions of well-known scientists regarding the definition of the essence of the term "business processes" are given.

is a set of related transactions aimed at making a profit" [8, p. 27].

V. V. Gorlachuk and I. G. Yanenkova believe that a business process is a systematic, sequential execution of logically related and interdependent tasks using resources that support production activities with the aim of creating products that have consumer value for the customer [9, p. 263].

To the definitions desclosing the essence of modern business processes there can be attributed the one given by S. V. Tupkalo: "a business process is a hierarchy of internal and dependent on each other cyclic functional actions that ultimate goal is to produce products or their separate elements, and manage the cycle of "plan-do-check-act (PDCA)" [10].

However, the approache to determining the system for management of business processes at trade enterprises need to be improved. Business processes at a trade enterprise include a wide range of different processes, which explains the lack of an established definition of a business process for this type of enterprises. Currently, there are a lot of definitions of a business process that describe it from different perspectives.

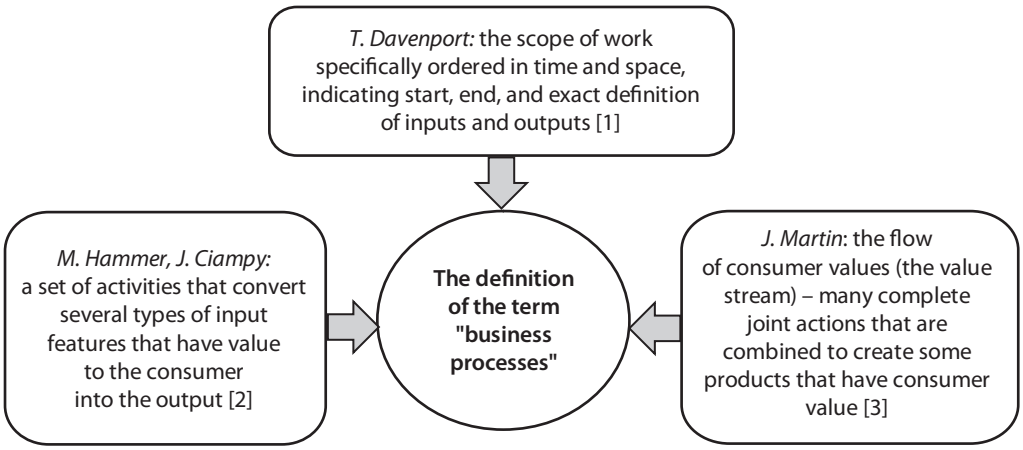


Fig. 1. The definition of "business processes" from the perspective of famous researchers

B. Andersen believes that a business process is a certain logical sequence of related actions that transform input to results or output" [4, p. 74]. Such an understanding of a business process is based on the formal allocation of the main components of the process, including such concepts as "input", "process", "output", "control", "supplier of the process", "customer of the process."

M. Rother and J. Shook define business processes as "a system of consistent, targeted, and regulated types of activities in which, through the control action and use of resources, inputs of the process are transformed into the output results of the process that are valuable for consumers" [5].

Workflow Management Coalition (WFMC) defines business processes as "a set of one or more procedures or activities that collectively realize a business objective or policy goal, normally within the context of an organizational structure defining functional roles and relationships" [6; 7].

The Russian scientists O. G. Ryndin and G. A. Shamaev singled out a concept close in the content to the modern interpretations of a business process: "a business transaction

BPM (*Business Process Management*) – the concept of process management of an enterprise considering business processes as special resources of the enterprise continuously adapting to constant changes and relying upon such principles as clarity and visibility of business processes by modeling business processes using formal notations, software for simulation, monitoring, and analysis of business processes; the ability for dynamical rebuilding models of business process by its participants with the use of software systems [11].

Business processes are not created themselves but implemented in the management system. Consequently, business processes are organized, planned and controlled on the basis of the developed strategy of the enterprise. Thus, based on the carried out study, we propose to identify the elements of a trade enterprise and its business processes, which are shown in *Fig. 2*.

Any commercial enterprise is an open system that responds to changes in the external environment. At the inlet,

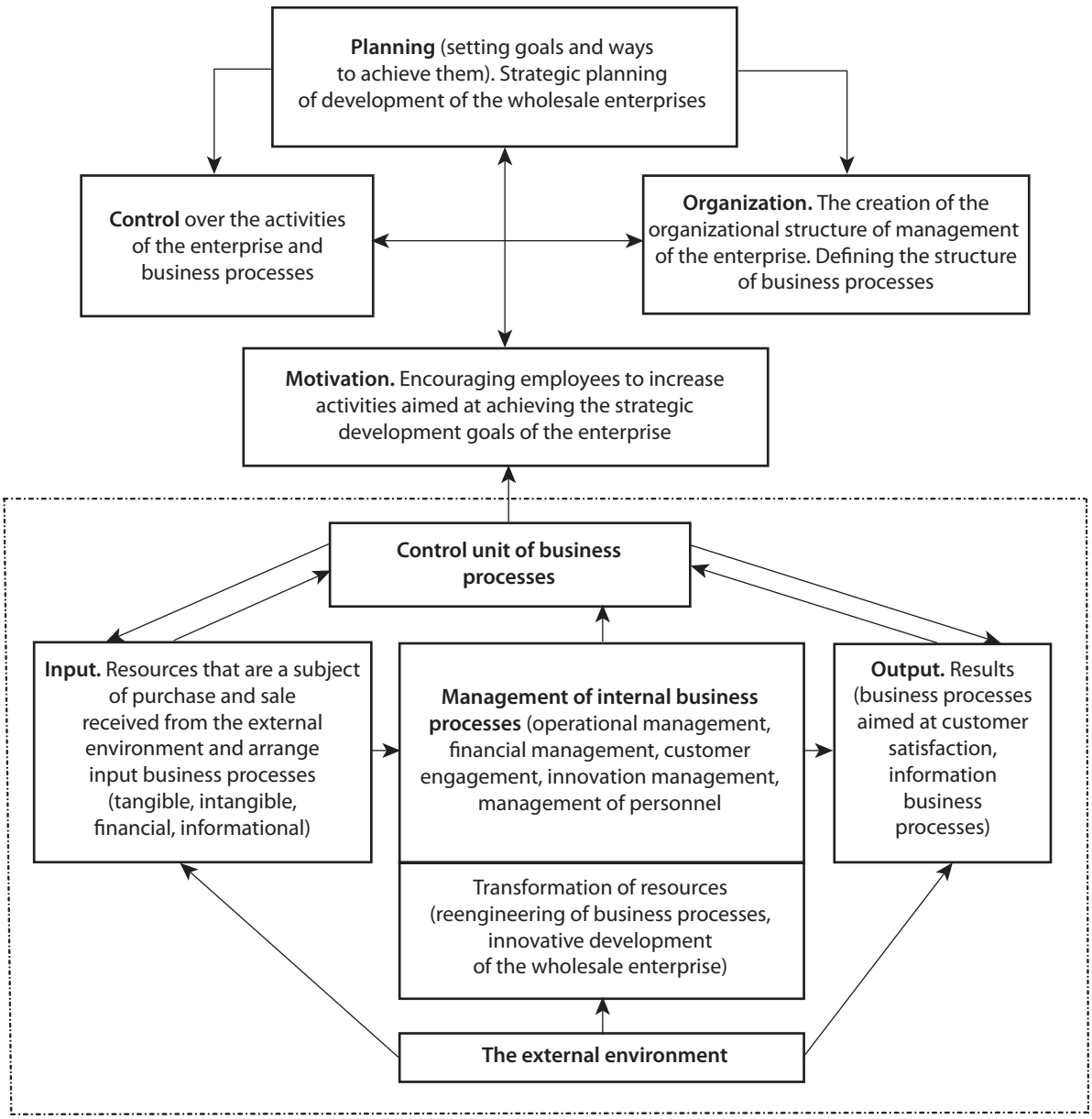


Fig. 2. The system for management of business processes at wholesale enterprises

a wholesaler receives resources from the environment. Input resources, which are a subject of purchase and sale on the market, come to an enterprise from the external environment. Input resources are divided into tangible and intangible, with tangible resources prevailing over intangible ones. This includes commodity flows, financial resources, etc. Intangible inputs include human and information resources.

Thus, let us define the author's approach to the essence of the term "management of business processes at a trade enterprise": it is a purposeful activity, developing optimal models of implementation of business processes, identifying optimal procedures to perform efficient trading activities on the basis of flexible technologies able to ensure the adaptability of business processes to changing conditions of functioning with the use of a range of techniques and tools to meet the needs of consumers, while using the resources of the company.

Management of business processes at a trade enterprise, based on the definition suggested by the author, should be associated with the enterprise development strategy, take into account the future needs of consumers and changing conditions of the dynamic development of the market environment, be based on the analysis of existing business processes, and with the help of this information develop a priority model of formation of business processes, the use of which will contribute to long-term competitive advantages of the enterprise in the market.

Thus, in the course of the research the feasibility of studying management of business processes of wholesale distributors was justified, which will contribute to the solution of urgent problems in further development of their activities.

We have proposed an approach to the identification of the structure of business processes that involves distinguishing the processes of wholesale enterprise development: business processes of wholesale enterprise management contribute to formation of the enterprise development strategy, de-

termine the financial policy, and emphasise setting the task of supplying necessary resources and providing their availability as well as appointing persons responsible for the implementation of business process management; business processes of resource management of a wholesale enterprise that include business processes of supplying resources necessary for the process of enterprise management, the formation of internal and external business processes and measurement of their effectiveness; business processes of development that allow measuring and collecting data to analyze indicators of efficiency and effectiveness of a wholesale enterprise.

Before developing a methodological approach to assessing the efficiency of management of business processes at an enterprise of wholesale trade, it is necessary to study specific features of development of the wholesale trade sector in Ukraine.

cycles", microenterprises constitute the major share of the total number (*Fig. 4*).

Fig. 5 presents the data on the wholesaling of food and non-food goods, the turnover of which in 2015 amounted to 18 and 82% respectively. The same trend is observed for 2005–2015.

Fig. 6 shows the structure of the wholesale trade turnover of wholesale enterprises by types of economic activities in 2015 year. More than a third in the overall structure of the wholesale trade turnover constitute other types of specialized trade, while the share of types of non-specialized trade is two times less, the share of the wholesaling of food, beverages, and tobacco amounts to the total of 15.3 % and that of household goods – even less.

The current statistical observation does not provide information on the number of wholesalers that use their

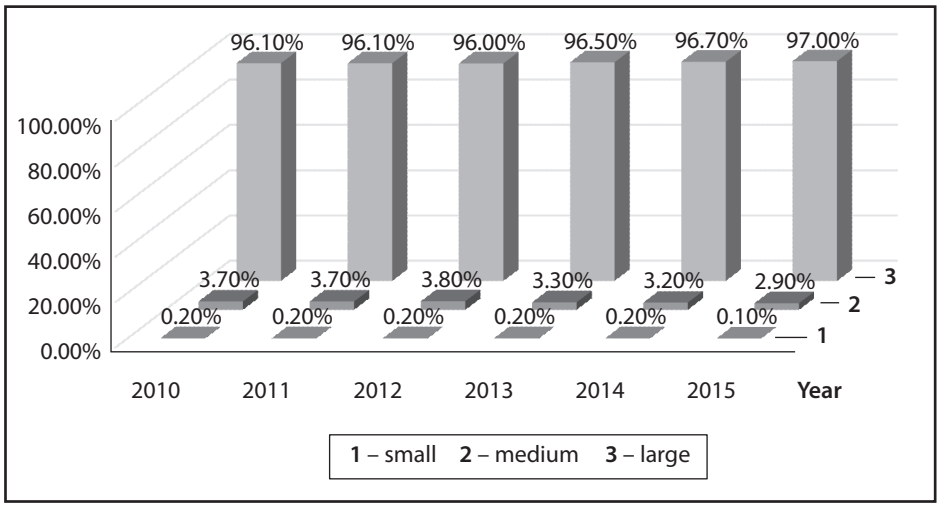


Fig. 3. The dynamics of the number of enterprises by the type of economic activity "Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles" as a percentage of the total number

Source: systematized by the author [12] excluding the temporarily occupied in 2014 territories of Ukraine.

Fig. 3 describes the dynamics of the number of enterprises by the type of economic activity "wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles" as a percentage of the total number.

Thus, according to the type of economic activities "wholesale and retail trade; repair of vehicles and motor-

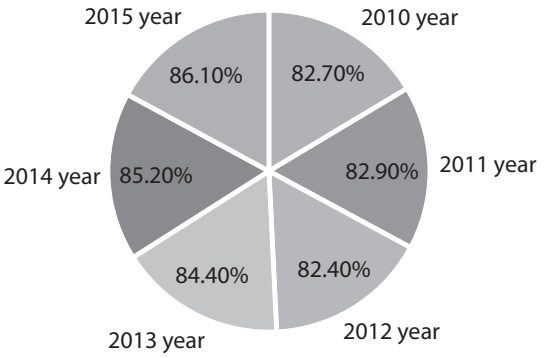


Fig. 4. The dynamics of the structure of microenterprises by the type of economic activity "wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles" as a percentage of the total number [12]

own warehouses, so it is impossible to estimate even the level of provision with warehouse space in the wholesale trade sector of Ukraine. Based on the conducted research, it is clear that some enterprises have a semblance of using storage facilities, and some do not have them at all.

Fig. 7 presents data on the total area of warehouse space of enterprises in the wholesale trade sector for 2011-2014. The area of warehouse facilities of wholesale enterprises is constantly decreasing, and in 2014 reached its limit level.

The highest concentration of warehouse facilities of wholesale enterprises is observed in Kyiv and Kyiv region. A large number of them are also located in Dnipropetrovsk, Odessa, Poltava, and Vinnytsia regions. According to the State Statistics Service of Ukraine, the highest figures concerning the area of wholesale warehouses were in 2011 in all regions, except for Kyiv, Poltava, and Sumy regions. In 2014, compared to 2011, the area of wholesale warehouses was reduced by 57.12% countrywide. In Kiev and Kiev region – by 36.25%, in Poltava region – by 62.7%, in Sumy region – 45.25%

However, as already noted, it is impossible to assess the average area of warehouse space per one wholesaler. That

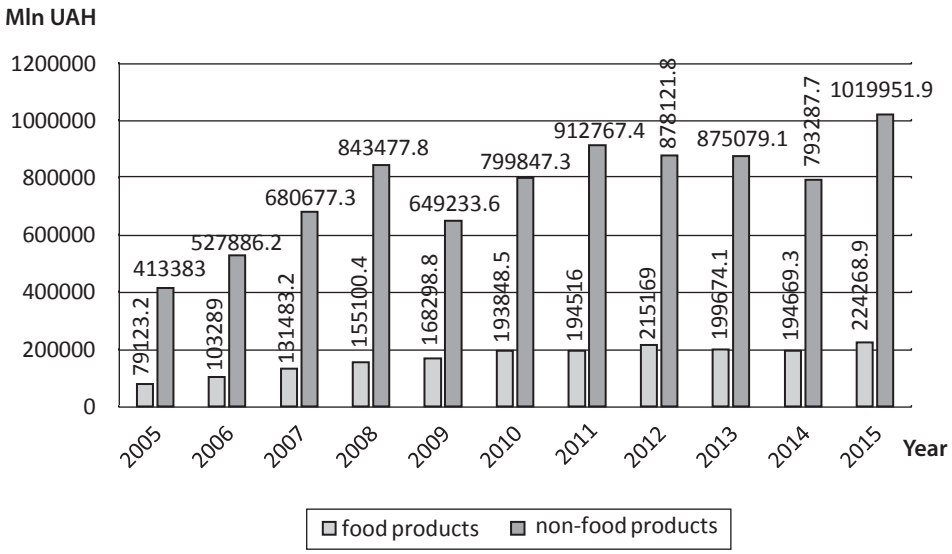
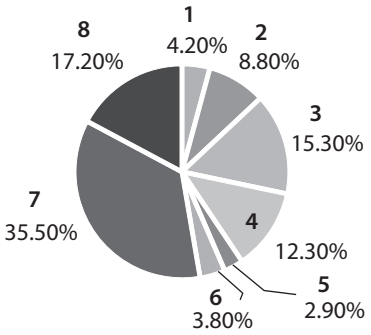


Fig. 5. The dynamics of the wholesale trade turnover for 2005–2015

Source: systematized by the author according to the data of the State Statistics Service of Ukraine for 2010–2015 [14] excluding the temporarily occupied in 2014 and 2015 territories of Ukraine.



1 – Trade of vehicles equipment
2 – Wholesale trade of agricultural raw materials and alive animals
3 – Wholesale trade of food, beverages, and tobacco
4 – Wholesale trade of household goods
5 – Wholesale trade of information and communication equipment
6 – Wholesale trade of other machinery
7 – Other types of specialized wholesale trade
8 – Non-specialized wholesale trade

Fig. 6. The structure of the wholesale turnover of wholesale enterprises by types of economic activity in 2015 [14]

is why, when carrying out statistical observations of activities of wholesale enterprises, it is advisable to take into account the quantity of warehouse facilities and quality of their use.

Table 1 presents data on the chain resale of goods in the wholesale trade sector in 2015, which averaged to 2.3.

The analysis of changes in the volume of commodity stocks of wholesale enterprises for 2010–2015 is shown in *Table 2*.

As is evident from the conducted study, the basic part of the structure of commodity stocks of wholesale enterprises is accounted for by non-food goods. Their share in the studied years amounts to 75-85% of the commodity stock, which confirms the expediency of stock-piling of non-food products and accelerating the turnover of stocks of food products.

In 2015 the relative ratio of capital investment in wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles to the total number of capital investments by types of economic activities amounted to 7.57%. This confirms once again the existence of the problem of development of the wholesale trade sector in Ukraine and lack of funds for the implementation of innovative development processes. The index of capital investment in the wholesale and retail trade; repair of motor vehicles and motorcycles (as a per-

Table 1

Chain of goods resale in the wholesale trade sector in 2015, mln UAH

Group of products	Wholesale turnover		Chain of resale
	Total	Out of it sold to other enterprises of wholesale trade	
Food	224268.88	120759.688	2.2
Non-food	1019951.87	579455.136	2.3
Total	1244220.75	700214.824	2.3

Source: systematized by the author according to the data [13] excluding the temporarily occupied territory of the Crimea and Sevastopol, a part of the ATO zone.

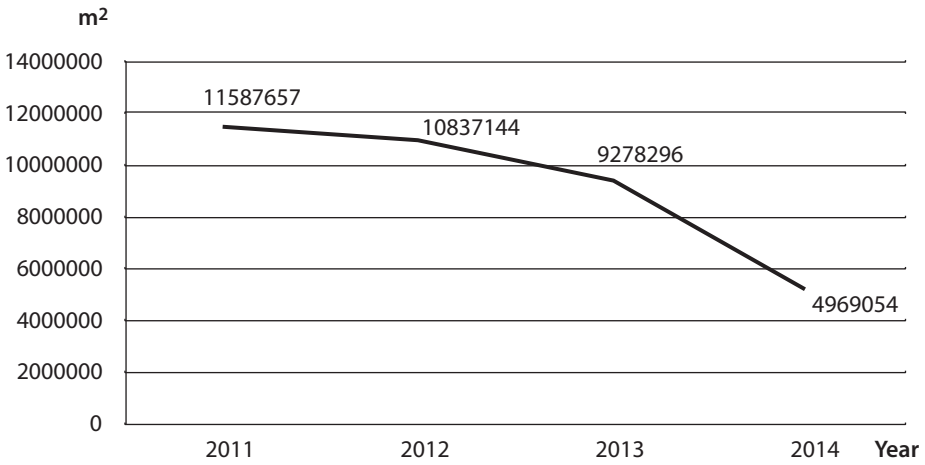


Fig. 7. The dynamics of the total area of warehouses of wholesale enterprises of Ukraine for 2011–2014, m2 [13]

Source: systematized by the author according to the State Statistics Committee of Ukraine for 2011–2014, excluding the temporarily occupied in 2014 territories of Ukraine.

Table 2

The dynamics of the commodity stock of wholesale enterprises for 2010–2015, billion UAH

Stock of goods	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Total, incl.:	730.8	83.9	109.2	112.1	122.5	156.6
– food	17.8	20.6	21.5	25.6	22.7	23.1
– non-food	55.2	63.3	87.7	86.7	99.8	133.5

Source: systematized by the author based on [13] excluding the temporarily occupied territories of the Crimea and Sevastopol, a part of the ATO zone.

centage of the figures of the corresponding period of the previous year) amounted in 2011 to 105.6 %, in 2012 year to 113.7 %, in 2013 – 92.8 %.

The potential of our state to participate in the global processes of the market economy is quite significant, but at the present stage Ukraine uses it insufficiently as a result of unfinished reforms. To implement the tasks it is necessary to continuously improve the process of the wholesaling of goods, expand the range of services that wholesale intermediaries will provide for producers and retailers and seek to optimize business processes in the supply chain of goods.

Business processes are the basis for efficient operation of an enterprise, but under modern conditions it is necessary to take into consideration the process approach to management of wholesale enterprises. The introduction of the process approach to enterprise management is quite expensive and it takes a long time to transfer the activities of a wholesale enterprise to the "process" principles. On the other hand, in practice there observed a situation when the application of the process approach does not produce the expected results.

Problems of introduction of the process approach at a wholesale enterprise are associated with many reasons: management of business processes is seen as an isolated function; the system of business processes is not connected with the goals of the wholesale enterprises; the multifaceted nature of business processes and different nature of their interactions are not taken into account; leaders consider the process approach as a panacea to solve all problems at once, whereas under conditions of limited material and financial resources and lack of time, it is impossible to implement it.

Process management differs from functional in identifying the essence of business processes as a sequence of actions aimed at achieving the final result of activity of a wholesale enterprise, providing customer satisfaction, obtaining basic and additional resources that contribute to increasing the enterprise value.

In view of the conducted research of the process approach, it is necessary to determine methodological approaches to management of flow processes of a wholesale enterprise. Management of flow processes is an important scientific problem and requires developing methodological approaches. The analysis of scientific literature showed that there are different methodological approaches to management of flow processes that are associated with complexity and dynamism of development activities of enterprises, especially those of wholesale trade.

So, we believe that the objects of management of flow processes of wholesale distributors are a set of material flows, financial flows, information flows, flows of labour resources, service flows, traffic flows, flows of innovation that are formed in the process of production and economic activity of wholesale enterprises and create economic relations between the subjects of the management system, namely internal and external partners.

All objects of management of flow processes are integrators of developing the activity of a wholesale enterprise and define strategic activities creating the value of enterprises that operate in space and time both in internal and external environment, and an effective management of flow processes helps to optimize business processes.

We have proposed an integrated system for management of flow processes at wholesale enterprises (*Fig. 8*).

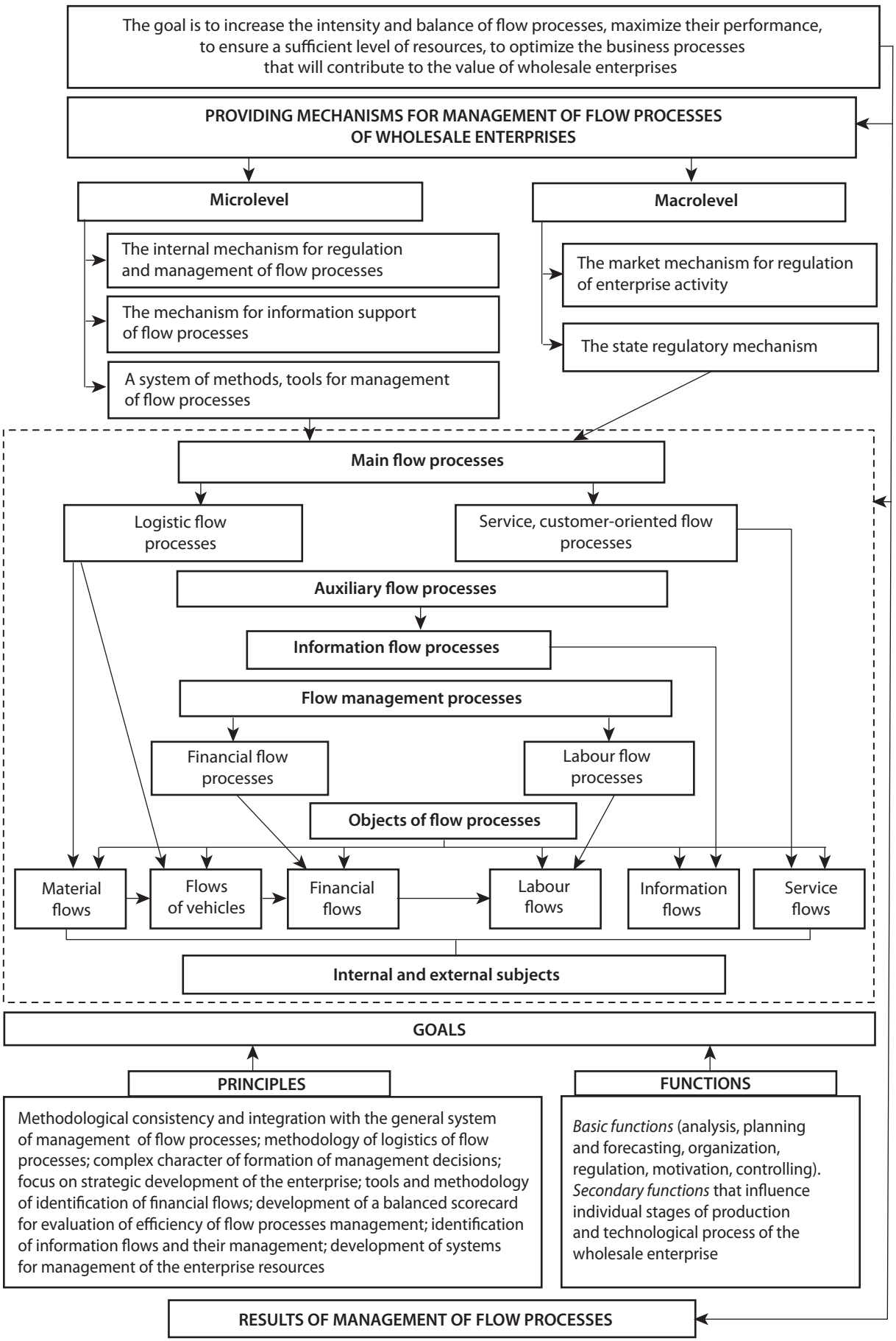


Fig. 8. A comprehensive system for management of flow processes

The strategic level of management of a trade enterprise establishes a system of goals and directions of development approaches and principles for evaluating business processes. Taking into account the overall corporate strategy, the enterprise creates a portfolio of functional strategies focused on the process approach in the system for management of business processes at a trade enterprise. The mechanism for management of flow processes at a wholesale enterprise, in the author's opinion, is a system of interaction of objects and subjects governing development processes (planning, adjustment, optimization) and implementation (execution and control) of management decisions through the effective use of regulatory and market mechanisms, resource, production, and financial potential of the enterprise of wholesale trade on the basis of a set of interrelated business processes that are carried out in a certain sequence and are consistent with the overall strategy of the company under conditions of dynamic changes in the market environment in order to meet the needs of consumers.

Having considered the process approach to management of business processes we developed a mathematical model of management of flow processes.

We suggest calculating logistic business processes *PP*, which take into account:

a) the process of management of logistics business process at the enterprise PP_{spr}, which consists of the objective of the process $PS^1_{spr} = \{spr^1_1\}$, the result of the logistic business process $PP^2_{spr} = \{spr^1_1, spr^2_2\}$ and activities in the process $PP^3_{spr} = \{spr_1^3,\dots spr_6^3\}$;

b) the business process of procurement management PP_{inv}, which consists of the objective of the business process – procurement $PP^1_{inv} = \{inv^1_1\}$, the result of the business process of procurement $PP^2_{inv} = \{inv_1^2,\dots, inv_5^2\}$ and the activities in the process of procurement of goods in the logistics chain $PP^3_{inv} = \{inv_1^3,\dots, inv_8^3\}$;

c) warehousing and technological business processes PP_{gsp}, which consist of the goal of building the warehouse business process in the supply chain $PP^1_{gsp} = \{gsp^1_1\}$, the result of process $PP^2_{gsp} = \{gsp_1^2,\dots, gsp_5^2\}$, and activities of warehousing business process in the supply chain $PP^3_{gsp} = \{gsp_1^3,\dots, gsp_7^3\}$.

Management of financial flow processes of wholesale distributors PP_{fp}, which consists of the objectives of the financial flow process $PP^1_{fp} = \{fp_1^1\}$, the result of the financial flow process $PP^2_{fp} = \{fp_1^2, fp_2^2, \dots, fp_3^2\}$, the financial activity in the process $PP^3_{fp} = \{fp_1^3,\dots, fp_5^3\}$.

The flow process of customer service PP_{sur}, which consists of the objectives of the flow process of customer service $PP^1_{sur} = \{sur_1^1\}$, the result of the flow process of customer service $PP^2_{sur} = \{sur^2_1,\dots sur^2_6\}$, the activities in the process of customer service $PP^3_{sur} = \{sur^3_1,\dots sur^3_6\}$.

The process of management of labour flow processes PP_{hr}, which consists of the objectives of management of labour flow processes $PP^1_{hr} = \{hr_1^1\}$, the result of management of labour flow processes $PP^2_{hr} = \{hr_1^2,\dots, hr_6^2\}$, and the activity of the staff in the process $PP^3_{hr} = \{hr_1^3,\dots, hr_6^3\}$.

The information flow process PP_i, which consists of the objectives of the informational flow process $PP^1_i = \{i_1^1\}$, the result of the information flow process $PP^2_i = \{i^2_1,\dots i^2_6\}$, the activity in the information environment of the wholesale enterprise $PP^3_i = \{i^3_1,\dots i^3_6\}$.

We have Formula (1), which defines the relationship between the flow processes at the wholesale enterprise in the form of an ordered set:

$$\begin{aligned} PP &= (PP_{spr}, PP_{inv}, PP_{gsp}, PP_{fp}, PP_{sur}, PP_{hr}, PP_i); \\ PP_{spr} &= \{PP^1_{spr}, PP^2_{spr}, PP^3_{spr}\}; \\ PP_{inv} &= \{PP^1_{inv}, PP^2_{inv}, PP^3_{inv}\}; \\ PP_{gsp} &= \{PP^1_{gsp}, PP^2_{gsp}, PP^3_{gsp}\}; \\ PP_{fr} &= \{PP^1_{fr}, PP^2_{fr}, PP^3_{fr}\}; \\ PP_{sur} &= \{PP^1_{sur}, PP^2_{sur}, PP^3_{sur}\}; \\ PP_{hr} &= \{PP^1_{hr}, PP^2_{hr}, PP^3_{hr}\}; \\ PP_i &= \{PP^1_i, PP^2_i, PP^3_i\}. \end{aligned} \quad (1)$$

Thus, when management of flow processes at an enterprise of wholesale trade creates a class of objects for each pair of objects in which, PP_1 and PP_2, there specified a set of morphisms $Hom\ (PP_1, PP_2)$ for each pair of which (of morphisms), for example, $g_{pp} \in Hom\ (PP_1, PP_2)$ and $f_{pp} \in (PP_2, PP_3)$, there determined their composition $g_{pc} \cdot f_{pp} \in (Hom\ (PP_1, PP_3)$, that is, the processes of coordination in the activities of a wholesale enterprise create a category of sets. This model allows to defining the system for coordination of flow processes between objects of flow processes and build business processes at managing the commercial activity of a wholesale enterprise.

The functioning of any flow process at a wholesale enterprise should be assessed according to its contribution to achievement of the enterprise goals and not individual performance or profit, or any other criterion. In the process, the chain of performers is seen as internal suppliers and consumers. The contractor is at the same time is the supplier for the next contractor and the consumer for the previous one. Therefore the goal of every contractor should be the best customer satisfaction as a result of activity of the wholesale enterprises.

We suggest calculating the discrepancy between the input and output of flow processes occurring in a certain period of time and express it through a differential equation:

$$\frac{\sum FP_{out}}{FP_{input}} = (k_1 F(t) + \delta(t)) + k_2 E(t) + G(t), \quad (2)$$

where $F(t)$ – the flow processes occurring at the wholesale enterprise;

$\delta(t)$ – errors that occur when controlling the flow processes associated with decision-making in the system for commercial management of the wholesale enterprise activity;

$E(t)$ – the correction vector that determines the degree of the change in business processes;

$G(t)$ – fluctuations that arise due to the changes in dynamic environment leading to deviations of flow processes from the target program;

k_1 and k_2 – the indices reflecting the functional dependence of the change in the state of management of flow processes under the influence of the parameters $F(t)$ and $E(t)$.

We propose to conduct a study of target values of management of flow processes taking into consideration business processes at wholesale enterprises.

We support modern approaches to estimating the efficiency of enterprise activity. However, we suggest calculating the efficiency of activity of wholesale enterprises taking into account the system for management of flow processes and the system for evaluation of the efficiency of management of business processes applied by the wholesaler with consideration for functional characteristics of the enterprise activity in the market.

We offer to calculate the integral index of efficiency of flow processes at a wholesale enterprise by the formula (3):

$$I_{ef\,fp_{wt}} = \sqrt[5]{I_{ef\,1fp} \cdot I_{ef\,ffp} \cdot I_{ef\,fplr} \cdot I_{ef\,ifp} \cdot I_{ef\,cfp}}, \quad (3)$$

where $I_{ef\,1fp}$ – the integral index of efficiency of logistic flow processes;

$I_{ef\,ffp}$ – the integral index of efficiency of financial flow processes;

$I_{ef\,fplr}$ – the integral index of efficiency of flow processes of labour resources;

$I_{ef\,ifp}$ – the integral index of efficiency of information flow processes;

$I_{ef\,cfp}$ – the integral index of efficiency of service, customer-oriented flow processes.

$I_{ef\,fp_{wt}}$ – the integral index of efficiency of flow processes takes the values from 0 to 1, and the indices of efficiency of logistical, financial, labour, information, service flow processes take values from 0 to 1. In a view of the integrative approach, all these indicators should be considered equally weighted (since the lack of development of one component of flow processes leads inevitably to a loss of efficiency of all flow processes at the wholesale enterprise), which allows to take into account the calculation of the geometric mean (an even stiffer approach that can be applied to evaluate the level of development is using the minimum efficiency indices of the five proposed indicators).

Using in the methodology mathematical estimation of the importance of one or another index makes it more flexible and more accurate in comparison with the known approaches to integral evaluation of flow processes.

Let us calculate the integral index of the most important indicator of the development of the flow process at wholesale enterprises:

$$I_{pnn} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_{dfp_i}}{n}, \quad (4)$$

where I_{dfp_i} – the index of the ith most important indicator of flow process at a wholesale enterprise;

n – the number of indicators of the production process.

Let us calculate the integral index of changes in overall development indicators of flow processes at the enterprise:

$$I_{cfp} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_{cfp_i}}{n}, \quad (5)$$

where I_{cfp_i} is the index of the ith general indicator of development of flow processes at the wholesale enterprises.

The calculation of the integral index of development of flow processes of wholesale distributors provides the average evaluation of the integral indices of individual groups of individual indicators of development of flow processes of a wholesale enterprise in the light of the weighting coefficients and integral index of changes in overall indicators, the importance of which is accepted as a constant value of 1.0:

$$II_{DEP} = \frac{\sum_{v=1}^{k} IIpi_v \cdot Ki_v}{k} + \frac{II_{cfp}}{2}, \quad (6)$$

where II_{DFP} – the integral index of the development of flow processes at the enterprise;

$IIpi_v$ – the integral index of the vth group of individual indicators of development of flow processes at an enterprise;

Ki_v – an index of importance of the vth group of individual indicators of development of flow processes at the enterprise;

k – the number of groups of partial indicators of development of flow processes at the wholesale enterprise.

The development of the wholesale market in Ukraine require intensive formation of its infrastructure; creation on a new foundation of information, financial, and regulatory support; development of the material and technical base of enterprises, warehouses, distribution centers by attracting investments, which will contribute to optimizing business processes, improving the functioning of the economy.

CONCLUSIONS

Further improvement is required for: the development of a competitive trade environment; the formation of modern warehousing network and inventory optimization; development of wholesale markets; expansion and improvement of the infrastructure of wholesale enterprises; the increasing of the role of wholesalers in the marketing of domestic products and the formation of integrated supply chains; the creation of an effective unified information space for wholesale enterprises and market information services in Ukraine; the optimization and legalization of a network of retail and wholesale enterprises; the improvement of the wholesaling of goods, the expanding of the range of services that wholesale intermediaries will provide for producers and retailers; the promotion of the development of e-commerce in wholesale trade, which requires to build its network infrastructure, software, and mechanism for formation of a contractual relationship between participants in this process.

We have developed proposals that will contribute to the optimization of business processes at wholesale enterprises, taking into account the functional features of the formation of a complex of interrelated business processes that are carried out in a certain sequence and are consistent with the overall strategy of the company under conditions of dynamic changes in the market environment in order to meet the needs of consumers. ■

LITERATURE

1. Davenport T., Short J. The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign. *Sloan Management Review*. Summer 1990. P. 11–27.

2. Hammer M., Champy J. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. New York: Harper Business Books, 1993. 272 p.

3. Martin J. H. Enterprise Engineering the Key to Corporate Survival. Lancashire, England: Savant Institute, 1994.

4. Andersen B. Business Process Improvement Toolbox. 2nd ed. ASQ Quality Press. 2007. 296 p.

5. Rother M., Shook J., Womack J., Jones D. Learning to See: Value Stream Mapping to Add Value and Eliminate MUDA. Massachusetts: Lean Enterprise Institute, 1999. 102 p.

6. Hollingsworth D. Workflow Management Coalition The Workflow Reference Model/WFMC-TC-1003, 1995. URL: ftp://www.ufv.br/dpi/mestrado/Wkflow-BPM/The%20Workflow%20Reference%20Model.pdf

7. The WfMC glossary // In Workflow handbook. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1997. P. 385–421.

8. Рындин А. Г., Шамаев Г. А. Организация финансового менеджмента на предприятии. М.: Русская Деловая Литература, 1997. 351 с.

9. Горлачук В. В., Яненкова І. Г. Економіка підприємства: навч. посіб. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.

10. Тупкало С. В. Методика композиции системы бизнес-процессов предприятия на основе принципа сбалансированности бизнес-метрик управления. *Системи обробки інформації*. 2009. Вип. 3. С. 177–181.

11. Palmer N. What is BPM? URL: http://bpm.com/what-is-bpm

12. Оптова і біржова торгівля України: стат. зб. Київ: Державна служба статистики України, 2014. 97 с.

13. Діяльність суб'єктів господарювання у 2009–2014 рр. URL: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm

14. Продаж і запас товарів в оптовій торгівлі 2012–2015 рр.: стат. зб. URL: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm

REFERENCES

Andersen, B. *Business Process Improvement*. Toolbox. ASQ Quality Press, 2007.

Davenport, T., and Short, J. "The New Industrial Engineering: Information Technology and Business Process Redesign". *Sloan Management Review*, Summer (1990): 11-27.

"Diialnist subiektiv hospodariuvannia u 2009-2014 rr." [The activities of business entities in 2009-2014]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm

Hammer, M., and Champy, J. *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*. New York: Harper Business Books, 1993.

Hollingsworth, D. "Workflow Management Coalition The Workflow Reference Model" WFMC-TC-1003. http://www.ufv.br/dpi/mestrado/Wkflow-BPM/The%20Workflow%20Reference%20Model.pdf

Horlachuk, V. V., and Yanenkova, I. H. *Ekonomika pidpryiemstva* [Enterprise economy]. Mykolaiv: Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2010.

Martin, J. H. *Enterprise Engineering the Key to Corporate Survival*. Lancashire, England: Savant Institute, 1994.

Optova i birzhova torhivlia Ukrainy [Wholesale and exchange trade of Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

Palmer, N. "What is BPM?". http://bpm.com/what-is-bpm

"Prodazh i zapas tovariv v optovii torhivli 2012–2015 rr." [Sale and supply of goods in wholesale trade 2012–2015]. http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtorg_u.htm

Rother, M. et al. *Learning to See: Value Stream Mapping to Add Value and Eliminate MUDA*. Massachusetts: Lean Enterprise Institute, 1999.

Ryndin, A. G., and Shamaev, G. A. *Organizatsiya finansovogo menedzhmenta na predpriyatii* [Organization of financial management in the enterprise]. Moscow: Russkaia Delovaia Literatura, 1997.

"The WfMC glossary". In *Workflow handbook*, 385-421. New York: John Wiley & Sons, Inc., 1997.

Tupkalo, S. V. "Metodika kompozitsii sistemy biznes-protsessov predpriyatiya na osnove printsipa sbalansirovannosti biznes-metrik upravleniya" [The method of the composition of the business processes of the enterprise on the basis of the principle of balanced business metrics management]. *Systemy obrobky informatsii*, no. 3 (2009): 177-181.

УДК 330.341.1:005.35

УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ФОРМУВАННІ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ

© 2016 **КЛЮС Ю. І.**

УДК 330.341.1:005.35

Клюс Ю. І. Управління ефективним розвитком промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями

Розглянуто існуючу концепцію ефективного розвитку промислових підприємств, досліджено напрями управління ефективним розвитком промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями. Обґрунтовано формування етапів послідовності стратегічного управління ефективним розвитком суб'єкта господарювання на базі формування корпоративної системи управління інноваціями. Запропоновані етапи послідовності управління ефективним розвитком при переорієнтації діяльності підприємства на інноваційний шлях можуть використовуватися у випадках, коли планується впровадження інвестиційного проекту, спрямованого на реалізацію інновацій. Розроблено модель визначення цілей і задач ефективного розвитку підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями.

Ключові слова: *інноваційна діяльність, підприємство, управління, система, розвиток.*

Рис.: *3.* ***Бібл.:*** *10.*

Клюс Юлія Ігорівна *– кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри обліку і оподаткування, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (пр. Центральний, 59а, Сєвєродонецьк, Луганська обл., 93400, Україна)*

E-mail: *klus_control@mail.ru*

УДК 330.341.1:005.35

Клюс Ю. И. Управление эффективным развитием промышленного предприятия при формировании корпоративной системы управления инновациями

Рассмотрена существующая концепция эффективного развития промышленных предприятий, исследованы направления управления эффективным развитием промышленного предприятия при формировании корпоративной системы управления инновациями. Обосновано формирование этапов последовательности стратегического управления эффективным развитием предприятия на базе формирования корпоративной системы управления инновациями. Предложенные этапы последовательности управления эффективным развитием при переориентации деятельности предприятия на инновационный путь могут использоваться в случаях, когда планируется внедрение инвестиционного проекта, направленного на реализацию инноваций. Разработана модель определения целей и задач эффективного развития предприятия при формировании корпоративной системы управления инновациями.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, предприятие, управление, система, развитие.*

Рис.: *3.* ***Библ.:*** *10.*

Клюс Юлия Игоревна *– кандидат экономических наук, доцент, и. о. заведующего кафедрой учета и налогообложения, Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля (пр. Центральный, 59а, Северодонецк, Луганская обл., 93400, Украина)*

E-mail: *klus_control@mail.ru*

UDC 330.341.1:005.35

Klus Yu. I. Managing the Efficient Development of Industrial Enterprise While Forming the Corporate System for Management of Innovations

The existing conception of efficient development of industrial enterprises has been considered, directions of managing the efficient development of industrial enterprise while forming the corporate system for management of innovations have been examined. The formation of stages of the sequence of strategic management of the efficient development of enterprise based on forming the corporate system for management of innovations has been substantiated. The proposed stages of the sequence of strategic management of the efficient development in the reorientation of enterprise's activity to the innovative way could be used in the cases when introducing an investment project aimed at implementation of innovations is being planned. A model for determining the goals and tasks of the efficient development of enterprise while forming the corporate system for management of innovations has been developed.

Keywords: *innovation activity, enterprise, management, system, development.*

Fig.: *3.* ***Bibl.:*** *10.*

Klus Yulya I. *– PhD (Economics), Associate Professor, Acting Head of the Department of Accounting and Taxation, East-Ukrainian National University named after V. Dahl (59a Tsentralnyi Ave., Sievierodonetsk, Luhansk region, 93400, Ukraine)*

E-mail: *klus_control@mail.ru*

Будь-яке підприємство, яке функціонує в умовах ринкової економіки, своєю головною внутрішньою метою ставить максимізацію прибутку. Ефективний інноваційний розвиток являє собою об'єктивну необхідність для стійкого економічного зростання. Головну ціль інноваційної діяльності підприємств або організацій можна позначити як отримання певного числа інновацій у вигляді нової продукції, технологій, сировини, методів організації та управління, що володіють певними характеристиками. Велике значення для управління ефективним розвитком промислового підприємства має формування нових та дієвих систем управління інноваційною діяльністю щодо спрямовування її в ефективне русло. Тому формування корпоративної системи управління інноваціями та дослідження її ролі в ефективному розвитку підприємств є вкрай актуальним.

Значний внесок у дослідження проблем управління ефективним розвитком промислових підприємств зробили українські [1–5] та іноземні науковці [6–10]. Окремі аспекти корпоративного управління інноваційною діяльністю розглядали Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. [2]. Варто відзначити праці Федулової Л. Н., яка аналізувала перспективи розвитку інноваційної промисловості України [5]. Однак на сьогоднішній день питання дослідження напрямів розвитку підприємства при корпоративному управлінні його інноваційною діяльністю набули значного розвитку.

На основі вищевикладеного можна сформулювати мету статті, яка полягає в розробці напрямів управління ефективним розвитком промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями.

Традиційна концепція ефективного розвитку промислових підприємств у сучасних умовах потребує вдосконалення, бо в ній не знайшло відображення чимало питань, що виникають при формуванні корпоративної системи управління інноваціями на промислову підприємстві при реалізації стратегії інноваційного розвитку [1].

Автором розроблено етапи стратегії ефективного розвитку промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями (*рис. 1*).

При переорієнтації до інноваційного шляху розвитку підприємство здобуде такі позитивні риси своєї стратегічної діяльності:

- використання нових технологій дозволяє вдосконалити якість або властивості продукції, яка виробляється, що позначиться на її конкурентоспроможності, яка, своєю чергою, нерозривно пов'язана з ефективним розвитком підприємства;
- інноваційні методи менеджменту і маркетингу приводять до більш раціонального використання наявних ресурсів, що може вплинути на зниження витрат;
- ефективне використання і комбінування чинників, які впливають на ефективний розвиток підприємства, дозволять максимізувати їх позитивну дію та знизити негативний вплив;
- безперервна модернізація виробництва і ведення бізнесу на основі інноваційної моделі розвитку дозволить підприємству швидко реагувати на нововведення конкурентів і, таким чином, підтримувати свої показники на заданому рівні, а, отже, позитивно впливати на перспективи ефективного розвитку;
- постійні дослідження і розробки сприяють подальшому прогнозуванню та розвитку інновацій;
- постійна та успішна реалізація інноваційних проектів додає підприємству імідж гнучкого й інноватиного, що є складником конкурентоспроможності фірм і, таким чином, впливає на підтримку його ефективного розвитку [2].

Заметою управління ефективним розвитком підприємства в умовах формування корпоративної системи управління інноваціями можливе застосування «карти корпоративного управління інноваціями» як особливої форми планування, що сприяє знаходженню ефективних управлінських рішень.

Формування інвестиційного портфеля підприємства та використання «карти корпоративного управління інноваціями» дозволить забезпечити стійкість системи управління при формуванні корпоративної системи управління інноваціями, оскільки ефективний розвиток є логічною перспективою і результатом інноваційного розвитку, що, своєю чергою, є вихідною ефективного управління інноваційною діяльністю [6].

Таким чином, реалізація запропонованих шляхів стратегічного управління ефективним розвитком промислових підприємств при формуванні корпоративної системи управління інноваціями дозволить підприємству сягати ефективного розвитку при переорієнтації на інноваційний шлях розвитку.

Функції управління (так звані особливі форми управлінської праці) відображають цілеспрямований вплив на об'єкти, що керуються, та розкривають сутність і зміст процесу управління. Вони є сутнісною основою процесу управління. Основоположник однієї з наукових шкіл управління А. Файоль виділив шість таких вихідних функцій [7]. Він вважав, що для того, щоб управляти, необхідно передбачати, планувати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати. Інші автори згодні з ним у цьому підході та пропонують розширений або звужений перелік таких функцій. Узагальнюючи наявні точки зору, для формування етапів послідовності стратегічного управління ефективним розвитком суб'єкта господарювання при формуванні корпоративної системи управління інноваціями з метою переорієнтації діяльності промислового підприємства на інноваційний шлях розвитку виділимо такі етапи процесу управління [2; 9]:

- *планування* – визначення кінцевої мети стратегічної діяльності керованого об'єкта; засобів, способів, строків її досягнення; розробка напрямів інноваційної діяльності, визначення способів управління цією діяльністю (планування формування корпоративної системи управління інноваціями), оцінювання засобів ефективності сформованої корпоративної системи управління інноваціями;
- *організація* – складання організаційного плану та графіку заходів щодо формування корпоративної системи управління інноваціями;
- *мотивація* – застосування системи заохочення учасників формування корпоративної системи управління інноваціями;
- *координація* – регулювання діяльності з реалізації інвестиційного проекту щодо формування корпоративної системи управління інноваціями на підприємстві;
- *контроль* – перевірка відповідності реалізації проекту з формування корпоративної системи управління інноваціями згідно із заходами, що були розглянуті на етапі планування;
- *аналіз* – оцінювання результатів реалізації проекту з формування корпоративної системи управління інноваціями та застосування коригуючих дій на основі висновків цього оцінювання.

Важливіше значення для забезпечення стратегії ефективного розвитку підприємства має система планування, яка повинна відповідати умовам стійкості та гнучкості результатів, що є особливо актуальним в умовах формування корпоративної системи управління інноваціями [4; 8].

Для забезпечення дієвого управління ефективним розвитком підприємства необхідно визначити послідовність управління ефективним розвитком.

З урахуванням вищевикладеного на *рис. 2* наведено послідовність етапів управління ефективним розвитком промислового підприємства, що складається з блоків: планування, організація, мотивація, координація, контроль і аналіз.

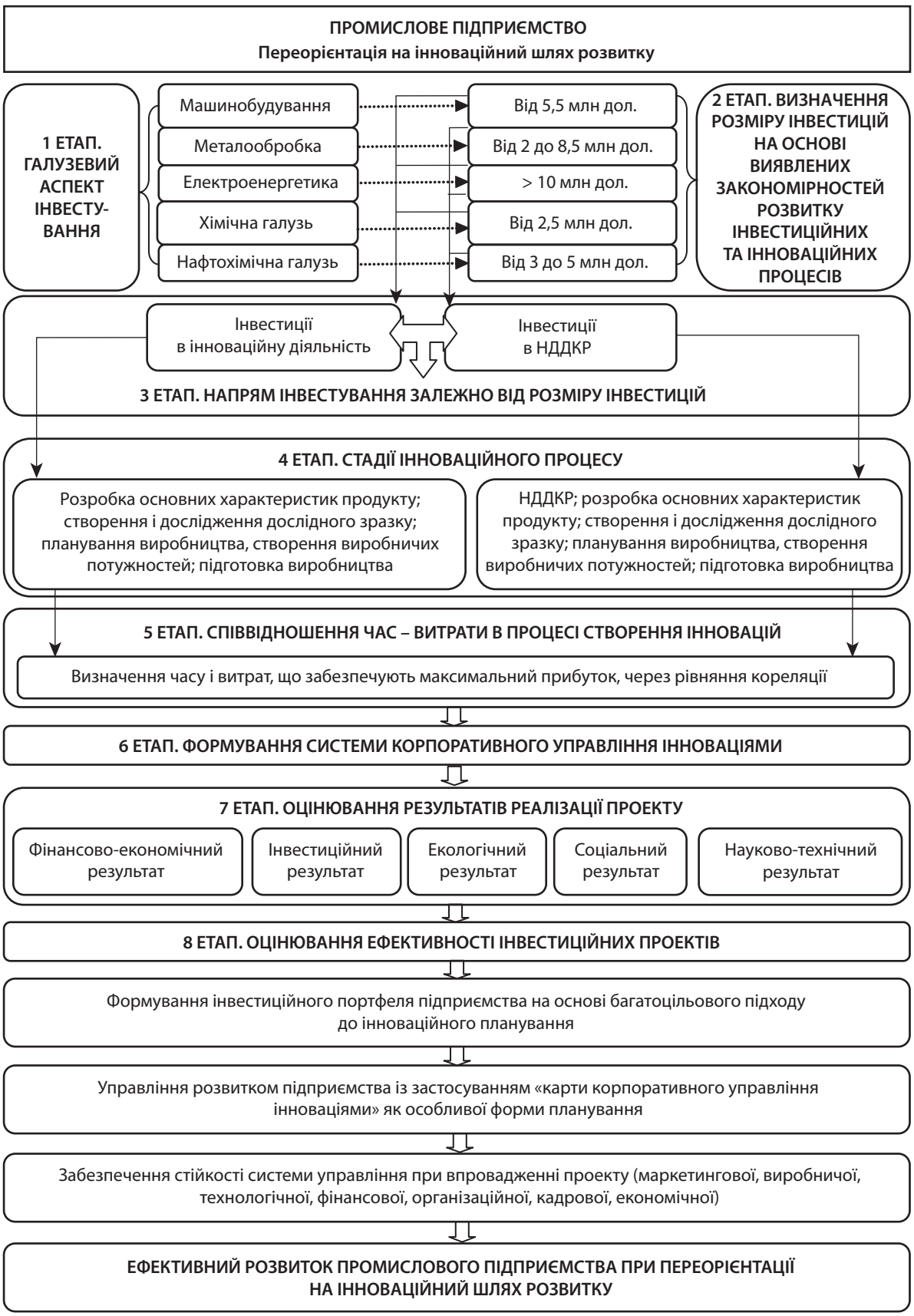


Рис. 1. Етапи стратегії ефективного розвитку промислових підприємств при формуванні корпоративної системи управління інноваціями

Джерело: авторська розробка.

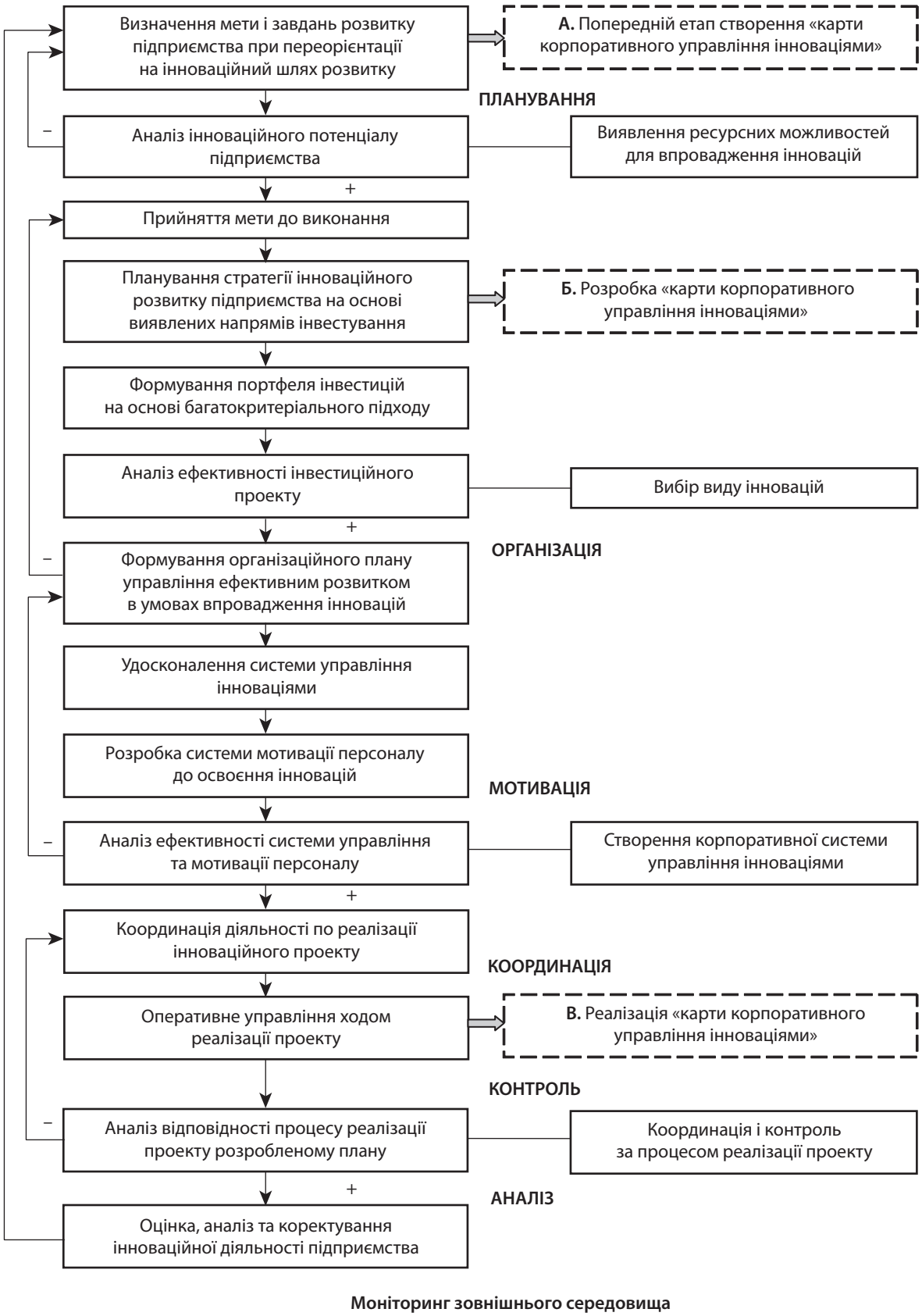


Рис. 2. Послідовність етапів процесу управління ефективним розвитком промислового підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями

Джерело: авторська розробка.

У кожному з блоків виділено етапи, які є значущими з точки зору реалізації стратегії ефективного розвитку при формуванні корпоративної системи управління інноваціями.

У процесі постановки мети і завдань ефективного розвитку підприємства необхідно визначити фактори, які забезпечують ефективний розвиток підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями (*рис. 3*).

Рис. 3. Модель визначення цілей і завдань ефективного розвитку підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями

Джерело: авторська розробка.

Неважко помітити, що, по-перше, всі фактори направлені на те, щоб інноваційна діяльність забезпечувала ефективний розвиток та певні конкурентні переваги підприємству на тому чи іншому ринку товарів та послуг, і, по-друге, чинники можуть впливати не тільки як окремі «аспекти впливу», а й у певних поєднаннях, що ускладнює процес формування корпоративної системи управління інноваціями.

Управління ефективним розвитком підприємства при формуванні корпоративної системи управління інноваціями є функціональною інноваційною стратегією і має відображати інноваційну політику підприємства, що дозволяє підвищувати і/або підтримувати конкурентний статус продукції підприємства. Управління ефективним розвитком підприємства представляє собою не тільки основний інноваційний процес, але і розвиток системи факторів та умов, необхідних для його здійснення, тобто інноваційного потенціалу. Отже, можна сказати, що інноваційна стратегія підприємства має відображати зміст та основні напрямки процесу інноваційного розвитку підприємства. Ключовими чинниками, що визначають цілі й засоби досягнення цілей інноваційної стратегії в рамках її реалізації, є такі [4]:

- баланс між продукцією, що випускається, і технологічними можливостями підприємства, що визначає межу варіантності підприємства в умовах зміни зовнішнього навколишнього середовища, а також можливість задоволення споживача з необхідним рівнем якості;
- баланс між фундаментальними і прикладними науковими розробками, що визначає інноваційний заділ або реальні ключові компетенції, які можна здійснити в доступному для огляду майбутньому;
- позиціонування на ринку з урахуванням отримання конкурентних переваг, що дозволяють виробляти конкурентоспроможну продукцію для тих сегментів ринку, які представляють інтерес для вищого керівництва;
- час розробки і виходу на ринок, що забезпечує отримання високого і сталого прибутку.

Особлива роль в управлінні ефективним розвитком на промислових підприємствах відводиться корпоративному керівництву. Якщо топ-менеджери підприємства прагнуть до здійснення інноваційної діяльності, зацікавлюють у цьому свій персонал і згодні виділяти ресурси на розробку та реалізацію інноваційних проектів, – це однозначно виступає певною мотивацією щодо стратегічного ефективного розвитку. Світовий досвід показує [10], що активне здійснення інноваційної діяльності таких менеджерів зі світовим іменем, як Джек Уелч з «General Electric», Акіо Моріто із «Sony», Біл Гейтс з компанії «Microsoft», допомогло їх компаніям досягти світового лідерства.

ВИСНОВКИ

Запропоновані етапи послідовності управління ефективним розвитком при переорієнтації діяльності підприємства на інноваційний шлях можуть використовуватися у випадках, коли підприємство планує впровадити інвестиційний проект, спрямований на реалізацію інновацій з метою ефективного розвитку підприємства. Вибір проекту по 8 напрямках, виявлених у ході дослідження, а також урахування зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на систему управління, дозволять підприємству ефективніше здійснювати залучення інновацій у господарський оборот, проводити відбір напрямків інвестування, що забезпечують сталий розвиток підприємства. Це може бути напрямом перспективних досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Варфоломєєва В. О. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств малого бізнесу. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 4. С. 165–171.

2. Інноваційний розвиток промисловості України: навч. посіб./Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. та ін. Київ: КНТ, 2006. 648 с.

3. Ильяшенко С. Н. Формирование структуры инвестиционных ресурсов развития предприятия. *Бизнес Информ*. 1999. № 9-10. С. 79–81.

4. Инновационный менеджмент: учебник для вузов/ С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др.; под ред. С. Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 1997. 327 с.

5. Федулова Л. Н. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України. *Економіка України*. 2008. № 7. С. 24–36.

6. Kunte A., Hamilton K., Dixon J., Clemens M. Estimating National Wealth: Methodology and Results. Environmental Economics Series (IMF), 1998. 44 p.

7. McKay M. D., Beckman R. J., Conover W. J. A Comparison of Three Methods for Selecting Values of Imput Variables in Analysis of Output from a Computer Code. *Technometrics*. 1979. Vol. 21, No. 2. P. 239–245.

8. Kutner M. H., Nachtsheim C. J., Neter J. Applied Linear Statistical Models. 5th ed. Chicago: McGraw-Hill, IL, 2004. 1396 p.

9. Romer D. Advanced Macroeconomics. 4th ed. Chicago: McGraw-Hill Education, 2011. 736 p.

10. The Collected Works of Enrico Fermi/Ed by Segre E. Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

REFERENCES

Fedulova, L. N. "Perspektyvy innovatsiino-tekhnolohichnoho rozvytku promyslovosti Ukrainy" [Perspectives of innovative and technological development of Ukrainian industry]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2008): 24-36.

Iliashenko, S. N. "Formirovaniye struktury investitsionnykh resursov razvitiya predpriyatiya" [Formation of structure of investment resources of enterprise development]. *Biznes Inform*, no. 9-10 (1999): 79-81.

Ilenkova, S. D. et al. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation management]. Moscow: Banki i birzhi; YuNITI, 1997.

Kunte, A. et al. *Estimating National Wealth: Methodology and Results.* Environmental Economics Series (IMF), 1998.

Kutner, M. H., Nachtsheim, C. J., and Neter, J. *Applied Linear Statistical Models.* Chicago: McGraw-Hill, 2004.

McKay, M. D., Beckman, R. J., and Conover, W. J. "A Comparison of Three Methods for Selecting Values of Imput Variables in Analysis of Output from a Computer Code". *Technometrics.* Vol. 21, no. 2 (1979): 239-245.

Romer, D. *Advanced Macroeconomics.* Chicago: McGraw-Hill Education, 2011.

The Collected Works of Enrico Fermi. Chicago: The University of Chicago Press, 1965.

Volkov, O. I. et al. *Innovatsiinyi rozvytok promyslovosti Ukrainy* [Innovative development of industry of Ukraine]. Kyiv: KNT, 2006.

Varfolomieieva, V. O. "Informatsiine zabezpechennia upravlinnia rozvytkom innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstv maloho biznesu" [Information support of management of development of innovative potential of small businesses]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 4 (2006): 165-171.

УДК 65.014:614.2:658.5

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ OPEN INNOVATION

© 2016 **ШЕВЧЕНКО В. А.**

УДК 65.014:614.2:658.5

Шевченко В. А. Концептуальна модель організаційної структури управління закладом охорони здоров'я в контексті впровадження Open Innovation

Мета статті полягає в розробці концептуальної моделі організаційної структури управління закладом охорони здоров'я, що сприяє Open Innovation на базі системного підходу та з урахуванням парувань «фактори впливу – навички». Поглиблено розуміння понять «фактори впливу навколишнього середовища» та «капітал навичок». Запропоновано класифікацію суб'єктів (акторів) організаційної структури закладу охорони здоров'я за ознакою відстані між ядром проекту та партнерами в розрізі чотирьох рівнів. Запропоновано концептуальну модель організаційної структури управління інноваційно відкритим закладом охорони здоров'я, в рамках якої додано чотири рівні екстернальності суб'єктів (акторів), яка ґрунтується на системному підході та застосовує парування між факторами впливу та капіталом навичок. У подальших наукових дослідженнях необхідно здійснити економіко-математично моделювання організаційної структури прийняття рішень закладу охорони здоров'я на основі запропонованої нами концептуальної моделі.

Ключові слова: *Open Innovation, модель організаційної структури, фактори впливу навколишнього середовища, капітал навичок.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *24.*

Шевченко Владислав Аркадійович *– здобувач кафедри економіки та управління підприємством, Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара (пр. Гагаріна, 72, Дніпро, 49010, Україна)*
E-mail: *greisy25@gmail.com*

УДК 65.014:614.2:658.5

Шевченко В. А. Концептуальная модель организационной структуры управления учреждением здравоохранения в контексте внедрения Open Innovation

Цель статьи заключается в разработке концептуальной модели организационной структуры управления учреждением здравоохранения, способствующей Open Innovation на базе системного подхода и с учетом паросочетаний «факторы влияния – навыки». Углублено понимание понятий «факторы воздействия окружающей среды» и «капитал навыков». Предложена классификация субъектов (акторов) организационной структуры учреждения здравоохранения по признаку расстояния между ядром проекта и партнерами в разрезе четырех уровней. Предложена концептуальная модель организационной структуры управления инновационно открытым учреждением здравоохранения, в рамках которой добавлены четыре уровня экстернальности субъектов (акторов), которая основывается на системном подходе и применяет паросочетание между факторами влияния и капиталом навыков. В дальнейших научных исследованиях необходимо осуществить экономико-математическое моделирование организационной структуры принятия решений учреждения здравоохранения на основе предложенной нами концептуальной модели.

Ключевые слова: *Open Innovation, модель организационной структуры, факторы влияния окружающей среды, капитал навыков.*
Рис.: *3.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *24.*

Шевченко Владислав Аркадиевич *– соискатель кафедры экономики и управления предприятием, Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара (пр. Гагарина, 72, Днепр, 49010, Украина)*
E-mail: *greisy25@gmail.com*

UDC 65.014:614.2:658.5

Shevchenko V. A. The Conceptual Model of the Organizational Structure of Management of Health Care Institution in the Context of Introduction of Open Innovation

The article is aimed at developing a conceptual model of the organizational structure of management of health care institution that promotes Open Innovation on the basis of systematic approach and taking into consideration the matchings of «factors of impact – skills». The understanding of the concepts of «factors of the environment impact» and «capital of skills» have been deepened. A classification of entities (actors) of the organizational structure of health care institution by the attribute of distance between the project core and partners in terms of four levels has been proposed. A conceptual model of of the organizational structure of management of the innovation-open health care institution has been proposed, in terms of which four levels of externality of entities (actors) have been added, which is based on system approach and applies the matching between the factors of impact and the capital of skills. In the further research it will be necessary to implement the economic-mathematical modeling of the organizational structure of decision-making of health care institution on the basis of the conceptual model, proposed by us.

Keywords: *Open Innovation, model of the organizational structure, factors of the environment impact, capital of skills.*
Fig.: *3.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *24.*

Shevchenko Vladislav A. *– Applicant, Department of Economics and Enterprise Management, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (72 Haharina Ave., Dnipro, 49010, Ukraine)*
E-mail: *greisy25@gmail.com*

Співпраця, злиття-поглинання, ліцензування патентів, краудсорсінг дають багато можливостей підприємствам отримувати знання та розвивати свої власні знання. З 2003 р. термін, який використовується, щоб охопити всі ці практики, отримав назву Open Innovation (*Chesbrough H. W., Brown J. S.,* 2003) [4]. Таке бачення може бути узагальнено у двох процесах (*Gassmann O., Enkel E.,* 2004) [10]. Перший процес – це «ззовні-всередину» (*outside-in*), який полягає у валоризації внутрішніх концепцій або знань підприємства (крім маркетингових шляхів). Другий процес – «зсередини-назовні» (*inside-out*) з пошуку ідей або навичок поза межами підприємства. Отже, навколишнє середовище можна розглядати як один з головних факторів, який впливає на розвиток підприємства, зокрема окремого закладу охорони здоров'я. Open Innovation передбачають тісний та постійний зв'язок між підприємством і навколишнім середовищем. На сьогодні організаційні аспекти мають важливе значення для впровадження Open Innovation в діяльність закладу охорони здоров'я. Тим не менше, лише в деяких роботах пропонується теоретичне підґрунтя, яке дає змогу пояснити організаційні засади інноваційно відкритого закладу охорони здоров'я.

Мета статті полягає в розробці концептуальної моделі організаційної структури управління закладу охорони здоров'я, що сприяє Open Innovation на базі системного підходу та з урахуванням парувань «фактори впливу – навички».

OPEN INNOVATION З ПОЗИЦІЙ СИСТЕМАТИКИ

Концептуальна схожість. Open Innovation має багато спільного із системним підходом у тому сенсі, що підприємство може розвиватися тільки в навколишньому середовищі, що складається з безлічі інформації, яка впливає на організаційну структуру підприємства, його стратегію та управління проектами. У *табл. 1* наведено схожість згаданих двох концепцій та доречність використання системного підходу щодо впровадження організаційної моделі в рамках Open Innovation в діяльність закладу охорони здоров'я. При виокремленні в табл. 1 колонки «Open Innovation» ми спиралися на дослідження C. Fillol (2006) [7], у якому зроблено аналогічне порівняння з підприємствами, що навчаються.

та знань. Таким чином, середовище, в якому функціонує заклад охорони здоров'я, має ключове значення для виживання та розвитку. У рамках організації в режимі проекту заклад охорони здоров'я може знайти необхідну інформацію, яка впливає на його проекти.

2. *Організаційна структура.* На даний момент не існує консенсусу щодо визначення організаційної структури підприємства. Наявні в науковій літературі визначення можна розділити на три основні групи:

- з точки зору атрибутів, які представляють характеристики діяльності;
- з точки зору функцій структури;
- з точки зору складових.

У нашому дослідженні організаційна структура закладу охорони здоров'я розглядається з позицій останньої групи визначень – як сукупність суб'єктів, що знаходяться у відносинах. Крім того, організаційна структура розглядається як матрична, оскільки вона складається з проектів. З цієї точки зору організаційна структура є структурою зв'язків та відносин між групами людей,

Таблиця 1

Аналогія Open Innovation та систематики

Ознака		Open Innovation	Системний підхід
Стосунки з навколишнім середовищем	Відкритість	Процес outside-in та inside-out	Відкрита система здійснює залучення інформації з навколишнього середовища
	Адаптація	Open Innovation передбачають складне та динамічне навколишнє середовище. Підприємство повинно бути адаптовано до таких властивостей	Система навчається та пристосовується до навколишнього середовища
	Гомеостаз	Процес outside-in та inside-out вважаються найбільш ефективними в Open Innovation	Система підтримує гомеостаз, урівноважуючи інформаційні входи та виходи
Внутрішня динамічність	Складність взаємодій	Співробітництво передбачає складність. Чим більше учасників, тим складніша взаємодія	Система складається з частин, що знаходяться у складних і нетипових взаємодіях
	Виникнення	Організаційні навички щодо Open Innovation можна розглядати як такі, що можуть з'являтися	Деякі навички з'являються під час взаємодії між учасниками, але не існує рівня учасників
	Рекурсивність	Стратегія організації Open Innovation є різновидом grassroot (ініціатива знизу), тобто пов'язана з діяльністю самої організації	Результат процесу може стати засновником самого себе

Джерело: адаптовано за C. Fillol (2006) [7].

Організація в проектному аспекті. Ми пропонуємо концептуальну модель управління закладом охорони здоров'я на основі системного підходу шляхом впровадження трьох ключових змінних, які розглядаються в науковій літературі: навколишнє середовище, організаційна структура та стратегія в контексті відповідності Open Innovation (*рис. 1*).

Нами пропонується модифікація визначення згаданих змінних.

1. *Навколишнє середовище.* Парадигма Open Innovation передбача євідкритість підприємства та розмивання його меж (*Chesbrough H. W., Brown J. S.,* 2003) [4], щоб залучати зовнішні знання та концепції з метою збільшення шляхів валоризації внутрішніх концепцій

у тому числі процесів прийняття та реалізації рішень (*Simon H. A.,* 1948) [17]. Отже, в даному розумінні складові організаційної структури закладу охорони здоров'я включають в себе проекти та суб'єктів (акторів).

Аналіз наукової літератури свідчить про те, що найбільш прийнятний контекст для інноваційних підприємств пов'язаний з поняттям проекту. Проекти сприяють високій швидкості реагування та здатності пристосовуватися до динамічного і складного середовища. Крім того, заклад охорони здоров'я, який базується на проектному підході, передбачає високу автономію своїх співробітників, що дуже важливо при проведенні спільної діяльності без звернення до ієрархічної структури.

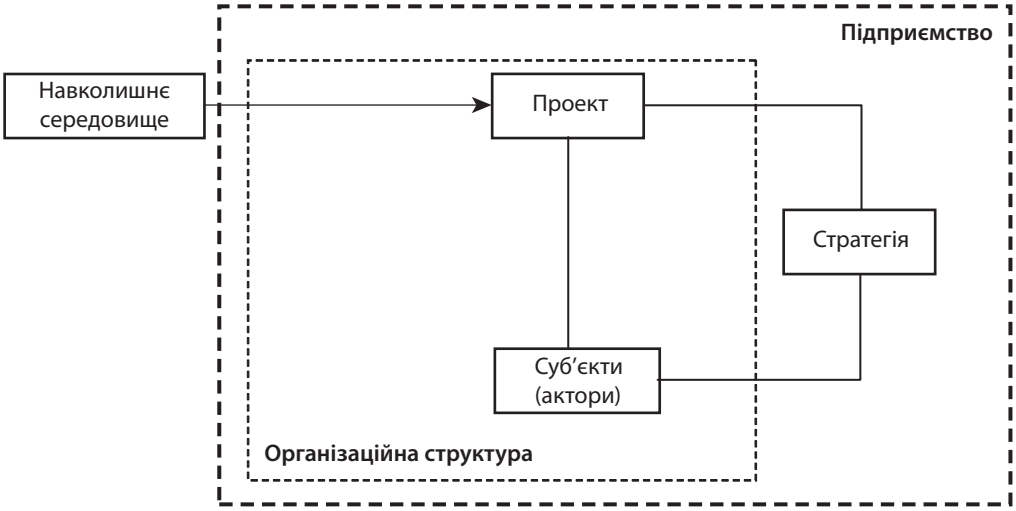


Рис. 1. Концептуальна модель управління закладом охорони здоров'я, що ґрунтується на системному підході

Джерело: авторська розробка.

Проекти не можна здійснювати поодинці. Ось чому суб'єкти (актори) є частиною організації, і саме вони ведуть проекти для досягнення цілей стратегії.

3. *Стратегія*. Підприємство мотивовано для досягнення поставлених цілей. У живому світі люди мають як основну мету відтворення виду, а всі дії, які вони можуть здійснювати, матимуть кінцевою метою продовження роду. Стосовно закладу охорони здоров'я суб'єкти (актори) будуть визначати цілі та приймати відповідні заходи для досягнення таких цілей в рамках стратегії. Для закладу охорони здоров'я, який базується на проектному підході, це будуть проекти, що сприяють досягненню встановлених цілей.

Є два аспекти відносно реалізації стратегії. Перший орієнтований на технологічний, ринковий, політичний та соціальний вибір. Другий стосується стратегії співробітництва, яке застосовується закладом охорони здоров'я. Стратегія, яка сприяє розвитку співробітництва, може практикувати Open Innovation та здійснювати заходи, які сприяють обміну інформацією, а також навичок.

Крім того, відповідно до теорії А. Чандлера щодо взаємозв'язку структури та стратегії (*Chandler A. D.*, 1990) [3], ми також вважаємо, що стратегія залежить від навколишнього середовища. Ми не робимо різниці між топменеджментом, виконавцями або зовнішніми суб'єктами для того, щоб визначати стратегію або, принаймні, впливати на неї. Вважаємо це новизною запропонованої нами концептуальної моделі (див. рис. 1), адже вся сукупність суб'єктів (акторів) може модифікувати стратегію.

OPEN INNOVATION У РОЗРІЗІ ПАРУВАНЬ (MATCHING) «ФАКТОРИ ВПЛИВУ – НАВИЧКИ»

Базове припущення. Основне припущення цієї моделі полягає в тому, що кожен проект знаходиться під впливом інформації, яку він отримує з навколишнього середовища. Це повністю відповідає теорії обставин (*contingency theory*), у відповідності до якої підприємства повинні адаптуватися до навколишнього середовища, беручи до уваги інформаційні зміни (*Burns T. E., Stalker G. M.,* 1961; *Lawrence P. R., Lorsch, J. W.,* 1967; *Galbraith J. R.,* 1973) [2; 14; 9].

Такі інформаційні елементи називаються *факторами впливу*. Базове припущення було частково підтверджено Р. Докінзом завдяки внеску «концепції мема» (*concept of meme*) (*Dawkins R.,* 2003) [6]. Це мікроскопічний підхід до макроскопічного явища. Фактори впливу можуть бути, наприклад, технологічними, політичними або економічними. Вони представляють всі елементи інформації, що має вплив на підприємство. Закладу охорони здоров'я необхідно тримати під контролем такі фактори впливу для досягнення поставлених цілей. Тому ми вважаємо, що кожен організаційний проект має *капітал навичок*, який дозволяє йому контролювати фактори впливу. Якщо фактор не контролюється за причини відсутності навичок, то необхідно оволодіти такими навичками. Тримання під контролем фактора впливу дозволяє враховувати його особливостіта обмеження для проекту.

Контроль над фактором впливу однією (або кількома) навичками представляє собою парування (*matching*) двох понять.

Ми не перші, хто використовує *matching* для моделювання деяких організаційних явищ. Так, *Huang H.-T. і Chen C.-L.,* (2009) [12] пропонують *matching* між членами організації та діяльністю. Це дозволяє показати чи має певна діяльність необхідну сукупність персоналу (з потрібними навичками), щоб успішно виконуватися. Інше дослідження пропонує віртуальне підприємство, яке включає зовнішніх дослідників у власний проект. Для того, щоб знайти найбільш придатного дослідника, *matching* здійснюється між науковим внеском дослідника та знаннями, які необхідні для досягнення цілей проекту (*Wi H., Oh S., Jung M.,* 2011) [23].

Проте ми першими застосуємо *matching* щодо Open Innovation. У нашому дослідженні *matching* використовується для позначення результату поєднання високого рівня навичокта фактора впливу. На *рис. 2* показано поєднання «фактори впливу – навички» та сформульовано модифіковану (по відношенню до первинної

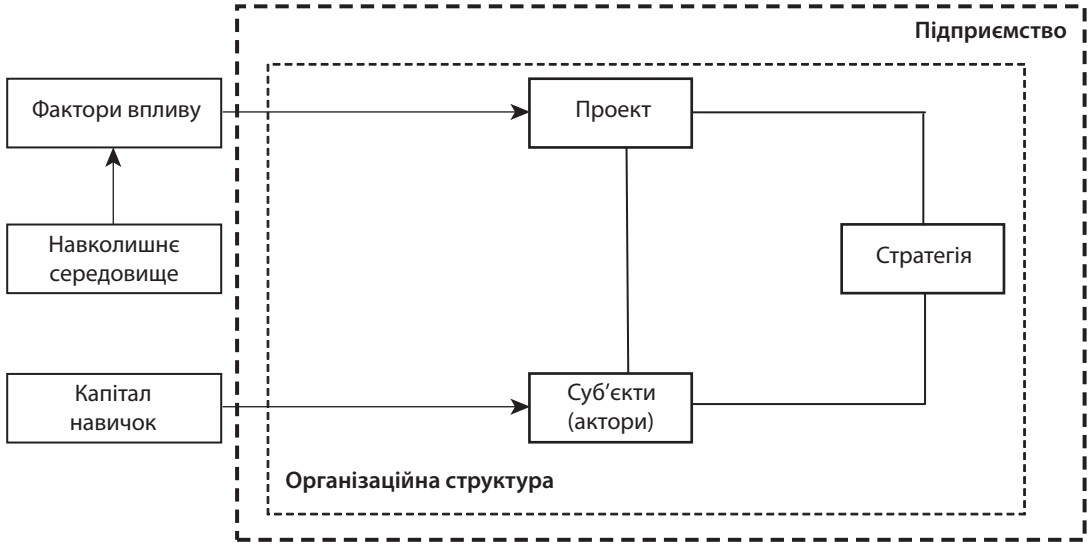


Рис. 2. Концептуальна модель організаційної структури управління закладом охорони здоров'я на базі *matching* «фактори впливу – навички»

Джерело: авторська розробка.

пропозиції, наведеної на рис. 1) концептуальну модель управління закладом охорони здоров'я.

Запропонована нами концептуальна модель (див. рис. 2) вписується в концепцію динамічних здібностей (*concept of dynamic capabilities*), яка пов'язує здатність підприємства створювати нові навички, щоб відповідати змінам у навколишньому середовищі (*Chesbrough H. W., Teece D. J.,* 2003; *Teece D. J., Pisano G., Shuen A.,* 1997; *Teece D. J.,* 2007) [5; 19; 18].

Термінологічне пояснення. Після наведення модифікованої концептуальної моделі необхідно поглиблено освітити поняття факторів впливу та капіталу навичок.

Стосовно факторів впливу зазначимо, що це поняття є одним з головних особливостей нашої моделі. Ми розглядаємо навколишнє середовище як певну кількість інформації. Усе, що виходить з навколишнього середовища, є інформацією, яка впливає на заклад охорони здоров'я. Але перш, ніж пояснити особливості нашого розуміння даного поняття, зазначимо, що існує багато визначень в науковій літературі щодо інформації з навколишнього середовища, зокрема:

1. Фактор обставин, який вказує на такі власні параметри підприємства, як розмір, вік або технологічну структуру (*Bahemia H., Squire B., 2010; Mintzberg H.,* 1989) [1; 15].

2. Екологічні фактори, які підкреслюють аспекти, що пов'язані зі сталим розвитком та екологією. Однак інші поняття також охоплюються в рамках цієї термінології, наприклад, такі, як економічні дані, конкуренти, правові та політичні аспекти тощо (*Voiculet A., Belu N., Parpandel D. E., Rizea I. C.,* 2010) [20].

3. Контекстні змінні, які також надають інформацію, що пов'язана з внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства (*Bahemia H., Squire B.,* 2010) [1]. Вони повторюють ті ж самі поняття, що і фактори навколишнього середовища, як про це вказує *Krapez J., Škerlavaj M., Groznik A.* (2012) [13].

4. Меми (*Dawkins R.,* 1976) [6] також належать до поняття інформації в навколишньому середовищі. Проте цей термін визначає ще й ступінь автономії інформації.

Цей огляд приводить нас до думки, що існує деяка невизначеність навколо поняття інформації з навколишнього середовища. Саме тому ми вирішили назвати фактори, які впливають на проекти, «факторами впливу».

Під таким поняттям ми розуміємо основні види інформації (політична, економічна, соціальна, правова, екологічна, технічна тощо), яка міститься в навколишньому середовищі та впливає на проекти закладу охорони здоров'я. Наприклад, зустріч з постачальником, нормативно-правова база або нові технології можна розглядати як інформацію. Спосіб отримання такої інформації є лише підтримкою для її передачі. Для успіху проекту важливо визначити всі фактори, які впливають на проект протягом життєвого циклу.

Звичайно, створення списку факторів впливу є складним процесом, що залишає місце для певного ступеня суб'єктивності. Різні методи можуть бути використані для того, щоб здолати цю суб'єктивність. Перелік факторів впливу може бути пов'язаний зі структурним аналізом (*Godet M., Gerber A., Radford K.,* 2001) [11].

Капітал навичок. Ми надаємо перевагу поняттю «навички», а не «знання», оскільки тільки навички дають змогу «фізично» оволодіти здатностями тримати під контролем фактори, що впливають на проект закладу охорони здоров'я. Навички, які мають учасники, що беруть участь у проекті, будуть частиною основних навичок, як це визначено *Prahalad C. K., Hamel G.* (1990) [16]. Тільки особливі навички обґрунтовують участь суб'єкта (внутрішнього або зовнішнього) у проекті. Навички дають змогу контролювати один або більше факторів впливу.

Наприклад, навички можуть стосуватися юридичних аспектів з інтелектуальної власності. Якщо один з

виявлених факторів впливу стосується обмеження на патентні заявки, то згадані юридичні навички будуть нейтралізувати вплив цього фактора. Ці навички можуть бути представлені, наприклад, у департаменті інтелектуальної власності. Але інші навички можуть бути необхідні для того, щоб повністю нейтралізувати вплив даного фактора.

СУБ'ЄКТ (АКТОР): ДЖЕРЕЛО НАВИЧОК

Аналіз літератури. У запропонованій концептуальній моделі (див. рис. 2) суб'єкти (актори), які вносять свої навички до проекту, відіграють ключову роль. Як уже було зазначено, навички та концепції можуть виникати з різних джерел, зокрема від користувачів, клієнтів, постачальників та університетів (*Von Hippel E.,* 1988) [21]. Отже, аналіз суб'єктів (акторів) є важливим. У даному контексті скористаємося визначенням К. Фрімена щодо стейкхолдерів підприємства, під якими він розуміє зацікавлених осіб, які можуть вплинути або впливають на досягнення мети підприємства [8].

Для керівника проекту вибір директора підприємства, або медичної лабораторії, або бізнес-партнера є непростим завданням і може мати величезний вплив на ефективність партнерства (*Wood J., Sarkani S., Mazzuchi T., Eveleigh T.,* 2013) [24].

Результати аналізу літератури свідчать, що побудова карти партнерства включає три етапи:

- визначення потенційних партнерів та оцінювання їх можливих інтересів;
- визначення позиції та приєднання партнера до проекту;
- розкриття особливостей проекту перед партнерами.

Існують також інші інструменти, наприклад, «коло зацікавлених осіб» (*stakeholder circle*), за допомогою яких можна ідентифікувати партнерів та їх можливий позитивний чи негативний вплив на робочий проект (*Walker D. H., Bourne L. M., Shelley A.,* 2008) [22]. У рамках цього підходу визначаються чотири категорії партнерів:

- партнери-upstream, які включають користувачів та клієнтів продукції або послуг, що надаються в рамках проекту;
- партнери-downstream, які постачають сировину, побічні продукти або послуги;
- зовнішні партнери, які включають підприємства або незалежні установи, що впливають на проект і надають знання або інформацію для проекту;
- проектна група, яка представляє усіх спонсорів проекту, а також проектну команду, що оперативно працює для досягнення поставлених цілей.

Екстернальний рівень суб'єктів (акторів). З огляду на наукову літературу щодо партнерства та аналізу мереж пропонуємо чітку класифікацію за ознакою відстані між ядром проекту та партнерами. У даному контексті виокремлюємо чотири рівня суб'єктів (акторів), які приносять навички до проекту:

Рівень 1. Усі співробітники, які беруть участь в проекті. У нашому випадку спонсорів проекту і команду проекту необхідно віднести саме до цього рівня.

Рівень 2. Усі внутрішні підрозділи закладу охорони здоров'я, які приносять навички до проекту (наприклад, юридичний відділ).

Рівень 3. Усі зовнішні партнери, які близькі до закладу охорони здоров'я, що підтримує проект. Під «близькими» розуміється, що партнер має певний рівень довіри або коли суб'єкти (актори) співпрацювали разом (наприклад, чинний постачальник або постійний клієнт).

Рівень 4. Усі інші зовнішні партнери, які ніколи не мали відношення до власника проекту або мають віддалене уявлення про корпоративну культуру. Наприклад, для компаній B2B можуть увійти до цієї категорії кінцевий користувач або науково-дослідна лабораторія.

Усі згадані суб'єкти (актори) та їхні комунікації формують організаційну структуру закладу охорони здоров'я. Вважаємо, що це є новинкою нашої пропозиції, тому що всі суб'єкти (актори), які приносять навички, є частиною організаційної структури. Раніше організаційні структури були представлені лише підприємствами в цілому, але наразі ми включаємо те, що лежить по інший бік підприємства. Кордони стають «пористими», як обумовлюється Open Innovation.

З урахуванням цього на базі моделі, яка наведена на рис. 2, нами запропоновано концептуальну модель організаційної структури управління закладу охорони здоров'я в контексті сприяння Open Innovation, в рамках якої додано чотири рівні екстернальності суб'єктів (акторів) з урахуванням matching «фактори впливу – навички» (*рис. 3*).

ВИСНОВКИ

Запропонована нами концептуальна модель організаційної структури управління закладом охорони здоров'я, що сприяє Open Innovation, базується на системному підході та застосовує парування (*matching*) між факторами впливу та капіталом навичок. Дійсно, для здійснення власних проектів заклад охорони здоров'я повинен мати всі необхідні навички, а якщо вони не освоєні, то можна залучати досвід зовнішніх суб'єктів (акторів). Така здатність до залучення зовнішнього потенціалу навичок буде аналогічна здатності до Open Innovation. Для того, щоб зрозуміти вплив організаційних аспектів та стратегії співпраці на здатність закладу охорони здоров'я до Open Innovation, у подальших дослідженнях необхідно здійснити економіко-математичне моделювання організаційної структури прийняття рішень на підприємстві на основі запропонованої нами концептуальної моделі управління закладом охорони здоров'я. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Bahemia H., Squire B. A contingent perspective of open innovation in new product development projects. *International Journal of Innovation Management*. 2010. Vol. 14, No. 4. P. 603–627.

2. Burns T. E., Stalker G. M. The Management of Innovation. *The Economic Journal*. 1969. Vol. 79. No. 314. P. 403–405.

3. Chandler A. D. Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise. Cambridge: M. I. T. Press, 1990. 490 p.

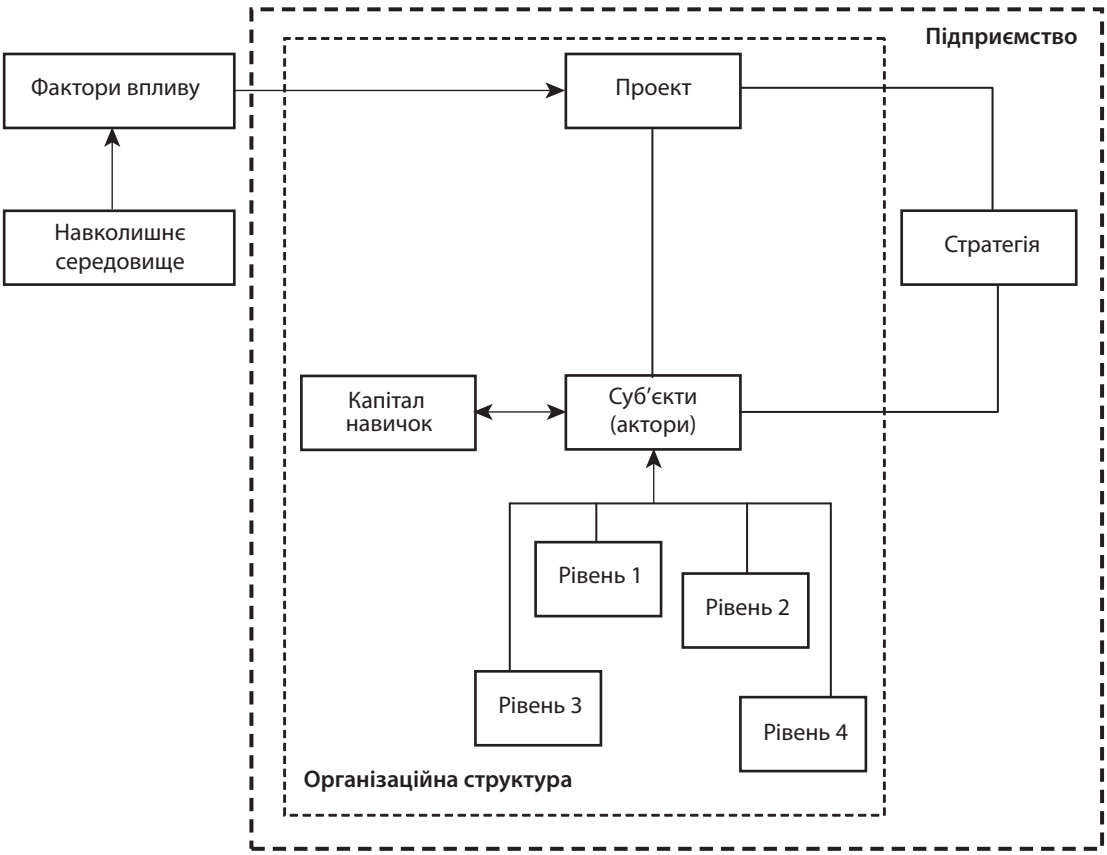


Рис. 3. Концептуальна модель організаційної структури управління закладом охорони здоров'я в контексті сприяння Open Innovation

Джерело: авторська розробка.

4. Chesbrough H. W., Brown J. S. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business School Press, 2003. 227 p.

5. Chesbrough H. W., Teece D. J. Organizing for Innovation: When is Virtual Vvirtuous? *Harvard Business Review*. August 2002. P. 5–12. URL: http://netvis.fuqua.duke.edu/iande/readings/chesbrough_1996.pdf

6. Dawkins R. Le Gène égoïste/Éditeur: Odile Jacob, 2003. 200 p.

7. Fillol C. L'émergence de l'entreprise apprenante et son instrumentalisation: études de cas chez EDF. Université Paris Dauphine-Paris IX. 2006. URL: https://hal.inria.fr/file/index/docid/160818/filename/These_FILLOL.pdf

8. Freeman C. Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues. *Research Policy*. 1991. Vol. 20, Is. 5. P. 499 –514.

9. Galbraith J. R. Designing Complex Organizations. Addison-Wesley Pub. Co, 1973. 150 p.

10. Gassmann O., Enkel E. Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes. In: *R&D Management Conference* (Lasabon, Portugal, July 2004). P. 1–18.

11. Godet M., Gerber A., Radford K. Creating futures: scenario planning as a strategic management tool. 2nd ed. London: Economica, 2006. 346 p.

12. Huang H.-T., Chen C.-L. Emerging organizational structure for knowledge-oriented teamwork using genetic algorithm. *Expert Systems Applications*. December 2009. Vol. 36, Is. 10. P. 12137–12142.

13. Krapez J., Škerlavaj M., Groznik A. Contextual variables of open innovation paradigm in the business environment of Slovenian companies. *Economic and Business Review*. 2012. Vol. 14, No. 1. P. 17–38.

14. Lawrence P. R., Lorsch, J. W. Differentiation and Integration in Complex Organizations. *Administrative Science Quarterly*. 1967. Vol. 12, No. 1. P. 1–47.

15. Mintzberg H. Le Management: Voyage au centre des organisations. 2 édition. Editions d'Organisation, 2004.

16. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. URL: http://globex.coe.pku.edu.cn/file/upload/201606/27/1756365219.pdf

17. Simon H. A. Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization. 4 Sub. ed. Free Press, 1997. 384 p.

18. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*. 2007. Vol. 28, Is. 13. P. 1319–1350.

19. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18, Is. 7. P. 509–533.

20. Voiculet A., Belu N., Parpandel D. E., Rizea I. C. The impact of external environment on organizational development strategy. *MPRA Paper,* No. 26303, posted 3. November 2010. URL: http://docplayer.net/20655510-The-impact-of-external-environment-on-organizational-development-strategy.html

21. Von Hippel E. The Sources of Innovation. New York: Oxford University Press, 1988. 218 p.

22. Walker D. H., Bourne L. M., Shelley A. Influence, stakeholder mapping and visualization. *Construction Management and Economics*. 2008. Vol. 26, Is. 6. P. 645–658.

23. Wi H., Oh S., Jung M. Virtual organization for open innovation: Semantic web based inter-organizational team formation. *Expert Systems with Applications*. 2011. Vol. 38, Is. 7. P. 8466–8476.

24. Wood J., Sarkani S., Mazzuchi T., Eveleigh T. A Framework for Capturing the Hidden Stakeholder System. *Systems Engineering*. 2013. Vol. 16, Is. 3. P. 251–266.

REFERENCES

Bahemia, H., and Squire, B. "A contingent perspective of open innovation in new product development projects". I*nternational Journal of Innovation Management*. Vol. 14, no. 4 (2010): 603-627.

Burns, T. E., and Stalker, G. M. "The Management of Innovation". *The Economic Journal*. Vol. 79, no. 314 (1969): 403-405.

Chandler, A. D. *Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise.* Cambridge: M.I.T. Press, 1990.

Chesbrough, H. W., and Brown, J. S. *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology Boston*: Harvard Business School Press, 2003.

Chesbrough, H. W., and Teece, D. J. "Organizing for Innovation: When is Virtual Vvirtuous?" Harvard Business Review. http://netvis.fuqua.duke.edu/iande/readings/chesbrough_1996.pdf.

Dawkins, R. *Le Gène égoïste*/Éditeur: Odile Jacob, 2003.

Fillol, C. "L'emergence de l'entreprise apprenante et son instrumentalisation: etudes de cas chez EDF. Universite Paris Dauphine-Paris IX. 2006" https://hal.inria.fr/file/index/docid/160818/filename/These_FILLOL.pdf

Freeman, C. "Networks of Innovators: A Synthesis of Research Issues". *Research Policy*. vol. 20, no. 5 (1991): 499-514.

Galbraith, J. R. *Designing Complex Organizations.* Addison-Wesley Pub. Co, 1973.

Gassmann, O., and Enkel, E. "Towards a Theory of Open Innovation: Three Core Process Archetypes". *R&D Management Conference*. Lasabon, Portugal, 2004. 1-18.

Godet, M., Gerber, A., and Radford, K. *Creating futures: scenario planning as a strategic management tool.* London: Economica, 2006.

Huang, H.-T., and Chen, C.-L. "Emerging organizational structure for knowledge-oriented teamwork using genetic algorithm". *Expert Systems Applications*. vol. 36, no. 10 (2009): 12137-12142.

Krapez, J., Škerlavaj, M., and Groznik, A. "Contextual variables of open innovation paradigm in the business environment of Slovenian companies". *Economic and Business Review*. Vol. 14, no. 1 (2012): 17-38.

Lawrence, P. R., and Lorsch, J. W. "Differentiation and Integration in Complex Organizations". *Administrative Science Quarterly*. Vol. 12, no. 1 (1967): 1-47.

Mintzberg, H. *Le Management: Voyage au centre des organisations*: Editions d'Organisation, 2004.

Prahalad, C. K., and Hamel, G. "The Core Competence of the Corporation" Harvard Business Review. http://globex.coe.pku.edu.cn/file/upload/201606/27/1756365219.pdf

Simon, H. A. *Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization*. 4 Sub. ed. Free Press, 1997.

Teece, D. J. "Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance". *Strategic Management Journal*. Vol. 28, no. 13 (2007): 1319-1350.

Teece, D. J., Pisano, G., and Shuen, A. "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal*. Vol. 18, no. 7 (1997): 509-533.

Voiculet, A. et al. "The impact of external environment on organizational development strategy" MPRA Paper. http://docplayer.net/20655510-The-impact-of-external-environment-on-organizational-development-strategy.html

Von, Hippel E. *The Sources of Innovation.* New York: Oxford University Press, 1988.

Walker, D. H., Bourne, L. M., and Shelley, A. "Influence, stakeholder mapping and visualization". *Construction Management and Economics*. Vol. 26, no. 6 (2008): 645-658.

Wi, H., Oh, S., and Jung, M. "Virtual organization for open innovation: Semantic web based inter-organizational team formation". *Expert Systems with Applications*. Vol. 38, no. 7 (2011): 8466-8476.

Wood, J. "A Framework for Capturing the Hidden Stakeholder System". *Systems Engineering*. Vol. 16, no. 3 (2013): 251-266.

УДК 365.02.05.001

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ СТАТУСОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2016 ПРОХОРОВА В. В., ЯЦЕНКО Б. І.

УДК 365.02.05.001

Прохорова В. В., Яценко Б. І. Стратегічні орієнтири інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств

У статті визначено, що основним завданням інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств у сучасних умовах є його поглиблення та розвиток відповідно до потреб користувачів даної інформації, забезпечення можливості прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень на його основі. Зроблено висновок, що система стратегічних орієнтирів є невід'ємним елементом системи інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств, базується на стратегічних завданнях і принципах, передбачає стратегічну системну сукупність методів, інструментів та конкретних заходів з реалізації політики підвищення конкурентного статусу. Точне оцінювання стратегічних загроз інноваційному управлінню конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу, розроблення та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз вимагають побудови адекватної стратегічної системи управління. Відповідно, система інноваційного управління конкурентним статусом є комплексом організаційно-управлінських, технологічно-виробничих, технічних, профілактичних і маркетингово-економічних заходів, спрямованих на кількісний та якісний захист стратегічних інтересів машинобудівних підприємств від зовнішніх і внутрішніх загроз.

Ключові слова: *інноваційне управління, конкурентний статус, підхід, система, вплив, стратегія.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Прохорова Вікторія Володимирівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)*
E-mail: *prohkorova@mail.ru*

Яценко Богдан Ігорович *– здобувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання, Українська інженерно-педагогічна академія (вул. Університетська, 16, Харків, 61003, Україна)*

УДК 365.02.05.001

Прохорова В. В., Яценко Б. И. Стратегические ориентиры инновационного управления конкурентным статусом машиностроительных предприятий

В статье определено, что основной задачей инновационного управления конкурентным статусом машиностроительных предприятий в современных условиях является его углубление и развитие в соответствии с потребностями пользователей данной информации, обеспечение возможности принятия обоснованных управленческих решений на его основе. Сделан вывод, что система стратегических ориентиров является неотъемлемым элементом системы инновационного управления конкурентным статусом машиностроительных предприятий, базируется на стратегических задачах и принципах, предусматривает стратегическое системную совокупность методов, инструментов и конкретных мероприятий по реализации политики повышения конкурентного статуса. Точное оценивание стратегических угроз инновационному управлению конкурентным статусом на основе системно-функционального подхода, разработка и реализация методов нейтрализации негативного влияния этих угроз требуют построения адекватной стратегической системы управления. Соответственно, система инновационного управления конкурентным статусом представляет собой комплекс организационно-управленческих, технологическо-производственных, технических, профилактических и маркетингово-экономических мероприятий, направленных на количественную и качественную защиту стратегических интересов машиностроительных предприятий от внешних и внутренних угроз.

Ключевые слова: *инновационное управление, конкурентный статус, подход, система, влияние, стратегия.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *10.*

Прохорова Виктория Владимировна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)*
E-mail: *prohkorova@mail.ru*

Яценко Богдан Игоревич *– соискатель кафедры экономики и организации деятельности субъектов хозяйствования, Украинская инженерно-педагогическая академия (ул. Университетская, 16, Харьков, 61003, Украина)*

UDC 365.02.05.001

Prokhorova V. V., Yatsenko B. I. The Strategic Orientations of the Innovation Management of the Competitive Status of Machine-Building Enterprises

The article determines that the main objective of the innovative management of the competitive status of machine-building enterprises in the current conditions is its deepening and developing in accordance with needs of the users of this information, providing the sound managerial decisions on its basis. It has been concluded that the system of strategic orientations is an indispensable element of the system of innovative management of the competitive status of machine-building enterprises, based on the strategic objectives and principles, providing the strategic systemic totality of methods, tools and specific activities for implementation of the policy to increase the competitive status. An exact evaluation of the strategic threats to the innovative management of the competitive status based on the systemic-functional approach, development and implementation of methods of neutralization of the negative influence of these threats require elaboration of an adequate strategic management system. Accordingly, the system of the innovation management of the competitive status represents a complex of organizational-managerial, technological-industrial, technical, prophylactic, and marketing-economic activities, aimed at quantitative and qualitative protection of the strategic interests of machine-building enterprises against the external and internal threats.

Keywords: *innovative management, competitive status, approach, system, influence, strategy.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Prokhorova Victoria V. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (16 Universytetska Str., Kharkiv, 61003, Ukraine)*
E-mail: *prohkorova@mail.ru*

Yatsenko Bogdan I. *– Applicant, Department of Economics and Business Entities, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy (16 Universytetska Str., Kharkiv, 61003, Ukraine)*

На теперішній час економіка України вийшла на новий етап розвитку, а значить, постала необхідність у визначенні стратегічних орієнтирів, що необхідно здійснити на машинобудівних підприємствах, а також у формуванні конкретних стратегій щодо розв'язання цих проблем. Особливо важливою є проблема забезпечення високого рівня конкурентного статусу машинобудівних підприємств, де існує необхідність у підвищенні рівня ефективності використання стратегічного потенціалу підприємств. В умовах ринкової економіки поняття інноваційного управління конкурентним статусом набуває особливого значення. Конкурентний статус, який є одним з центральних показників інноваційної діяльності підприємств, використовуються сьогодні як стратегічний орієнтир, що відображає напрямок адаптивного інноваційного розвитку підприємства. Конкурентний статус входить у програму загального стратегічного розвитку машинобудівних підприємств, показуючи підсумкові значення здійснення комплексу інноваційних стратегічних і тактичних задач.

Багато науковців торкаються питань щодо забезпечення інноваційного управління конкурентним статусом підприємств, серед них: В. Дикань [1], І. Должанський [2], С. Шевельова [3], Л. Піддубна [4], Р. Фатхутдинов [5], М. Портер [6], О. Клименко [7], Б. Райзберг [8], Р. Хейс [9], В. Прохорова [10] та інші.

У багатьох наукових роботах розкрито питання щодо забезпечення інноваційного управління конкурентним статусом підприємств. Але недостатньо повно висвітлені питання щодо забезпечення стратегічних орієнтирів інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств.

Мета статті – удосконалити стратегічні орієнтири інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств на основі системно-функціонального підходу.

Під *стратегічними орієнтирами інноваційного управління* розуміють комплекс заходів з управління кредитно-грошовими відносинами підприємства, що реалізуються у встановленому порядку відповідальною структурою для вирішення взаємопов'язаних завдань відновлення, закріплення та розширення інноваційного управління підприємства.

Інноваційне управління конкурентним статусом в умовах переходу підприємств до ринкового європейського господарювання є одним з головних стратегічних орієнтирів, що характеризує якість діяльності машинобудівних підприємств. З поступовим переходом менеджменту підприємств від орієнтації на цілі «оптимального» статусу в даний момент формується інший погляд як на поняття конкурентного статусу, так і на його параметри. Стратегічний результат діяльності машинобудівних підприємств проявляється у зміні величини його власного капіталу за звітний період. Здатність машинобудівних підприємств забезпечити неухильне зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів. Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства по всіх напрямах його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної [3; 5–6]. Вони складають основу інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств та укріплення їх фінансових відносин з усіма учасниками ринку.

Основним завданням інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств у сучасних умовах є його поглиблення та розвиток відповідно до потреб користувачів даної інформації, забезпечення можливості прийняття обґрунтованих стратегічних управлінських рішень на його основі. Крім цього, у процесі аналізу необхідно враховувати специфіку машинобудівних підприємств, яка впливає на формування системи визначаючих показників конкурентного статусу та методи його оцінки. Саме тому в сучасних умовах необхідність проведення реформування машинобудівних підприємств диктує ряд стратегічних завдань, у тому числі: максимізація прибутку підприємства; оптимізація структури капіталу підприємства та забезпечення його фінансової стійкості; досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємства для власників, інвесторів та кредиторів; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства та створення ефективного механізму управління; використання підприємством ринкових механізмів залучення фінансових коштів [5–7]. Оцінка конкурентного статусу є невід'ємною частиною фінансово-економічного аналізу. Основними показниками, що характеризують ефективність діяльності машинобудівного підприємства, є прибуток і рентабельність.

Для сталого й ефективного стратегічного розвитку машинобудівних підприємств потрібно покращувати систему інноваційного управління конкурентним статусом і контролю за виявленням визначених стратегічних проблем управління на основі системно-функціонального підходу. За його допомогою керівництво машинобудівних підприємств оцінює ефективність стратегічних заходів, що дає змогу встановлювати оперативні управлінські рішення, спрямовані на вирішення поставлених завдань (*рис. 1*). Покращення системи контролю за виявленням проблем інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу дозволить підвищити стратегічну ефективність та захищеність підприємств у цілому.

З погляду комплексного визначення основних стратегічно орієнтованих проблем інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу розроблений алгоритм дозволяє на підставі встановлених діагностичних ознак поставити комплексний розгорнутий діагноз виявленим стратегічним ризикам для розробки і прийняття ефективних стратегічних управлінських рішень, спрямованих на усунення або зниження ступеня впливу наявних ризиків. Аналіз визначеного алгоритму дозволяє дійти висновку, що він складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана отримати достатній результат для забезпечення стратегічно орієнтованих умов інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу.

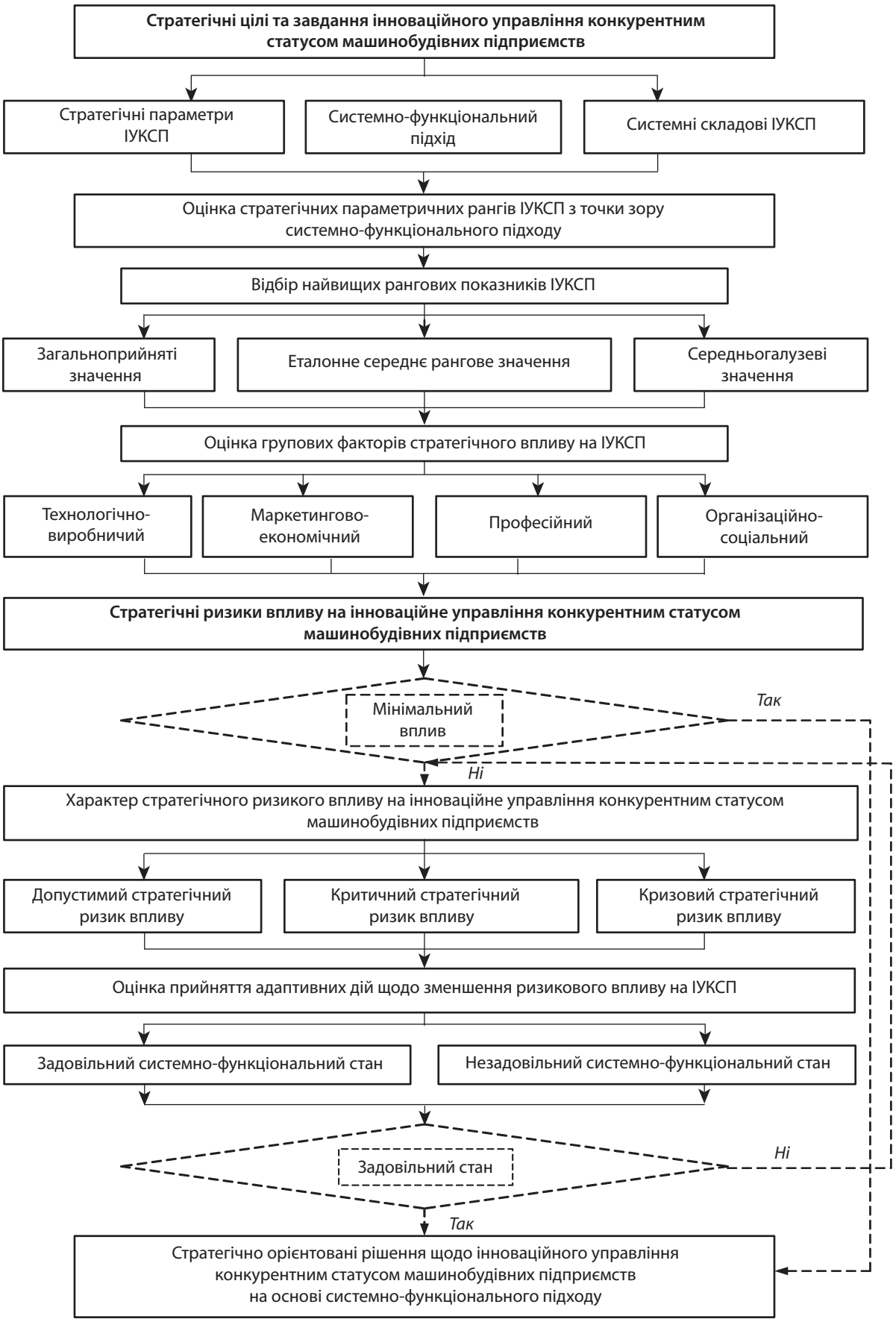


Рис. 1. Стратегічно орієнтований алгоритм інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу

Отже, *стратегічно орієнтований алгоритм інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу* є багатофункціональною стратегічною системою, яка покликана виявляти та попереджувати ризики зовнішнього та внутрішнього характеру, знаходити найкращі стратегічні та тактичні джерела та напрямки для фінансування стратегічної діяльності, що забезпечує кожен елемент системи відповідно до стратегічних проблем, що виникають.

У процесі оцінки конкурентного статусу та наданні рекомендацій машинобудівним підприємствам щодо стратегічного вибору розвитку пропонується таблиця відповідності (*табл. 1)*, на підставі якої підприємство оцінює сильні та слабкі сторони свого стратегічного потенціалу відповідно до параметрів конкурентного статусу. При виборі стратегії інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств особливого значення набуває діагностика, яка дає можливість оцінити сильні та слабкі сторони підприємства.

Прийняті в таблиці позначення «–», «+», «0» показують відповідність рівнів показників конкурентного статусу підприємств при дотриманні тієї чи іншої конкурентної стратегії:

(–) – негативні умови діяльності підприємства, небезпека зниження рівня конкурентного статусу;

(+) – оптимальний варіант, обов'язкові умови підтримки необхідного рівня конкурентного статусу;

0 – нейтральний вплив параметра, необов'язкова умова підтримання конкурентного статусу підприємством при дотриманні обраної конкурентної стратегії.

Таблиця 1

Таблиця відповідності параметрів діяльності машинобудівних підприємств обраній стратегії конкурентного статусу

Критерії та показники			Тип стратегії												Оцінка параметрів машинобудівних підприємств		
			Наступальний			Лідируючий			Нішовий			Оборонний					
			–	0	+	–	0	+	–	0	+	–	0	+	–	0	+
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Економічні	Динаміка та частка ринку	Невелика		•		•					•			•	•		
		Середня			•	•				•			•			•	
		Велика	•					•	•			•					•
	Витрати	Високі	•			•					•	•			•		
		Середні			•		•				•	•					•
		Низькі			•			•	•					•		•	
	Асортимент	Широкий	•					•	•				•		•		
		Середній	•				•		•					•		•	
		Вузький		•		•					•	•					•
Організаційні	Структура та склад менеджменту	Засновник	•			•			•					•			•
		Засновник-менеджер			•		•		•					•	•		
		Найманий менеджмент		•				•			•	•			•		
	Закупівельно-збутова мережа	Відсутня		•		•			•			•			•		
		Неконтрольована		•		•			•			•			•		
		Власна чи контрольована			•			•			•			•			•
	Реклама та ПР	Масова			•			•	•			•				•	
		Спеціалізована			•			•			•		•				•
		Індивідуальна		•		•					•	•			•		
Технологічні	Тип НДДКР	Поліпшуючий	•					•			•		•				•
		Пристосувальний			•			•			•			•		•	
		Проривний			•	•			•			•			•		
	Стадія розробки товару	Модель			•	•				•		•					•

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
		Зразок		•			•				•	•					•
		Технологія	•					•	•				•				•
	Якість продукції	Зверх висока		•			•				•	•				•	
		Висока		•				•			•		•				•
		Середня		•				•	•					•	•		
		Низька		•		•			•					•	•		
Соціальні	Корпоративні особливості середовища	Висока інноваційність			•		•		•			•				•	
		Високі організаційні здатності		•				•		•			•				•
		Високі кваліфікації та професіоналізм	•				•				•	•					•
		Висока активність		•			•		•					•		•	

За результатами стратегічної оцінки параметрів конкурентної стратегії можна зазначити, що на сьогоднішній день машинобудівні підприємства дотримуються стратегії, близької до оборонної. З порівняльної оцінки видно, що впровадження нових видів продукції приведе до закріплення рівня конкурентного статусу на ринку в оборонній стратегії. Саме тому розробка та прийняття стратегічних рішень щодо інноваційного управління конкурентним статусом – найбільш відповідальний стратегічний процес. Визначений процес є найскладнішим у системі стратегічного інноваційного управління машинобудівними підприємствами, оскільки потребує високого рівня кваліфікації та має спиратися на відповідний науковий базис. Обґрунтування та прийняття такого рішення дозволяє концентруватися на головних напрямах діяльності у стратегічному періоді та створює базис для прийняття всієї подальшої системи стратегічних фінансових рішень у системі конкурентного статусу.

Системно-функціональний підхід до інноваційного управління конкурентним статусом визначає аналіз економіко-виробничої діяльності машинобудівних підприємства як багаторівневої системно-функціональної системи. Таким чином, конкурентний статус машинобудівних підприємств, з одного боку, є системою, елементами якої є такі складники, як ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість тощо, а, з іншого боку, вона є підсистемою адаптивної системи підприємств (за горизонтальною структурою) або складовим стратегічним і тактичним елементом.

Досліджуючи систему інноваційного управління конкурентним статусом, необхідно враховувати різноманітні аспекти стратегічної діяльності машинобудівних підприємств, оскільки кожна сторона інноваційного управління конкурентним статусом характеризується різними параметрами-індикаторами, які так чи інакше можуть проявлятися в кількісному вияві. Якщо частка цих параметрів перетинає певну критичну межу, то з'являється ризик зменшення рівня конкурентного статусу до критичного значення.

ВИСНОВКИ

Підвищення рівня конкурентного статусу машинобудівних підприємств визначає прийняття дієвих правових актів, створення відповідних інституцій, прийняття релевантних стратегічних управлінських рішень, тобто створення комфортних умов на макрорівні для отримання ефективної стратегічної оцінки машинобудівних підприємств. Завдання щодо підвищення рівня інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств мають бути системно орієнтованими на зменшення проявів ризикових ситуацій. З огляду на те, що інноваційне управління конкурентним статусом є стратегічним пріоритетним напрямом руху, для підвищення рівня конкурентного статусу на макрорівні необхідно створити надійну інноваційну систему стратегічного контролю. Визначеними діями на шляху зміцнення стратегічних орієнтирів інноваційного управління конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу можуть бути застосування стратегічного принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційних центрів для отримання моніторингових відомостей про заборгованості машинобудівних підприємств і закриття каналів утрати стратегічної інформації; виділення в структурі інформаційного центру спеціальної групи працівників, яка б перевіряла податкові та інші обов'язкові платежі для виявлення допустимої передплати, та інше. Виходячи із зазначеного, система стратегічних орієнтирів інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств повинна включати методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи її реалізації. Отже, система стратегічних орієнтирів є невід'ємним елементом системи інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств, базується на стратегічних завданнях і принципах, передбачає стратегічну системну сукупність методів, інструментів і конкретних заходів реалізації політики підвищення конкурентного статусу.

Точне оцінювання стратегічних загроз інноваційному управлінню конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу, розробка та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз вимагають побудови адекватної стратегічної системи управління. Відповідно, система інноваційного управління конкурентним статусом є комплексом організаційно-управлінських, технологічно-виробничих, технічних, профілактичних і маркетингово-економічних заходів, спрямованих на кількісне й якісне здійснення захисту стратегічних інтересів машинобудівних підприємств від зовнішніх і внутрішніх загроз. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічне управління: навч. посіб./В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, І. В. Токмакова та ін. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 272 с.

2. Должанський І. З., Загорна Т. О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.

3. Шевельова С. О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу: монографія. Тернопіль: Збруч, 2001. 408 с.

4. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. 368 с.

5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. М.: ЭКСМО, 2004. 544 с.

6. Портер М. Е. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 1020 с.

7. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб./Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О. та ін. Київ: КНЕУ, 2006. 527 с.

8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. 495 с.

9. Хейс Р., Уилрайт С., Кларк Д. Стратегический менеджмент: учебник/пер. с англ. Н. И. Алмазовой. М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. 32 с.

10. Прохорова В. В., Чобіток В. І. Управління потенціалом конкурентоспроможності підприємств на засадах контролінгу: монографія. Харків: НТМТ, 2012. 247 с.

REFERENCES

Dykan, V. L. et al. *Stratehichne upravlinnia* [Strategic management]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2013.

Dolzhanskyi, I. Z., and Zahorna, T. O. *Konkurentospromozhnist pidpryiemstva* [The competitiveness of the enterprise]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Fatkhutdinov, R. A. *Upravleniye konkurentosposobnostyu organizatsii* [Management of competitiveness of the organization]. Moscow: EKSMO, 2004.

Klymenko, S. M. et al. *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryiemstva* [The management of enterprise competitiveness]. Kyiv: KNEU, 2006.

Kheys, R., Uilrayt, S., and Klark, D. *Strategicheskiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: Izd-vo Prospekt, 2003.

Porter, M. E. *Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost* [Competitive advantage: How to achieve high results and ensure its sustainability]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Piddubna, L. I. *Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizm rehuliuvannia ta upravlinnia* [The competitiveness of economic systems: theory, mechanism of regulation and control]. Kharkiv: INZhEK, 2007.

Prokhorova, V. V., and Chobitok, V. I. *Upravlinnia potentsialom konkurentospromozhnosti pidpryiemstv na zasadakh kontrolinhu* [Management potential of competitiveness of enterprises on the principles of controlling]. Kharkiv: NTMT, 2012.

Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. Sh., and Starodubtseva, E. B. *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar* [The dictionary of modern Economics]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Shevelyova, S. O. *Konkurentospromozhnist molochnoho pidkompleksu* [The competitiveness of a dairy subcomplex]. Ternopil: Zbruch, 2001.

UDC 378.11:330.341.1:316.4 (477)

ACTUALIZATION OF THE PROBLEM OF MANAGEMENT PROFESSIONALIZATION

© 2016 **DORONINA M.S., SYERIKOV D. O.**

UDC 378.11:330.341.1:316.4 (477)

Doronina M.S., Syerikov D. O. Actualization of the Problem of Management Professionalization

The article identifies the reasons for the actualization of problems of management professionalization and the expediency of creating its national model. There proposed clarification of the terminological support of the research using the interdisciplinary approach. The comparative analysis of the presented in the world literature evolution of management professionalization and domestic experience in improving management of the economy is performed. The research presents the reasons and substantiates the necessity of forming a new conceptual framework of the methodology of management professionalization and its coordination with the developmental of competency of managers at different levels of the management hierarchy. There specified the barriers of management professionalization, principles of its implementation, requirements to its new model. There proved the urgency of elaborating techniques of professional motivation of managers' development and appropriateness of considering it with regard to provisions of spiral dynamics of consciousness.

Keywords: *professionalization of management, conceptual framework, motivation for professional development, model of professionalization.*
Fig.: *1.* ***Bibl.:*** *10.*

Doronina Maya S. *– D. Sc. (Economics), Professor, Professor of the Department of Sociology and Management Psychology, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *doroninams@mail.ru*

Syerikov Denys O. *– Postgraduate Student of the Department of Sociology and Psychology of Management, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)*
E-mail: *denisser2010@mail.ru*

УДК 378.11:330.341.1:316.4 (477)

Дороніна М. С., Сєріков Д. О. Актуалізація проблеми професіоналізації менеджменту

У статті визначено причини актуалізації проблем професіоналізації менеджменту і доцільність створення її вітчизняної моделі. Запропоновано уточнення термінологічного забезпечення дослідження з використанням міждисциплінарного підходу. Виконано порівняльний аналіз представленої у світовій літературі еволюції професіоналізації менеджменту і вітчизняного досвіду вдосконалення управління економікою. Представлено причини і обґрунтовано необхідність формування нових концептуальних основ методології професіоналізації менеджменту і узгодження її з розвитком компетентності керівників різних за ієрархією рівнів управління. Уточнено бар'єри професіоналізації менеджменту, принципи її реалізації, вимоги до її нової моделі. Обґрунтовано актуальність розвитку технологій мотивації професіонального розвитку менеджерів і визначено доцільність урахування в ній положень спіральної динаміки свідомості.

Ключові слова: *професіоналізація менеджменту, концептуальні основи, мотивація професійного розвитку, модель професіоналізації.*
Рис.: *1.* ***Бібл.:*** *10.*

Дороніна Майя Степанівна *– доктор економічних наук, професор, професор кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *doroninams@mail.ru*

Сєріков Денис Олександрович *– аспірант кафедри соціології та психології управління, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)*
E-mail: *denisser2010@mail.ru*

УДК 378.11:330.341.1:316.4 (477)

Доронина М. С., Сериков Д. А. Актуализация проблемы профессионализации менеджмента

В статье определены причины актуализации проблем профессионализации менеджмента и целесообразность создания ее отечественной модели. Предложены уточнения терминологического обеспечения исследования с использованием междисциплинарного подхода. Выполнен сравнительный анализ представленной в мировой литературе эволюции профессионализации менеджмента и отечественного опыта усовершенствования управления экономикой. Представлены причины и обоснована необходимость формирования новых концептуальных основ методологии профессионализации менеджмента и согласование ее с развитием компетентности руководителей разных по иерархии уровней управления. Уточнены барьеры профессионализации менеджмента, принципы ее реализации, требования к ее новой модели. Обоснована актуальность развития технологий мотивации профессионального развития менеджеров и определена целесообразность учета в ней положений спиральной динамики сознания.

Ключевые слова: *профессионализация менеджмента, концептуальные основы, мотивация профессионального развития, модель профессионализации.*
Рис.: *1.* ***Библ.:*** *10.*

Доронина Майя Степановна *– доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *doroninams@mail.ru*

Сериков Денис Александрович *– аспирант кафедры социологии и психологии управления, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеца (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)*
E-mail: *denisser2010@mail.ru*

The development of civilization is directly related to the processes of division and cooperation of labor. Cognizing his own abilities and laws of environment, man as a worker created such technologies of their transformation that, on the one hand, released him from severe physical and intellectual work, on the other – complicated his cooperation with other people.

Gradually, life created tools that allowed removing contradictions of cooperation. Among them are production enterprises and professions. The modern model of a successful enterprise is rather complex in nature. It involves cooperation of staff (a form of labor solidarity by Émile Durkheim), which combines regulated by duty regulations distributed collaboration and creative, not regulated collaborative distribution of labor cooperation. Such enrichment of the content of labor cooperation transformed the mechanical technical and economic model of the enterprise in the organic socio-economic model (of a production enterprise) and simultane-

ously provoked problems of its management. The practice shows that the efficiency of the operation and development of a modern production enterprise is largely substantiated by the quality of its management, which depends on the capacity of professional competency of its executives (managers). The problem of professionalization of management is rapidly gaining topicality in academic circles. It would seem that it is possible to partially use developments of the world science for its solving. However, the disappointing domestic experience of building a socially oriented market economy using the models of successful countries proves the need to find our own way of management professionalization. Domestic scientists have already offered their vision of its solving, defend dissertations on the problem, but a holistic concept has not been defined yet. Among other reasons there can be mentioned its interdisciplinary character and the objective need for consolidation of efforts of science, government and society for its implementation.

The *aim* of the research is to substantiate the prerequisites for developing a holistic concept of professionalization of management.

Studying professionalization of management on the basis of the interdisciplinary approach requires clarification of its terminological support. In this regard, we will define the content of such of its main concepts, as an institution, profession, professionalism, management potential. To clarify the social status of profession, it should be designated as an institution. The conducted analysis of encyclopedias has created prerequisites for using in the context of the theme and purpose of the article the following variant of its definition: "Institution is a relatively stable and long-lasting form of social practice that is authorized and supported through social norms and by means of which social life is ordered and its sustainability is ensured". The article considers profession as a type of labour activity of a person that possesses a complex of special knowledge, practical skills obtained by the way of special education, training or experience. This complex provides the person a possibility to carry out work in a particular area of production. Professionalization is the process of becoming a professional. It envisages the choosing by a person of profession on the basis of his/her own opportunities and abilities, mastering the rules and norms of the profession, forming and perceptting him/herself as a professional, enriching the profession through his/her own efforts, developing him/herself as an individual by means of the profession.

The review of the relevant literature gave reasons for the study to focus on the interpretation of the notion "administrative capacity" presented in the publication by L. Prokopyshyna: "The potential ability of managerial staff to optimally apply the professional and qualification, creative potential, and organizational capacity to achieve sustainable and efficient operation of the enterprise using the principles of professionalism" [1, p. 172].

The content and essence of the concepts "management potential", "management", "profession" are changing with the development of human society. Today the manager gets the status of a professional if he/she is focused on a timely resolution of non-standard situations at work, constantly develops and combines new features and abilities. The effectiveness of work is provided by such manager through supplementing a traditional functional approach to it with the problem-oriented one. The peculiarity of the latter approach is in the proactive diagnosing of working problems and development of programs to address them. An important requirement providing for today's successful operation of an enterprise is the presence among its managers of those able to systemically influence all processes and conditions of reproduction of capital. In this respect they not only reflexively alter the internal resources, but also proactively shape the external environment, market demand, consumer preferences creating new types of goods, services, etc.

The development of information technologies has radically changed methods of coordination and control of activity of subordinates by managers. The personal monitoring of their work and bureaucratic forms of coordination of certain decisions at all levels of the management hierarchy have lost their relevance. The need for management techniques to control subordinates with a high level of creative potential that form a critical resource of business reliability is rapidly increasing. The streamlining of their activity happens not through the direct instruments of bureaucratic and economic influence but by creating conditions that activate their own conscious effort to efficiently perform the labor operations delegated by the manager.

At present in Ukraine, as elsewhere in the world, the processes of formation of information society that ensure the development of the information economy, require renewal of management models. Under conditions of aggravation of the crisis and global instability, the problem of management development requires new techniques for its solving. We can agree with T. Chernychko that approximation of domestic economic processes to European standards depends on solving the problem of a radical improvement of the efficiency of management activities. For this purpose it is necessary to use the full range of existing resources, among which professionalism of managers is of priority [2, p. 53].

The process of professionalization of management has its own history of development. Let us analyze its evolution in comparison with the dynamics of domestic measures to improve management of the economy.

The professionalization of management takes its origin from the times when management activity separated from the production one. After the appearance of large enterprises, first, in trade in XVI century, and later in industry, construction, transport, a need for specialists able to manage the interaction of immediate performers of labor operations arose. The emergence of leadership as a permanent function of management at the enterprise became the first stage of its professionalization. At this stage management did not separate from business yet. Owners of enterprises managed them independently. Such situations are common in developed countries even today – especially in the sphere of small business. As regards post-socialist countries, combining the functions of the enterprise owner and manager at medium and even large enterprises is quite common for them. Major owners are at the same time top managers. Thus, the first

stage of professionalization is not all over. And it is quite natural, since the real society consists of various forms of economic maturity, every business requires it own level of professionalization.

The emergence of joint-stock companies and hired managers became the cause of the second phase of professionalization. The function of ownership of capital at this time is clearly separated from management of capital and hence the enterprise. At the first stages of the formation of joint-stock companies managers controlled not their own, but the ownership capital, their share in it being insignificant. Separation of powers between the general meetings of shareholders, board of directors and top managers, on the one hand, the free sale and purchase of shares, stock quotes, open publication of financial statements of corporations – on the other hand, required a higher level of both knowledge and responsibility, and, therefore, professionalization of management. In Ukraine this stage of formation of market economy has provided rather the appropriation of national wealth by newborn oligarchs in the process of privatization than the professionalization of management. Since the capitalization of the economy was implemented by socially irresponsible persons not able to bring into force mechanisms for the preservation and development of capital, this stage ended as it is described by the saying: "It benefits nobody, least of all himself".

The emergence of the science of management in the last century contributed to the renewal of professionalization of management at the third stage. First, ideas of the science were rarely used in practice at this stage. That is, the recognition by practicing managers of the need for professionalization of its functions during this period did not come at once. In the Soviet Union the scientific principles of management were embodied in the structures of scientific organization of labour, standardization of reporting, techniques of experience sharing, unification of duty regulations, etc. These structures in a certain way contributed to the preservation of the integrity and controllability of the growing in size and complexity socialist economic system.

The fourth stage of the world professionalization of management is associated with leaders of the American corporations General Motors and DuPont de Nemours. In the 30s of the last century they were the first to realize the rapid complication of management functions and the need for a permanent postgraduate management training of specialists with higher education and work experience. There emerged a system of training management personnel according under the program of "Master of Business Administration" (MBA). In Ukraine the process of renewal of training programs in the sphere of management has also been taking place for a long time. Before the perestroika, in the early 1970s there were created long-term (up to 2 years) courses for improvement of management personnel skills, which were called the Faculty of organizers of production. Most often highly skilled engineers and technologists were attracted to such courses in order to supplement their knowledge and skills with economic knowledge and rules of managing the behavior of collectives. Certificates obtained at these courses provided priorities in rights and opportunities for career growth. At the current stage of management professionalization, it is possible to apply the past experience only partially.

The current stage of professionalization of management aims to ensure the implementation of management functions by specially trained experts in management able to reach high performance of the companies managed by them. Professionalization of management involves the use of scientific developments not only of management but also those of the related sciences which subject is studying and modeling of human activity: social psychology, systems theory, cybernetics, etc. Qualitative methodology of professionalization of management with the use of a multidisciplinary approach is capable of providing real approximation of management practices to requirements of laws and guidelines of science, trends and patterns of development of the market system. However, the formation of such a methodology is extremely difficult.

Firstly, there took place an intensive informatization and intellectualization of social life, which created prerequisites for acceleration of various unexpected events.

Secondly, there took place the rapid development of international business and hence international management. The training of specialists is conducted in any part of the world. Thus, there were formed different national schools of management with special traditions of its professionalization. Their methodological generalization with the use of traditional techniques of philosophy of science has become extremely complicated.

Thirdly, professionalization as an institutional process implies a certain standardization that ignores the uniqueness of critical situations in the work and originality of making decision on overcoming them. As before, now there arise doubts about its feasibility both in developed Western countries and Ukraine. The criteria for determining advantages when promoting specialists to managerial positions are ambiguous. Under some conditions it is appropriate to provide jobs to those applicants who have special education in management, under other – on the basis of analysis of an individual talent or experience. Thus, two approaches to understanding professionalization are outlined. The first one is based on getting a professional management education. The second approach focuses on the management experience gained. Of course, the combination of these two approaches is also possible.

To work with this new ambiguous concept and phenomenon as professionalization, it is appropriate primarily to clarify the definition of its essence and content in the context of different disciplines. On the basis of analysis of the relevant literature, V. Tsvyk substantiated the existence of such options for its definition: *pedagogical* – professionalization as a professional training; *sociological* – professionalization as a professional realization, belonging to a certain professional community, gaining a social status through profession; *social and economic* – professionalization as development and realization of human resources in the process of professional activity. Professionalization of a person, according to the scientist, combines formation of two interrelated components. The first one includes professional identity, development of the internal personality structures

of an individual, the second – professional knowledge, abilities, skills of an a person as the subject of professional activity [3, p. 258–259].

To perform his/her duties professionally, a modern manager should possess certain competencies. I. Akimova and N. Vyatkina believe that their structure and content are defined by functions performed by managers at three levels of the hierarchical system of management of a complex organization, but the list of theses levels and functions in their publications are not identical.

I. Akimova [4] defines these levels as follows: top level of management system, which comprises senior executives of the enterprise; middle level, at which managers coordinate activities of various employees and departments to achieve the objectives set by the enterprise; and the last and most close to practices level at which coordination of various employees and departments to achieve the enterprise goals takes place. Competencies of managers of the second level involve full knowledge of functions of the professional sphere, communications (execution of intermediation between the top and lower level of management), interpersonal skills, self-discipline, process orientation, proactivity, ability to identify problems and recommend their possible solutions. Managers of the lower level ensure compliance with the standards of the technical level of production, where standard labor operations are performed. However, at this level there observed changes in the requirements to competencies, increase of their humanitarian and communication constituent. For example, such competencies as the ability to make timely decisions, teach young or new employees, maintain the necessary level of working capacity, evaluate and control subordinates.

N. Vyatkina [5] focuses on the organizational hierarchy of A. Giddens, in which managers are divided into three categories: top-, middle- and low- managers. Middle managers create a unifying link in the functional communication of top- and low-managers and form the operational and tactical goals.

In developed industrial economies almost every sphere of intellectual labor, to which, of course, belongs management, is trying to get a professional status. The attributes of this status include:

- defining the system of formalized knowledge on the basis of scientific disciplines, which are mastered by standardized extended studies (the obtaining of such knowledge is associated with activities of universities);
- obtaining a monopoly on the provision of services in a certain sphere of activity, which envisages a legitimate practice; the right of access to work is ensured by the certificate of professional education (usually the higher one);
- developing mechanisms for horizontal professional control of work in the profile sphere to ensure its compliance with patterns and standards specified in the professional community samples and standards (in fact, it is control that appears on the basis of self-organization; it includes professional associations and communities, universities, professional publishing houses, etc.);
- forming a professional code of ethics based on a special role of professional activity in achieving public goods. This code, on the one hand, connects representatives of the profession with the "professional corporation", on the other – provides confidence of clients;
- existence of relative freedom of action in carrying out professional activities (professional autonomy that occurs even in a rigid organizational hierarchy) [6].

N. Martyanova notes that profession is one of the social institutions that are developing most dynamically. Being a result of the division of labor and emergence of varieties of employments, process of institutionalization of professional practices gradually moved to the formalization of the professional status, ethical norms, values, traditions, etc. [7, p. 104].

As regards such social institution as a profession, in the era of mobility it is continuously changing. Profession has long ceased to be perceived as a stable, ethically established set of statuses and roles governed by clearly defined rules and regulations. This process is associated with changes in the nature of labor relations and the very idea of work [7, p. 105].

Currently work is no longer considered a stable and strictly defined activity to create livelihood. Changing the traditional varieties of work, its tools, sense and multivariate forms of its realization in the life of modern man, gave reasons to its researchers to conclude about a limited character of analysis of work in this context. The workplace is no longer territorially or organizationally established, rationalized by duty regulations and hierarchy. The structure of profession as a social institution is becoming amorphous, its limits and requirements – vague, the very essence of professional statuses – increasingly volatile and unstable. Thus, we can speak of an institutional crisis of profession in the era of increasing mobility of human life. Profession is one of the most dynamic social institutions, which, on the one hand, intensify, on the other – limit the process of professionalization.

A. Moskovskaya [6, p. 28] defined the following list of barriers of professionalization.

1) the size of the business. Professionalization of management is not needed by small businesses because it destroys all its benefits.

2) national traditions of manager career. In some countries, there are no mechanisms of such vertical lift for middle managers that exist, for example, in the US. Often either a top manager has no experience in operational management and professional education, or a middle manager in the absence of career prospects has no right to obtain the professional status.

3) the lack of direct connection between a business school diploma and effective performance of management functions by its owner. This can be explained by mistakes in choosing the concept of management education and imperfection of the science of management.

4) serious specificity of certain kinds of activities that require higher quality of technological knowledge of managers compared to knowledge of management. Actually, these are problems requiring individual studies aimed to test different hypotheses about the reasons of such specific aspects. They need checking the connection of the specificity to traditions, technological features, monopoly of other professional groups, etc.

5) an additional barrier to limit professionalization of management services is inseparability of the functions of ownership and management.

Summarizing the above, it is possible to conclude about the existence of an institutional crisis of profession in the era of intensive development of its mobility. In the process of institutionalization, profession loses traditional features manifested in the presence of a rigorous professional standard and an autonomous professional community. In the era of mobility, professionals from a closed, cohesive group, the one that is regulated by formal and informal rules, become the "creative class" that responds only to requests of the market.

Most studies of professional development of employees chose the solution of practical problems of his/her motivation to be their subject. A. Polytsia, I. Shvets performed their analysis and identified their most constructive variants: introduction of incentives for professional development of employees in the system of enterprise strategic development; stimulation of workers to professional development through ongoing evaluation of their work [8, p. 39-40]. Despite the existence of scientific achievements of Ukrainian and foreign authors, motivation of training and professional development is still insufficiently studied. This process requires further investigation of the theoretical bases for organizing the system of motivation of staff professional development with the use of modern theories, for example, the theory of spiral dynamics of C. Graves [9].

Motivation of staff professionalism development consists of two interrelated processes. The first process is implemented directly in the process of organizing the motivation for improving constructivity and efficiency of labor activity. The second one envisages development of knowledge, skills of employees, improvement of their qualification. When determining the nature of motivation of staff professional development, it is advisable to consider each component of this process. Based on the study and systematization of such concepts as "staff development" and "motivation of staff" presented in publications of different authors, it is proposed to consider motivation as a systematic process of indirect influence of managers on the activity of their subordinates through a system of incentives for improving their knowledge and skills. Such motivation will increase the productivity of creative work and ensure adequate response to unforeseen critical situations at work.

In order for the new system of motivation of staff professional development to be effective and ensure the expected results, at its development it is appropriate to adhere to the system of scientific principles, which include the following:

The principle of legality – the need observe the requirements of normative and other documents adopted at the enterprise (collective agreement, internal work order regulations, etc.).

The principle of timely incentives for the result – obtaining the planned results of professional training should be carried out within a short time and be consistent with the results of the employee's training.

The principle of unity – the use of common tools and forms of motivation in relation to all employees of the enterprise.

The principle of systematicity – the permanency of motivation of professional staff development.

The principle of perspectiveness – the anticipatory character of motivation, its relevance and orientation towards the future.

The principle of flexibility and responsiveness – a timely review of the system of motivation of professional development depending on changes in internal and external environment, goals of the enterprise and its financial position [8, p. 40–41].

At present functions of a manager are dynamically changing both in the strategic and tactical contexts. *Fig. 1* provides a version of renewal of the model of a manager's professionalization.

At the implementation of a new model of management professionalization it is appropriate to pay attention to the recommendations of P. Drucker, who believes that "professionalization of management means extending the content of the notion "manager" beyond the work-related approach" [10, p. 188].

There emerges the concept of transprofessionalization. A manager can be a leader of one project, an expert of another and one of the executors of the third one.

Such multifunctionality of the work develops his/her professional potential while creating prerequisites for its maximum implementation. One of the most powerful incentives for professional development is the rotation of managers within the network of departments and management functions of production enterprises. The range of professional roles is considerably expanding and prerequisites for transprofessionalizm are created.

CONCLUSIONS

The radical changes in the business environment require supplementing the mechanical model of enterprise with organic components that practically are not ordered by means of traditional management techniques. The problem of changing the model of management, its theoretical bases is being actualized. It requires the application of an interdisciplinary approach, renewal of the terminological support of the research. The comparative analysis of the world evolution of the management science and national history of improving management of the economy has shown the possibility and proved the need to build a national model of professionalization of management. In its implementation it is advisable to consider the barriers and principles that have already been identified by science. The new model requires elaborating techniques of motivation for professional development of managers and taking into account the provisions of spiral dynamics of consciousness. ■

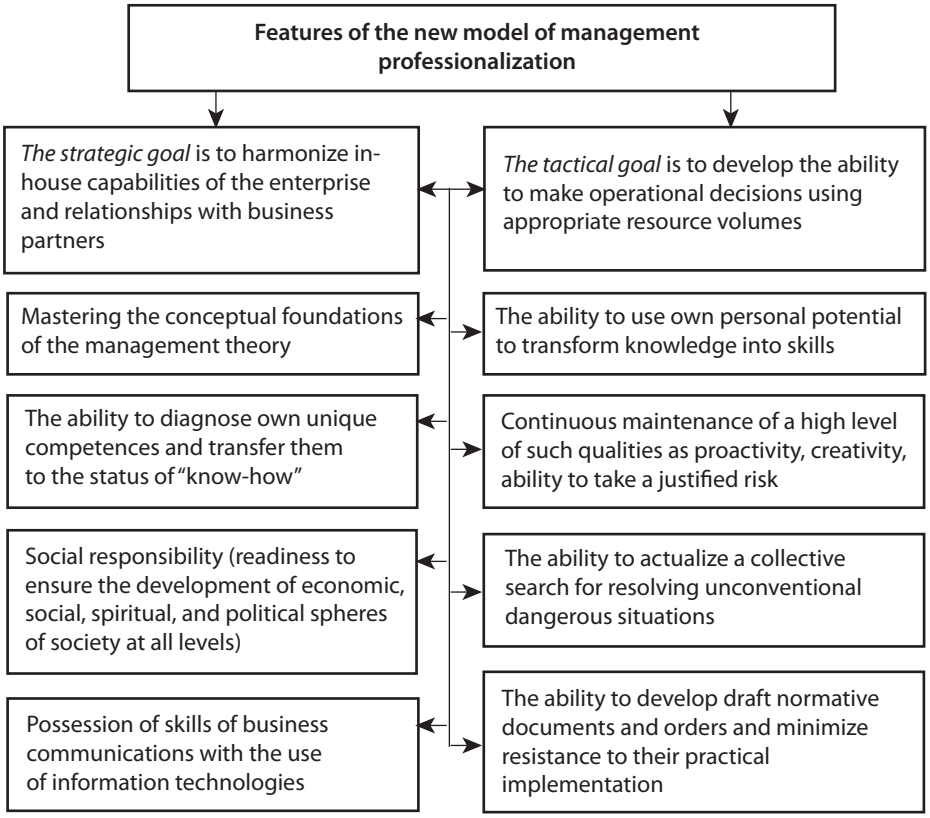


Fig. 1. General requirements to the new model of management professionalization

LITERATURE

1. Прокопишин Л. М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ «Пресмаш»). *Проблеми економіки й управління*. 2008. Вип. 611. С. 170–175.

2. Черничко Т. В. Професіоналізація як процес підвищення ефективності управлінської діяльності в контексті Європейських стандартів. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 12, ч. 3. С. 53–56.

3. Цвык В. А. Профессионализация как социальный процесс. URL: http:// ecsocman.hse.ru/data/229/037/1232/Tsvyk.doc

4. Акимова И. А., Александров Ю. Д. Трансформация профессии менеджера в эпоху глобализации. *Гуманитарный вестник*. 2015. Вып. 10. URL: http://hmbul.bmstu.ru/catalog/hum/socio/301.html

5. Вяткина Н. В. Профессия «менеджер»: ретроспективный анализ социологического похода. *Вестник ПНИПУ*. Сер.: Социально-экономические науки. 2015. № 2. С. 31–37.

6. Московская А. А. Профессионализация менеджмента: цели, барьеры, перспектива. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2008. № 4. С. 27–32.

7. Мартьянова Н. А. Институциональная динамика профессии в эпоху мобильности. Исторические, философские и юридические науки. *Культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики.* 2013. № 9 (35), в 2-х частях. Ч. 1. С. 103–106.

8. Полиця А. О., Швець І. Б. Створення системи мотивації професійного розвитку персоналу підприємств. *Вісник Одеського національного університету*. Сер.: Економіка. 2013. Т. 18, Вип. 3 (3). С. 39–43.

9. Доронин А. В., Сериков Д. А. Спиральная динамика сознания. Возможности использования руководителем коллектива. *Бізнес Інформ*. 2014. № 3. С. 364–371.

10. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке/пер. с англ. М.; СПб; К.: ИД «Вильямс», 2000. 286 с.

REFERENCES

Akimova, I. A., and Aleksandrov, Yu. D. "Transformatsiya professii menedzhera v epokhu globalizatsii" [The transformation of the profession of Manager in the era of globalization]. Gumanitarnyy vestnik. http://hmbul.bmstu.ru/catalog/hum/socio/301.html

Chernychko, T. V. "Profesionalizatsiia yak protses pidvyshchennia efektyvnosti upravlinskoi diialnosti v konteksti Yevropeiskykh standartiv" [Professionalization as a process of increasing the management efficiency in the context of European standards]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. Seriia: Ekonomichni nauky vol. 3, no. 12 (2015): 53-56.

Doronin, A. V., and Serikov, D. A. "Spiralnaya dinamika soznaniya. Vozmozhnosti ispolzovaniya rukovoditelem kollektiva" [Spiral dynamics of consciousness. The possibility of using leader of the team]. *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 364-371.

Druker, P. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke* [Management challenges for the twenty-first century]. Moscow; St. Petersburg; Kyiv: Vilyams, 2000.

Moskovskaya, A. A. "Professionalizatsiya menedzhmenta: tseli, barery, perspektiva" [Professionalization of management: goals, barriers, future]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no. 4 (2008): 27-32.

Martyanova, N. A. "Institutsionalnaya dinamika professii v epokhu mobilnosti" [Institutional dynamics of the profession in the era of mobility]. *Istoricheskiye, filosofskiye i yuridicheskiye nauki. Kulturologiya i iskusstvovedeniye. Voprosy teorii i praktiki.* Vol. 1, no. 9 (35) (2013): 103-106.

Polytsia, A. O., and Shvets, I. B. "Stvorennia systemy motyvatsii profesiinoho rozvytku personalu pidpryiemstv" [Creation of motivation system for personnel development of the enterprises]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*. Seriia: Ekonomika. Vol. 18, no. 3 (3) (2013): 39-43.

Prokopyshyn, L. M. "Metodychni pidkhody do otsinky potentsialu upravlinnia mashynobudivnymy pidpryiemstvamy (na prykladi VAT «Presmash»)" [Methodological approaches to the assessment of the management capacity of machine-building enterprises (on the example of JSC "Pressmash")]. *Problemy ekonomiky i upravlinnia*, no. 611 (2008): 170-175.

Tsvyk, V. A. "Professionalizatsiya kak sotsialnyy protsess" [Professionalization as a social process]. http://ecsocman.hse.ru/data/229/037/1232/Tsvyk.doc

Viatkina, N. V. "Professiia «menedzher»: retrospektivnyy analiz sotsiologicheskogo podkhoda" [Profession "Manager": a retrospective analysis of the sociological approach]. *Vestnik PNIPU*. Seriia: Sotsialno-ekonomicheskiye nauki, no. 2 (2015): 31-37.

УДК 658.168.5

КОНЦЕНТРАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

© 2016 **КОЧЕТИГОВА Т. В.**

УДК 658.168.5

Кочетигова Т. В. Концентрація в економіці: теоретичні аспекти

Статтю присвячено аналізу теоретичних аспектів проблеми концентрації в економіці. Проаналізовано передумови виникнення та поширення процесів концентрації. Розглянуто генезис підходів до тлумачення поняття «концентрація». Досліджено визначення поняття «концентрація» в роботах науковців та виявлено основні ознаки, за якими вони різняться. Розглянуто теоретичні засади здійснення процесів концентрації в економіці. Визначено основні форми концентрації капіталу. Базуючись на визначених рисах і формах концентрації, запропоновано тлумачення категорій «концентрація капіталу» та «концентрація виробництва». Представлено класифікацію підходів до оцінки концентрації економіки та розглянуто особливості їх використання, визначено найбільш застосовувані з них. Визначено, що система моніторингу процесів концентрації в Україні є недостатньо розвиненою та потребує вдосконалення.

Ключові слова: *концентрація, капітал, виробництво, централізація, форми концентрації, оцінка концентрації економіки, часткові показники концентрації, індекс Херфіндаля – Хіршмана, коефіцієнт Джині.*

Табл.: *3.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *25.*

Кочетигова Тетяна Викторівна *– старший викладач кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

УДК 658.168.5

Кочетыгова Т. В. Концентрация в экономике: теоретические аспекты

Статья посвящена анализу теоретических аспектов проблемы концентрации в экономике. Проанализированы предпосылки возникновения и распространения процессов концентрации. Рассмотрен генезис подходов к толкованию понятия «концентрация». Исследованы определения понятия «концентрация» в работах ученых и выявлены основные признаки, по которым они различаются. Рассмотрены теоретические основы осуществления процессов концентрации в экономике. Определены основные формы концентрации капитала. Основываясь на выделенных чертах и формах концентрации, предложено толкование категорий «концентрация капитала» и «концентрация производства». Представлена классификация подходов к оценке концентрации экономики и рассмотрены особенности их использования, определены наиболее применяемые из них. Определено, что система мониторинга процессов концентрации в Украине недостаточно развитой и требует усовершенствования.

Ключевые слова: *концентрация, капитал, производство, централизация, формы концентрации, оценка концентрации экономики, частичные показатели концентрации, индекс Херфиндаля – Хиршмана, коэффициент Джини.*

Табл.: *3.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *25.*

Кочетыгова Татьяна Викторовна *– старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

UDC 658.168.5

Kochetygova T. V. Concentration in Economics: the Theoretical Aspects

The article is concerned with an analysis of the theoretical aspects of the problem of concentration in economics. Both the preconditions for emergence and the spread of processes of concentration were analyzed. Genesis of approaches to interpretation of the concept of «concentration» was considered. Definitions of the concept of «concentration» in the publications by scholars were researched, the main grounds by which they differ were identified. The theoretical foundations for implementation of the concentration processes in the economics were considered. The basic forms of concentration have been determined. On the basis of the allocated terms and forms of concentration, interpretation of the categories of «capital concentration» and «production concentration» have been proposed. A classification of approaches to evaluation of the economy concentration has been provided, considering peculiarities of use of these approaches, the most used approaches have been determined. It has been determined that the system for monitoring the concentration processes in Ukraine is underdeveloped and requires improving.

Keywords: *concentration, capital, production, centralization, concentration forms, evaluation of the economy concentration, partial indicators of concentration, Herfindahl – Hirschman Index, Gini-Coefficient.*

Tabl.: *3.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *25.*

Kochetygova Tatiana V. *– Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (40 Sumska Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

В умовах глобалізації економіки потужного розвитку отримали процеси концентрації. Зазначені процеси проявляються як у розвитку існуючих форм концентрації, так і у виникненні нових під впливом структурних змін у сучасній світовій економіці.

Дослідженню різних аспектів проблеми концентрації присвячено роботи багатьох закордонних та вітчизняних науковців, серед яких варто виділити дослідження: Е. Долана, Д. Ліндсея, Д. Росса, Ф. Шерера, А. Градова, Г. Азоєва, І. Владимирової, В. Горбатова, М. Кизима, М. Книша, І. Родіонова, В. Филюк, В. Хаустової, А. Черенкова та ін. Проте окремі теоретичні аспекти зазначеної проблеми, особливо в частині визначення змісту, особливостей та оцінки концентрації на всіх рівнях світової економіки, потребують додаткових досліджень.

Prokopyshyn, L. M. "Metodychni pidkhody do otsinky potentsialu upravlinnia mashynobudivnymy pidpryiemstvamy (na prykladi VAT «Presmash»)" [Methodological approaches to the assessment of the management capacity of machine-building enterprises (on the example of JSC "Pressmash")]. *Problemy ekonomiky i upravlinnia*, no. 611 (2008): 170-175.

Tsvyk, V. A. "Professionalizatsiya kak sotsialnyy protsess" [Professionalization as a social process]. http://ecsocman.hse.ru/data/229/037/1232/Tsvyk.doc

Viatkina, N. V. "Professiia «menedzher»: retrospektivnyy analiz sotsiologicheskogo podkhoda" [Profession "Manager": a retrospective analysis of the sociological approach]. *Vestnik PNIPU*. Seriia: Sotsialno-ekonomicheskiye nauki, no. 2 (2015): 31-37.

УДК 658.168.5

КОНЦЕНТРАЦІЯ В ЕКОНОМІЦІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

© 2016 **КОЧЕТИГОВА Т. В.**

УДК 658.168.5

Кочетигова Т. В. Концентрація в економіці: теоретичні аспекти

Статтю присвячено аналізу теоретичних аспектів проблеми концентрації в економіці. Проаналізовано передумови виникнення та поширення процесів концентрації. Розглянуто генезис підходів до тлумачення поняття «концентрація». Досліджено визначення поняття «концентрація» в роботах науковців та виявлено основні ознаки, за якими вони різняться. Розглянуто теоретичні засади здійснення процесів концентрації в економіці. Визначено основні форми концентрації капіталу. Базуючись на визначених рисах і формах концентрації, запропоновано тлумачення категорій «концентрація капіталу» та «концентрація виробництва». Представлено класифікацію підходів до оцінки концентрації економіки та розглянуто особливості їх використання, визначено найбільш застосовувані з них. Визначено, що система моніторингу процесів концентрації в Україні є недостатньо розвиненою та потребує вдосконалення.

Ключові слова: *концентрація, капітал, виробництво, централізація, форми концентрації, оцінка концентрації економіки, часткові показники концентрації, індекс Херфіндаля – Хіршмана, коефіцієнт Джині.*

Табл.: *3.* ***Формул:*** *2.* ***Бібл.:*** *25.*

Кочетигова Тетяна Викторівна *– старший викладач кафедри фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

УДК 658.168.5

Кочетыгова Т. В. Концентрация в экономике: теоретические аспекты

Статья посвящена анализу теоретических аспектов проблемы концентрации в экономике. Проанализированы предпосылки возникновения и распространения процессов концентрации. Рассмотрен генезис подходов к толкованию понятия «концентрация». Исследованы определения понятия «концентрация» в работах ученых и выявлены основные признаки, по которым они различаются. Рассмотрены теоретические основы осуществления процессов концентрации в экономике. Определены основные формы концентрации капитала. Основываясь на выделенных чертах и формах концентрации, предложено толкование категорий «концентрация капитала» и «концентрация производства». Представлена классификация подходов к оценке концентрации экономики и рассмотрены особенности их использования, определены наиболее применяемые из них. Определено, что система мониторинга процессов концентрации в Украине недостаточно развитой и требует усовершенствования.

Ключевые слова: *концентрация, капитал, производство, централизация, формы концентрации, оценка концентрации экономики, частичные показатели концентрации, индекс Херфиндаля – Хиршмана, коэффициент Джини.*

Табл.: *3.* ***Формул:*** *2.* ***Библ.:*** *25.*

Кочетыгова Татьяна Викторовна *– старший преподаватель кафедры финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

UDC 658.168.5

Kochetygova T. V. Concentration in Economics: the Theoretical Aspects

The article is concerned with an analysis of the theoretical aspects of the problem of concentration in economics. Both the preconditions for emergence and the spread of processes of concentration were analyzed. Genesis of approaches to interpretation of the concept of «concentration» was considered. Definitions of the concept of «concentration» in the publications by scholars were researched, the main grounds by which they differ were identified. The theoretical foundations for implementation of the concentration processes in the economics were considered. The basic forms of concentration have been determined. On the basis of the allocated terms and forms of concentration, interpretation of the categories of «capital concentration» and «production concentration» have been proposed. A classification of approaches to evaluation of the economy concentration has been provided, considering peculiarities of use of these approaches, the most used approaches have been determined. It has been determined that the system for monitoring the concentration processes in Ukraine is underdeveloped and requires improving.

Keywords: *concentration, capital, production, centralization, concentration forms, evaluation of the economy concentration, partial indicators of concentration, Herfindahl – Hirschman Index, Gini-Coefficient.*

Tabl.: *3.* ***Formulae:*** *2.* ***Bibl.:*** *25.*

Kochetygova Tatiana V. *– Senior Lecturer of the Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (40 Sumska Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)*

E-mail: *Kolodyazhna.t@mail.ru*

В умовах глобалізації економіки потужного розвитку отримали процеси концентрації. Зазначені процеси проявляються як у розвитку існуючих форм концентрації, так і у виникненні нових під впливом структурних змін у сучасній світовій економіці.

Дослідженню різних аспектів проблеми концентрації присвячено роботи багатьох закордонних та вітчизняних науковців, серед яких варто виділити дослідження: Е. Долана, Д. Ліндсея, Д. Росса, Ф. Шерера, А. Градова, Г. Азоєва, І. Владимирової, В. Горбатова, М. Кизима, М. Книша, І. Родіонова, В. Филюк, В. Хаустової, А. Черенкова та ін. Проте окремі теоретичні аспекти зазначеної проблеми, особливо в частині визначення змісту, особливостей та оцінки концентрації на всіх рівнях світової економіки, потребують додаткових досліджень.

Метою даної статті є аналіз теоретичних аспектів концентрації в сучасній економіці.

Поширення процесів концентрації у світовій економіці обумовлено історичними умовами розвитку продуктивних сил. Їх удосконалювання в результаті освоєння людиною нових наукових знань стали технологічною основою процесів концентрації. Технологічний прогрес змінив організаційні основи виробництва з простої кооперації до великого машинного виробництва, що сприяло значному зростанню продуктивності праці та забезпечило власникам вищу норму прибутку та конкурентоспроможність. Це стало поштовхом до подальшого розвитку процесів концентрації. Економічною основою процесу концентрації виробництва стало виникнення таких форм капіталу, який дозволяє контролювати значну частку ринку й дає можливість у передбачуваному напрямі впливати на ціни продажу та покупні ціни, нав'язуючи продавцям ресурсів низькі, а покупцям кінцевої продукції – монопольно високі ціни [1].

Основоположником сучасної теорії капіталу є К. Маркс. Його теорія розкриває зміст, генезис і функції категорії «капітал» [2]. Важливим моментом у теорії капіталу К. Маркса є концентрація капіталу, яку він визначає як «... накопичення великих капіталів шляхом знищення дрібних – форма того процесу, який перетворює умови праці в капітал і окремі капітали в більш широких розмірах, ...централізує їх в руках великих капіталістів» [3]. Концентрація і накопичення капіталу приводять до зростання влади капіталу, що забезпечує розвиток виробничих сил та економічне зростання.

Подальшого дослідження феномен «концентрації» отримав у роботах інших відомих економістів. Як зазначається в роботі [4], у розвитку теорії концентрації можна виділити три етапи, які характеризуються різними підходами до тлумачення даного поняття: I – 18 – кін. 19 ст.; II – кін. 19 – перша пол. 20 ст.; III – друга пол. 20 ст. (*табл. 1*).

Перший етап, що охоплює погляди представників класичної школи політичної економії та марксистів, характеризується тим, що на ньому були закладені загальнотеоретичні основи поняття концентрації. Концентрація в цей період ототожнювалася з ринковою структурою, а не розглядалася як окремий чинник, що впливає на формування останньої; об'єктом аналізу вчених була концентрація виробництва та капіталу; концентрація розглядалася в нерозривному зв'язку з питаннями конкуренції та монополізму [4].

Другий етап охоплює погляди представників кембриджської школи політичної економії. У цей час концентрація розглядалась як результат динамічних змін в економічному середовищі; основна увага науковців усе ще зосереджувалася на дослідженні концентрації виробництва, однак основним мотивом участі підприємств у цьому процесі визначалося не досягнення монопольного становища, а зниження витрат за рахунок економії на масштабах виробництва; у першій третині 20 ст. концентрація стала пов'язуватися більше з монополістичною конкуренцією та олігополією; концентрація виробництва стала розглядатися як фактор, що спричиняє різноманітні обмеження, квотування, раціоналізації та зростання велетенських підприємств [4].

Третій етап розвитку теорії концентрації ринків пов'язаний з виникненням такого наукового напряму аналізу ринку, як теорії організації промисловості. Важливий внесок у розвиток теорії концентрації в цей період зроблено представниками структуралістського напряму економічної теорії, а також автором концепції меж Дж. Саттоном. Серед характерних особливостей дослідження концентрації цього періоду є такі: 1 – об'єктом аналізу є концентрація ринків, а не концентрація виробництва та капіталу; 2 – ступінь концентрації покупців та продавців розуміється як один з основних параметрів, що характеризує структуру ринку; 3 – дослідження були сфокусовані на визначенні взаємозв'язку між рівнем прибутковості галузі та рівнем її концентрації. Необхід-

Таблиця 1

Генезис підходів до тлумачення поняття «концентрація»

Період	Науковці	Підходи до тлумачення поняття
18 – кін. 19 ст.	А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, К. Маркс, В. Ленін	Основний акцент робиться на дослідженні концентрації виробництва та концентрації капіталу; концентрація ототожнюється з ринковою структурою; концентрація досліджується у взаємозв'язку із процесами конкуренції та монополізації
кін. 19 – перша пол. 20 ст.	А. Маршалл, Дж. Робінсон	Основний акцент робиться на дослідженні концентрації виробництва; основним мотивом участі в концентрації вважається досягнення економії від масштабу; концентрація досліджується в контексті монополістичної конкуренції та олігополії
друга пол. 20 ст.	Дж. Бейн, Е. Мейсон	Згідно зі структуралістським підходом концентрація розглядається як одна з важливих характеристик структури ринку; акцентується увага на взаємозв'язку рівня концентрації та прибутку
	У. Баумоль, Д. Панзар, Р. Вілліг	Згідно з теорією квазіконкурентних ринків вважається, що високий рівень концентрації не тотожний наявності монопольної влади
	Дж. Саттон	Згідно з теорією «концепції меж» визнається неможливість визначення однозначної залежності між рівнем ринкової концентрації та рівнем конкуренції й величиною галузевого прибутку

Джерело: складено за [4].

но зазначити, що цей період характеризується наявністю різних поглядів та висновків, отриманих науковцями в результаті своїх досліджень, особливо у другій пол. 20 ст., щодо взаємозв'язку ступеня концентрації ринку та рівня прибутку підприємств. Якщо структуралісти та представники теорії квазіконкурентних ринків наполягали на тому, що високий рівень концентрації ринку приводить до високого рівня прибутковості підприємств і навпаки, то Дж. Саттон наголошував на неможливості встановлення однозначної залежності між цими двома показниками в сучасних економічних системах і недоцільності встановлення такої залежності у зв'язку з динамічністю розвитку останніх [4].

Таким чином, розглядаючи генезис підходів до аналізу феномена «концентрації», можна стверджувати, що на цей час не склалося єдиного погляду на його природу, а також на вплив концентрації на розвиток ринків.

Також необхідно зазначити, що сьогодні в науковій літературі не існує й єдиного трактування категорії «концентрація». Крім того, існує певна плутанина у використанні понять концентрації як синонімів та відсутня загальновизнана точки зору на зміст понять «концентрація виробництва», «концентрація економіки», «концентрація галузей», «концентрація ринку», «економічна концентрація», «концентрація бізнесу», «концентрація влади» та ін.

У широкому розумінні поняття «концентрація» означає об'єднання, зосередження, скупчення [5]. Проте в законодавстві, словниках і роботах науковців зустрічаються різні підходи до його визначення (*табл. 2*).

Таблиця 2

Визначення поняття «концентрація» в роботах науковців

Автор / Джерело	Тлумачення поняття
1	2
Закон України «Про захист економічної конкуренції» [6]	Концентрація – процес злиття підприємств, компаній та інших ринкових активів, внаслідок якого зростає економічна влада учасників ринку; концентрацією визначається не лише придбання акцій, але і створення нових підприємств, передача певних об'єктів у оренду та навіть призначення керівників великих компаній. Концентрацією визнається: а) злиття суб'єктів господарювання або приєднання одного суб'єкта господарювання до іншого; б) набуття безпосередньо або через інших осіб контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання; в) створення суб'єкта господарювання двома і більше суб'єктами господарювання, який упродовж тривалого періоду буде самостійно здійснювати господарську діяльність, але при цьому таке створення не приводить до координації конкурентної поведінки між суб'єктами господарювання, що створили цей суб'єкт господарювання, або між ними та новоствореним суб'єктом господарювання; г) безпосереднє або опосередковане придбання, набуття у власність іншим способом чи одержання в управління часток (акцій, паїв), що забезпечує досягнення чи перевищення 25 або 50 відсотків голосів у вищому органі управління відповідного суб'єкта господарювання
Великий економічний словник (Борисов А.) [7]	Концентрація капіталу – це зосередженість, нарощування капіталу через сполучення капіталів різних власників, а також за рахунок перетворення прибутку в капітал, капіталізації доходів. Концентрація виробництва – зосередження виробництва одного або декількох родинних видів продукції на декількох великих підприємствах, у межах невеликого регіону
Великий економічний словник (Азріліян А.) [8]	Концентрація – збільшення розмірів капіталу в результаті накопичення та капіталізації ринкової вартості, створеної найманими робітниками і привласненої власниками засобів виробництва
Словник економічних термінів [9]	Концентрація капіталу – зосередження, нарощування капіталу за допомогою з'єднання капіталів різних власників, а також за рахунок перетворення прибутку в капітал, капіталізації доходів
Словник менеджменту [10]	Концентрація – процес усуспільнення виробництва через збільшення розмірів підприємств, зосередження процесів і засобів виробництва та випуску продукції на дедалі більших підприємствах, який характеризується зростанням питомої ваги великих підприємств у загальному випуску продукції певної галузі або в її сумарній потужності
Долан Е., Ліндсей Д. [11]	Концентрація – ступінь переваги на ринку однієї або декількох інших фірм
Макконнелл К., Брю С. [12]	Економічна концентрація – описання чи міра рівня монополізації або конкуренції галузі
Горбатов В. [13; 14]	Концентрація світової економіки – ступінь централізації обсягів виробництва (продажів) продукції або надання послуг у масштабі як світової економіки в цілому, так і її галузей, а також економік окремих країн і суб'єктів господарювання. Концентрація економіки країни – ступінь централізації обсягів виробництва (продажів) продукції або надання послуг у масштабі як країни в цілому, так і її галузей, а також суб'єктів господарювання. Концентрація суб'єктів господарювання – ступінь централізації обсягів виробництва (продажів) продукції або надання послуг у масштабі окремих підприємств або їх інтегрованих груп

Закінчення табл. 2

1	2
Градов А. [15]	Концентрація – (зосередження) у рамках того або іншого підприємства (або групи підприємств) деяких обсягів економічної діяльності, що припускає зосередження певних обсягів ресурсів і продуктів економічної діяльності
Князєва І. [16]	Поняття ринкової та економічної концентрації ототожнюються та розглядаються як зосередження економічно значимих ознак чи характеристик у руках незначної кількості господарюючих суб'єктів, при цьому акумулюється як матеріальна, так і представницька влада
Лагутін В. [17]	Концентрація – процес об'єднання економічних ресурсів під єдиним контролем
Мочерний С. [18]	Концентрація – збільшення розмірів капіталу в процесі його нагромадження за рахунок капіталізації частини прибутку
Филюк В. [4]	Концентрація капіталу – це процес зростання капіталу за рахунок його накопичення, тобто перетворення частини доданої вартості в капітал
Шевченко В. [19]	Концентрація – збільшення обсягів унаслідок злиття, приєднання
Шуліка Д. О. [20]	Концентрація – процес зростаючого зосередження обсягів функціонуючого капіталу шляхом злиття, створення нового суб'єкта, контролю над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок якого зростає економічна влада учасників ринку, що призводить до виникнення монопольного становища та обмеження конкуренції

Аналізуючи наведені підходи до трактування поняття «концентрація», можна зазначити, що вони не є суперечливими, проте різняться, по-перше, за рівнем розгляду концентрації (народногосподарський, регіональний, галузевий, підприємств), по-друге, за типом факторів/засобів виробництва (капітал, виробництво), по-третє, за пріоритетами основних характеристик: зростання частки великих підприємств; зростання розмірів самих підприємств та ін.

Для розуміння взаємозв'язку наведених понять необхідно розглянути теоретичні засади здійснення процесів концентрації в економіці.

В основі процесів концентрації капіталу лежить накопичення – збільшення розмірів індивідуального капіталу в результаті капіталізації принесеної ним додаткової вартості (прибутку). Отже, концентрація призводить до зосередження все більшої частини капіталу в руках власників великих капіталів. Чим більша частина капіталу зосереджена в меншої частини власників капіталу, тим більшим є ступінь його концентрації.

Концентрація капіталу зазвичай супроводжується концентрацією виробництва – процесом зосередження факторів і обсягів виробництва на великих підприємствах. Концентрація виробництва носить галузевий характер і показує, яка частка коштів виробництва, робочої сили та обсягу виробленої продукції в даній галузі припадає на великі підприємства [21].

Концентрація капіталу може бути прискорена його централізацією, що являє собою процес збільшення розмірів капіталу внаслідок об'єднання або злиття декількох раніше самостійних капіталів та може забезпечуватися шляхом: 1 – добровільного злиття окремих капіталів в один, 2 – поглинання одного капіталу іншим, як правило, більшим [21]. Принципова відмінність між концентрацією та централізацією капіталу полягає у джерелі збільшення капіталу. Якщо при концентрації капіталу джерелом його збільшення виступає додана вартість, то при його централізації – вже існуючі капітали. Водночас, варто відмітити, що процеси концентрації та централізації капіталу є взаємопов'язаними, оскільки концентрація капіталу виступає основою залучення капіталів та їх централізації, а централізація – прискорює процес концентрації капіталу.

Як зазначається у [21], централізація капіталу нерідко відображає централізацію виробництва, яка передбачає об'єднання самостійних підприємств в єдине виробниче ціле – більш велике підприємство чи виробничий комплекс, що складається з двох і більше підприємств, що виконують загальні виробничі завдання. Загалом централізація капіталу та виробництва означає укрупнення індивідуальних капіталів і сприяє їх подальшому прискореному накопиченню і зростанню.

Необхідно зазначити, що централізація та концентрація капіталу є необхідною, але недостатньою умовою концентрації виробництва, адже перетворена на капітал частина доданої вартості не обов'язково спрямовується в розширення існуючого виробництва, а може бути використана власниками капіталу для диверсифікації діяльності. Водночас, централізація та концентрація капіталу суттєво впливають на рівень концентрації ринків.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1. Концентрація відбувається на різних рівнях економіки:

- світова економіка;
- національна економіка;
- галузь;
- суб'єкти господарювання та їх інтегровані групи.

2. На цей час можна визначити дві основні форми концентрації капіталу:

- концентрація може проходити у формі капіталізації частини нерозподіленого прибутку в активах, що веде до накопичення капіталу, його приросту та укрупнення корпорацій. Критерієм ефективності такої концентрації може бути

отримуваний надприбуток від ефекту зростання масштабу;

- концентрація може набувати форми ринкової експансії, що виражається в перерозподілі капіталу із застосуванням механізмів злиттів і поглинань. Критерієм її ефективності є одержуваний в результаті злиття чи поглинання прибуток, приріст ринкової вартості або отримання інших, пов'язаних із цим вигід.

Обидві з форм концентрації капіталу є закономірним наслідком певного історичного процесу розвитку, що супроводжується: збільшенням розмірів суб'єктів господарювання та їх капіталу, що дає їм певні конкурентні переваги; зростанням обсягів виробництва та реалізації продукції, а також структурними змінами в економіці, що відбивається у зростанні частки великих підприємств та посиленням конкуренції на ринку.

3. Концентрація капіталу зазвичай супроводжується концентрацією виробництва.

4. Ураховуючи визначені риси та форми концентрації, зазначені категорії доцільно тлумачити таким чином:

- *концентрація капіталу* – зосередження, нарощування капіталу за допомогою з'єднання капіталів різних власників, а також за рахунок перетворення прибутку в капітал, капіталізації доходів;
- *концентрація виробництва* – зосередження виробництва одного або декількох родинних видів продукції на декількох великих підприємствах, у межах окремих територій.

Сьогодні процеси концентрації досліджуються на всіх рівнях ієрархії економіки. У цьому сенсі важливим питанням є вибір підходів до оцінки концентрації. Окремо варто зазначити, що вчені й практики, досліджуючи проблеми концентрації в масштабі як світової економіки в цілому, так і окремих країн, галузей і корпорацій, найчастіше використовують показник обсягу виробництва (продажів) у вартісному обчисленні [14; 22].

У *табл. 3* наведено класифікацію основних підходів до оцінки концентрації економіки.

Як видно з табл. 3, для оцінки концентрації економіки використовуються як відносні, так і абсолютні показники. Серед відносних показників, які застосовуються для оцінки концентрації економіки, найбільше поширення одержали часткові (CR), що використовуються для проведення оцінки в масштабі як світової економіки в цілому, так і економік окремих країн і їхніх галузей.

Сьогодні часткові показники оцінки концентрації економіки моніторяться в багатьох країнах світу, розраховуючись для різної кількості ринкових суб'єктів як сума часток *n*-ї кількості найкрупніших підприємств на конкретному ринку за формулою (1):

$$CR_N = \sum D_K, \qquad (1)$$

де CR_N – коефіцієнт концентрації *n*-ї кількості найкрупніших підприємств на ринку;

D_K – сума часток *n*-ї кількості найкрупніших підприємств.

У США та Франції для оцінки концентрації використовуються часткові показники – *CR*4, *CR*8, *CR*20, *CR*50 і *CR*100, у Німеччині, Великобританії та Канаді – *CR*3, *CR*6 і *CR*10, у Росії – *CR*3, *CR*4, *CR*6 і *CR*8.

В Україні доцільність використання даного коефіцієнта обумовлена законодавчо закріпленою ініціативою визначення монопольного або домінуючого становища суб'єкта господарювання на ринку: ст. 12 Закону України «Про захист економічної конкуренції» передбачає встановлення граничних показників значення коефіцієнта концентрації, за яким однією з умов визначення монопольного (домінуючого) положення вважається становище суб'єктів господарювання, коли сукупна частка одного суб'єкта господарювання становить 35 відсотків; не більше ніж трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належать найбільші частки на ринку, – 50 відсотків; сукупна частка не більше ніж п'яти крупних суб'єктів господарювання – 70 відсотків [6].

Також для оцінки концентрації найкрупніших підприємств на ринку використовуються індекси та коефіцієнти.

Таблиця 3

Класифікація підходів до оцінки концентрації економіки

I	**Розрахунок відносних показників концентрації**	
Ia	Часткові показники	Трьохчастковий (*CR*3) Чотирьохчастковий (*CR*4) Шестичастковий (*CR*6) Десятичастковий (*CR*10) Двадцятичастковий (*CR*20) П'ятидесятичастковий (*CR*50) Сточастковий (*CR*100)
Ib	Індекси та коефіцієнти	Херфіндаля – Хіршмана (*HHI*) Розенблюта (*IR*) Лернера (*L*) Джині (*G*)
II	**Розрахунок абсолютних показників концентрації**	
	Розмір найкрупнішої корпорації (*Z*1) Середній розмір 10 перших корпорацій (*CZ*10) Середній розмір 20 перших корпорацій (*CZ*20)	

Джерело: складено за [14; 22].

У 1982 р. В. Шеферд досліджував рівень концентрації (конкуренції) економіки США. Відповідно до його аналізу станом на 1939, 1958 і 1980 рр. усі американські ринки по чотирьохчастковому (*CR*4) коефіцієнту концентрації розділилися на чотири групи [15]: 1 – чиста монополія (*CR*4 ≈ 100%); 2 – домінуючі фірми (50% < *CR*4 < 90%), 3 – обмежена олігополія (*CR*4 > 60%), 4 – ефективна конкуренція (*CR*4 < 40%). Але, на думку ряду вчених [11; 24], недоліком часткового показника концентрації є його «нечутливість» до різних варіантів розподілу часток ринку між корпораціями.

Як зазначається у [14], частково усунути даний недолік дозволяє індекс Херфіндаля – Хіршмана (*HHI*), що розраховується шляхом уведення у квадрат процентної частки ринку кожної з корпорацій і підсумовуванням отриманих результатів:

$$HHI = \sum_{n=1}^{k} pd_n^{\,2}, \qquad (2)$$

де pd_n – частка ринку *n*-ої корпорації, виражена у відсотках;

n – загальна кількість корпорацій.

Зі збільшенням концентрації капіталу індекс *HHI* збільшується, і навпаки. У США відповідно до законодавства прийняті такі нормативи *HHI* [15]: 1 – *HHI* < 1000 – слабоконцентрований ринок; 2 – 1001 < *HHI* < 1800 – середньоконцентрований ринок; 3 – *HHI* > 1800 – висококонцентрований ринок.

Розрахунки, наведені в роботі М. Книша [24], показали, що безпечний з точки зору рівня монополізації ринок (*HHI* < 1000) припускає наявність 10 і більше конкуруючих фірм, причому частка найбільших з них не може перевищувати 31%, двох найбільших – 44%, трьох – 54% і чотирьох – 63% [24].

Для визначення ступеня монополізації ринку використовується також індекс Лернера (L). Сутність його полягає в тому, що, чим більшим є розрив між ціною одиниці продукції та граничними витратами, тим більшим вважається ступінь монополізації ринку. Величина *L* перебуває в інтервалі між 0 і 1, а при абсолютній конкуренції індекс Лернера дорівнює 0.

Визначати ранг підприємств дозволяє індекс Розенблюта (I_R). Цей індекс розраховується з використанням порядкового номера корпорації, отриманого на основі ранжирування часток її ринку від максимуму до мінімуму.

Ще одним підходом до оцінки концентрації є графічна побудова кривої Лоренца та розрахунок коефіцієнта Джині (*G*), що фактично є її кількісною інтерпретацією. Крива Лоренца показує, яка частина загального обсягу випуску припадає на частку певної частини підприємств, які залежно від своїх розмірів розподіляються по різних групах. Чим ближче крива Лоренца до кривої рівного розподілу, тим рівномірніше розподілені виторги, тим менше концентрація. До недоліків показника Лоренца науковці відносять незрівнянність і залежність від випадково обраного масштабу.

Розглянуті вище підходи спрямовані на розрахунок відносних показників концентрації. Однак не рідше використовуються й підходи, що передбачають розрахунок абсолютних показників концентрації. Серед них: оцінка розміру найкрупнішої корпорації (*Z*1), оцінка середнього розміру 10 перших корпорацій (*CZ*10), оцінка середнього розміру 20 перших корпорацій (*CZ*20).

Сьогодні погляди науковців та практиків на питання, який з підходів до оцінки концентрації є кращим, різняться. Як зазначається в [13; 14], у практиці господарювання країн світу й наукових дослідженнях найширше використовуються три способи виміру концентрації економіки: часткові показники концентрації лідируючих компаній, індекс Херфіндаля – Хіршмана та коефіцієнт Джині. У багатьох розвинених країнах органами державної статистики на основі даних показників проводиться моніторинг процесів концентрації в промисловості як у розрізі галузей та підгалузей, так і за основними товарними групами продукції з метою контроля за конкуренцією та запобігання монополізації ринків.

В Україні система моніторингу процесів концентрації є недостатньо розвиненою. Як наголошується у [25], у країні практично не використовуються сучасні методики обчислення концентрації, а розрахунок окремих показників ускладнений через брак інформації на вітчизняних ринках, що спотворює реальну ситуацію, існуючу на них. Також ситуацію погіршує неоднорідна структура ринкового середовища, непрозорість інформації щодо ситуації на ринках, високий ступінь закритості багатьох з них з позиції можливості входу на ринок і т. ін.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження зроблено такі **висновки:**

- процеси концентрації отримали потужний розвиток в умовах глобалізації економіки та проявляються як у розвитку існуючих форм концентрації, так і у виникненні нових під впливом структурних змін у сучасній світовій економіці;
- концентрація відбувається сьогодні на різних рівнях економіки: 1 – світова економіка, 2 – національна економіка, 3 – галузь, 4 – суб'єкти господарювання та їх інтегровані групи;
- у цей час виділяються дві основні форми концентрації капіталу: 1 – концентрація у формі капіталізації частини нерозподіленого прибутку в активах, що веде до накопичення капіталу, його приросту та укрупнення корпорацій; 2 – концентрація у формі ринкової експансії, що виражається в перерозподілі капіталу із застосуванням механізмів злиттів і поглинань;
- у розвитку теорії концентрації виділяються три історичні етапи, для яких характерні різні підходи до тлумачення даної категорії;
- на цей час серед науковців та практиків не склалося єдиного погляду на природу феномена «концентрації», а також на вплив концентрації на розвиток ринків; не існує також єдиного трактування категорії «концентрація», має місце певна плутанина у використанні та тлумаченні понять концентрації; існуючі підходи різняться: за рівнем розгляду концентрації, за

типом факторів/засобів виробництва, за пріоритетами основних характеристик;

- на підставі аналізу особливостей, рис і форм концентрації, пропонується тлумачити: концентрацію капіталу – як зосередження, нарощування капіталу за допомогою з'єднання капіталів різних власників, а також за рахунок перетворення прибутку в капітал, капіталізації доходів; концентрацію виробництва – як зосередження виробництва одного або декількох родинних видів продукції на декількох великих підприємствах, у межах окремих територій;
- процеси концентрації досліджуються на всіх рівнях ієрархії економіки, найчастіше вчені й практики використовують для цілей такого аналізу показник обсягу виробництва (продажів) у вартісному обчисленні;
- існують різні підходи до оцінки концентрації, що передбачають розрахунок як відносних, так і абсолютних показників; найбільшого поширення одержали підходи до оцінки часткових показників концентрації (CR), що використовуються для проведення оцінки в масштабі як світової економіки в цілому, так і економік окремих країн та їхніх галузей, а також оцінки індексу Херфіндаля – Хіршмана й коефіцієнта Джині;
- система моніторингу процесів концентрації в Україні є недостатньо розвиненою як через невідповідне застосування існуючих підходів до оцінки концентрації, так і через непрозорість та відсутність необхідної інформації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Власова Н. О., Ковінько О. С. Сутність та систематизація форм і видів концентрації. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 1 (1). С. 244–250.

2. Корнева О. Ю., Титенко Е. А. Концентрация капитала как основа ускоренного развития экономики. *Вестник науки Сибири*. 2015. № 3 (18). С. 133–144.

3. Маркс К. Капитал. URL: http://anticapitalist.ru/books/kapital.pdf

4. Филюк В. Теоретико-методологічні засади концентрації ринків. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. Сер.: Економіка. 2011. Вип. 123. С. 54–58.

5. Ожегов С. И., Шведова И. Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1998. 944 с.

6. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

7. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. Изд. 2-е перераб. и доп. М.: Книжный мир, 2006. 860 с.

8. Большой экономический словарь/под ред. А. Н. Азрилияна. 6-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2004. 1376 с.

9. Словарь экономических терминов. Буквы К – Л. 2013. URL: http://economicportal.ru/terms/lit_k.html

10. Менеджмент: Понятійно-термінологічний словник/ за ред. Г. В. Щокіна, М. Ф. Головатого, О. В. Антонюка, В. П. Сладкевича. Київ: МАУП, 2007. 744 с.

11. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель/ пер. с англ. СПб.: СП «Автокомп», 1992. 496 с.

12. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика/пер. 16-го англ. изд. М.: ИНФРА-М, 2007. 940 с.

13. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: монография. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. 592 с.

14. Кизим Н. А., Горбатов В. М. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира. Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2005. 216 с.

15. Градов А. П. Национальная экономика. СПб.: Специальная Литература, 1997. 316 с.

16. Князева И. В. Антимонопольная политика государства: учеб. пособ. Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2010. 232 с.

17. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття/В. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелєва та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 320 с.

18. Мочерний С. В., Тришак Л. С. Банківська система України. Львів: Тріада плюс, 2004. 304 с.

19. Шевченко В. І. Аналіз рівня концентрації капіталу системи українських банків. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 3 (12). С. 183–185.

20. Шуліка Д. О. Щодо концентрації суб'єктів господарювання // Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании 2012: материалы международной научно-практической конференции (18–27 декабря 2012 г.) Вып. 4. Том 1. Одесса, 2012. 116 с. URL: http://www.sworld.com.ua/konfer29/281.pdf

21. Концентрация и централизация капитала и производства. URL: http://jurisprudent.site/ekonomicheskaya-teoriya/kontsentratsiya-tsentralizatsiya-kapitala4870.html

22. Горбатов В. М., Хаустова В. Є. Концентрація капіталу в економіці України // Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: проблеми науки та практики: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції (27–28 травня 2010 р.). Харків: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2010. С. 32–38.

23. Кудирко Л. П., Севрук І. М. Міжнародні торговельні мережі в процесах концентрації на продуктовому ринку (FMCG) України. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 56–63.

24. Кныш М. И. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. СПб.: Любавич, 2000. 284 с.

25. Даниліна С. О. Система показників концентрації економіки. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. Одеса, 2010. Вип. 39. С. 224–230.

REFERENCES

Borisov, A. B. *Bolshoy ekonomicheskiy slovar* [Big economic dictionary]. Moscow: Knizhnyy mir, 2006.

Bolshoy ekonomicheskiy slovar [Big economic dictionary]. Moscow: Institut novoy ekonomiki, 2004.

Dolan, E. Dzh., and Lindsey, D. E. *Rynok: mikroekonomicheskaya model* [Market: microeconomic model]. St. Petersburg: Avtokomp, 1992.

Danylina, S. O. "Systema pokaznykiv kontsentratsii ekonomiky" [The system of indicators of concentration of the economy]. *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen*, no. 39 (2010): 224-230.

Fyliuk, V. "Teoretyko-metodolohichni zasady kontsentratsii rynkiv" [Theoretical and methodological foundations of market concentration]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka*. Seriia: Ekonomika, no. 123 (2011): 54-58.

Gorbatov, V. M. *Konkurentosposobnost i tsikly razvitiya integrirovannykh struktur biznesa* [Competitiveness and development cycles of integrated business structures]. Kharkiv: INZhEK, 2006.

Gradov, A. P. *Natsionalnaya ekonomika* [The national economy]. St. Petersburg: Spetsialnaya Literatura, 1997.

Horbatov, V. M., and Khaustova, V. Ye. "Kontsentratsiya kapitalu v ekonomitsi Ukrainy" [The concentration of capital in the economy of Ukraine]. *Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy ta yii rehioniv: problemy nauky ta praktyky*. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M.; VD «INZhEK», 2010. 32-38.

Kizim, N. A., and Gorbatov, V. M. *Kontsentratsiya ekonomiki i konkurentosposobnost stran mira* [Economic concentration and competitiveness of countries.]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Knyazeva, I. V. *Antimonopolnaya politika gosudarstva* [Antitrust policy]. Novosibirsk: Izd-vo SibAGS, 2010.

"Kontsentratsiya i tsentralizatsiya kapitala i proizvodstva" [The concentration and centralization of capital and production]. http://jurisprudent.site/ekonomicheskaya-teoriya/kontsentratsiya-tsentralizatsiya-kapitala4870.html

Korneva, O. Yu., and Titenko, E. A. "Kontsentratsiya kapitala kak osnova uskorennogo razvitiya ekonomiki" [The concentration of capital as the basis for accelerated economic development]. *Vestnik nauki Sibiri*, no. 3 (18) (2015): 133-144.

Kudyrko, L. P., and Sevruk, I. M. "Mizhnarodni torhovelni merezhi v protsesakh kontsentratsii na produktovomu rynku (FMCG) Ukrainy" [International trade networks in the processes of concentration in the grocery market (FMCG) of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 56-63.

Knysh, M. I. *Konkurentnyye strategii* [Competitive strategy]. St. Petersburg: Lyubavich, 2000.

Lahutin, V. D. et al. *Konkurentsiia i konkurentna polityka: katehorii ta poniattia* [Competition and competition policy: categories and concepts]. Kyiv: KNTEU, 2009.

[Legal Act of Ukraine] (2001). http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14

Mochernyi, S. V., and Tryshak, L. S. *Bankivska systema Ukrainy* [The banking system of Ukraine]. Lviv: Triada plius, 2004.

Marks, K. "Kapital" [Capital]. http://anticapitalist.ru/books/kapital.pdf

Makkonnell, K. R., and Bryu, S. L. *Ekonomiks: printsipy, problemy i politika* [Economics: principles, problems and policies]. Moscow: INFRA-M, 2007.

Menedzhment: Poniatiino-terminolohichnyi slovnyk [Management: Conceptual and terminological dictionary]. Kyiv: MAUP, 2007.

Ozhegov, S. I., and Shvedova, I. Yu. *Tolkovyy slovar russkogo yazyka* [Explanatory dictionary of the Russian language]. Moscow: Azbukovnik, 1998.

Shevchenko, V. I. "Analiz rivnia kontsentratsii kapitalu systemy ukrainskykh bankiv" [Analysis of the level of concentration of capital system of Ukrainian banks]. *Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, no. 3 (12) (2011): 183-185.

Shulika, D. O. "Shchodo kontsentratsii subiektiv hospodariuvannia" [The concentration of economic entities]. http://www.sworld.com.ua/konfer29/281.pdf

"Slovar ekonomicheskikh terminov" [Dictionary of economic terms]. http://economicportal.ru/terms/lit_k.html

Vlasova, N. O., and Kovinko, O. S. "Sutnist ta systematyzatsiia form i vydiv kontsentratsii" [The nature and classification of forms and types of concentration]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh*, no. 1 (1) (2012): 244-250.

УДК 658.8:339.9

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ТНК: СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ДОСВІД КРАЇН ЄС

© 2016 ПАЛАМАРЧУК Н. О.

УДК 658.8:339.9

Паламарчук Н. О. Маркетингові стратегії ТНК: сучасні особливості формування та досвід країн ЄС

Метою статті є дослідження сучасних особливостей розробки маркетингових стратегій транснаціональних корпорацій та узагальнення досвіду країн ЄС по їх формуванню. Проведене дослідження дозволило виокремити підходи до визначення поняття «маркетингова стратегія», систематизувати внутрішні та зовнішні чинники впливу, охарактеризувати рівні розробки міжнародної маркетингової стратегії, виокремити рівні її застосування та загальні орієнтири реалізації. На основі аналізу досвіду ТНК країн ЄС виділено характерні особливості їх маркетингових стратегій: здійснення активної підтримки існуючих брендів та безперервної розробки нових продуктів з метою забезпечення прибутковості; використання спільного підприємництва для реалізації різноманітних проектів та програм; впровадження інноваційної діяльності як основи для забезпечення конкурентоспроможності; ведення раціональної фінансової діяльності та забезпечення ефективної інвестиційної діяльності; забезпечення охорони навколишнього середовища та високого рівня безпеки виробництва; виконання програм у сфері соціальної відповідальності бізнесу. Перспективами подальших досліджень в даній сфері є дослідження маркетингових стратегій ТНК розвинених країн та адаптація їх досвіду для розвитку ТНК в Україні.

Ключові слова: *маркетингова стратегія, ТНК, світовий розвиток, міжнародна діяльність, інтернаціоналізація, конкурентоспроможність.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *13.*

Паламарчук Наталія Олександрівна *– кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)*
E-mail: *palamarchuk.nataliia@gmail.com*

УДК 658.8:339.9

Паламарчук Н. А. Маркетинговые стратегии ТНК: современные особенности формирования и опыт стран ЕС

Целью статьи является исследование современных особенностей разработки маркетинговых стратегий транснациональных корпораций и обобщение опыта стран ЕС по их формированию. Проведенное исследование позволило выделить подходы к определению понятия «маркетинговая стратегия», систематизировать внутренние и внешние факторы влияния, охарактеризовать уровни разработки международной маркетинговой стратегии, выделить уровни ее применения и общие ориентиры реализации. На основе анализа опыта ТНК стран ЕС выделены следующие характерные особенности их маркетинговых стратегий: осуществление активной поддержки существующих брендов и непрерывная разработка новых продуктов с целью обеспечения прибыльности; использование совместного предпринимательства для реализации различных проектов и программ; внедрение инновационной деятельности как основы для обеспечения конкурентоспособности; ведение рациональной финансовой деятельности и обеспечение эффективной инвестиционной деятельности; обеспечение охраны окружающей среды и высокого уровня безопасности производства; выполнение программ в сфере социальной ответственности бизнеса. Перспективами дальнейших исследований в данной сфере является исследование маркетинговых стратегий ТНК развитых стран и адаптация опыта для развития ТНК в Украине.

Ключевые слова: *маркетинговая стратегия, ТНК, мировое развитие, международная деятельность, интернационализация, конкурентоспособность.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *13.*

Паламарчук Наталия Александровна *– кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и бизнеса, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкассы, 18006, Украина)*
E-mail: *palamarchuk.nataliia@gmail.com*

UDC 658.8:339.9

Palamarchuk N. O. The Marketing Strategies of TNCs: the Contemporary Features of Formation, Experience of the EU Member States

The article is aimed at studying the contemporary features of elaboration of marketing strategies for transnational corporations and generalizing experience of the EU Member States on their formation. This study provided to allocate approaches to the definition of the concept of «marketing strategy», systematize both the internal and the external factors of influence, characterize levels of elaboration of the international marketing strategy, allocate the levels of its application and the general orientations for implementation. Based on the analysis of the experience of TNCs in the EU Member States, the following characteristic features of their marketing strategies have been allocated: active support of the existing brands and continuous development of new products with the purpose of ensuring profitability; use of joint entrepreneurship for implementation of various projects and programs; introduction of innovation activity as the basis for ensuring competitiveness; providing the sound financial activity and ensuring the efficient investment activity; ensuring environmental protection and a high level of safety of production; implementation of programs in the sphere of social responsibility of business. Prospects for further research in this direction will be studying the marketing strategies of TNCs in the developed countries and adaptation of their experience for development of TNCs in Ukraine.

Keywords: *marketing strategy, TNCs, global development, international activity, internationalization, competitiveness.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *13.*

Palamarchuk Nataliia O. *– PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Economics and Business, Cherkasy State Technological University (460 Shevchenka Blvd., Cherkasy, 18006, Ukraine)*
E-mail: *palamarchuk.nataliia@gmail.com*

В умовах глобалізації світового розвитку для підприємств різних країн актуалізується потреба розвитку міжнародної діяльності, що дозволяє розширити ринки збуту, підвищити конкурентоспроможність, налагодити ділові зв'язки, відшукати нових бізнес-партнерів. Міжнародна маркетингова стратегія сприяє підвищенню ефективності міжнародної діяльності на основі ретельного аналізу зарубіжних ринків, систематизації інформації про постачальників, конкурентів та споживачів.

Унікальним досвідом з розробки та реалізації міжнародної маркетингової стратегії володіють транснаціональні корпорації. Ці стратегії реалізуються з високим рівнем ефективності, що забезпечує корпораціям зро-

стання конкурентоспроможності на світовому ринку. Важливою особливістю міжнародних маркетингових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) є їх значна гнучкість в умовах динамічної світової кон'юнктури, висока орієнтація на забезпечення прибутковості, значна поінформованість про смаки та вподобання споживачів. Маркетингові стратегії ТНК побудовані з урахуванням сучасних процесів інтернаціоналізації світового господарства та враховують економічні, політико-правові та соціально-культурні особливості міжнародного середовища.

Дослідження сучасних особливостей формування маркетингових стратегій ТНК та узагальнення досвіду їх формування в країнах ЄС має важливе значення для вітчизняних підприємств. Це дозволить розробити власні маркетингові стратегії з урахуванням сучасного світового досвіду та спрямувати їх на розвиток виробництва та зростання прибутковості.

Метою статті є дослідження сучасних особливостей розробки маркетингових стратегій транснаціональних корпорацій та узагальнення досвіду країн ЄС по їх формуванню.

Дослідженню особливостей визначення та розробки маркетингових стратегій присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них Котлер Ф., Карлофф Б., Ламбен Ж.-Ж., Портер М., Хершген Х., Циганкова Т., Каніщенко О., Лукяненко Д., Новицький В. та інші. Разом з тим, у сучасних умовах світового розвитку зростає потреба систематизації процесу формування маркетингової стратегії ТНК та дослідження досвіту розвинених країн щодо практичної реалізації міжнародної маркетингової стратегії.

Котлер Ф. визначає маркетингову стратегію як вибір цілей, принципів чи правил, які в певний час зумовлюють напрям маркетингової діяльності підприємства, визначаючи поєднання та використання засобів та ресурсів відповідно до мінливої ринкової ситуації [1]. Карлофф Б. трактує поняття «маркетингової стратегії» як узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [2]. Ламбен Ж.-Ж. розкриває зміст маркетингової стратегії через сукупність засобів досягнення маркетингових цілей із маркетинг-міксу [3]. Хершген Х. під маркетинговою стратегією розуміє принципові, середньо- або довгострокові рішення, які надають орієнтири та спрямовують окремі заходи маркетингу на досягнення встановлених цілей [4].

При розробці маркетингової стратегії слід враховувати внутрішні та зовнішні чинники впливу. До внутрішніх чинників належать мета та завдання діяльності підприємства, виробничі та фінансові ресурси, структура та методи управління, кадрове та інноваційне забезпечення, товарна політика. Зовнішні чинники визначаються загальною соціально-економічною ситуацією в країні та галузі, через рівень конкуренції, податкову та кредитно-фінансову ситуації, характеристику споживачів.

Крім цього, важливе значення має підхід підприємства до розробки маркетингової стратегії та рівень її застосування [5]. Залежно від фаз розвитку (ускладнення) міжнародного маркетингу виділяють такі підходи до міжнародної маркетингової стратегії:

1. Підприємство використовує пасивні форми зовнішньоекономічної діяльності та не займається розробкою міжнародної маркетингової стратегії.

2. Підприємство застосовує окремі складові міжнародної маркетингової діяльності, маркетингова стратегія носить фрагментарний і неформалізований характер.

3. Підприємство активно застосовує підходи провідних зарубіжних фірм до здійснення міжнародної маркетингової діяльності, маркетингова стратегія розробляється на системній та формалізованій основі.

4. Підприємство здійснює систематичну та активну міжнародну маркетингову діяльність, маркетингова стратегія вирізняється оригінальним та інноваційним підходом.

Залежно від чинників впливу та підходу до розробки маркетингової стратегії підприємство обирає загальні орієнтири міжнародної маркетингової діяльності [6]. Вона може бути спрямована на зростання, що передбачає постійне підвищення основних показників діяльності та потребує значного інноваційного забезпечення. Зростання може бути забезпечено за рахунок активного використання власних ресурсів підприємства, створення нової продукції, виходу на нові зарубіжні ринки, – усе це відбувається на основі ефективної реалізації унікальної маркетингової стратегії. Іншим засобом забезпечення зростання є придбання зовнішніх активів. Така форма зростання реалізується у формі злиття та поглинання.

Якщо підприємство прагне зберегти своє становище на ринку та цілком задоволене результатами своєї діяльності, то воно може використовувати підхід, що орієнтований на стабільність міжнародної маркетингової діяльності. При цьому міжнародна маркетингова стратегія буде носити виважений та поміркований характер. У такій ситуації вся діяльність підприємства передбачає помірну ризиковість та забезпечення стабільної прибутковості.

При виникненні певних ускладнень економічного та ринкового характеру підприємство може орієнтуватися на скорочення міжнародної маркетингової діяльності. У таких умовах підприємство може переорієнтовувати власну діяльність, що дозволяє спрямувати ресурси в менш ризиковий вид діяльності та уникнути повної ліквідації. Частина підприємств прагне зберегти свої позиції через режим економії та за допомогою більш раціонального планування своєї діяльності захистити власні прибутки та скоротити витрати. При виникненні значних проблем і втрати конкурентних позицій підприємство може прийняти рішення про ліквідацію. У такому випадку здійснюється продаж усіх активів підприємства з метою покриття збитків від діяльності.

Розробка міжнародної маркетингової стратегії здійснюється на кількох рівнях [7]. На корпоративному рівні формуються основні напрями розвитку ТНК. Це необхідно для визначення загальної лінії розвитку та моделювання стратегії відповідно до зміни ринкової ситуації. Уособленням стратегії цього рівня є місія та завдання

розвитку підприємства, визначення перспектив розвитку підприємства в цілому та окремих його підрозділів.

Корпоративна стратегія активно підтримується та реалізується на рівні окремих підрозділів, але, разом з тим, вони розробляють стратегії відповідно до ситуації на конкретному закордонному ринку. У своїх стратегіях вони враховують особливості конкуренції на ринку, вдосконалюють та забезпечують раціональний виробничій процес, орієнтуються на особливості місцевих споживачів.

Особливе місце у стратегічному плануванні займає визначення функціональних стратегій. Вони розробляються на рівні окремих відділів підприємства, неодмінно враховують положення корпоративної стратегії та відповідають основним напрямам стратегії окремих підрозділів, при цьому орієнтовані на проблеми забезпечення фінансів, кадрів, маркетингу, виробництва, інновацій, постачання.

Отже, схематично процес формування маркетингової стратегії ТНК у сучасних умовах світового розвитку можна представити таким чином (*рис. 1*).

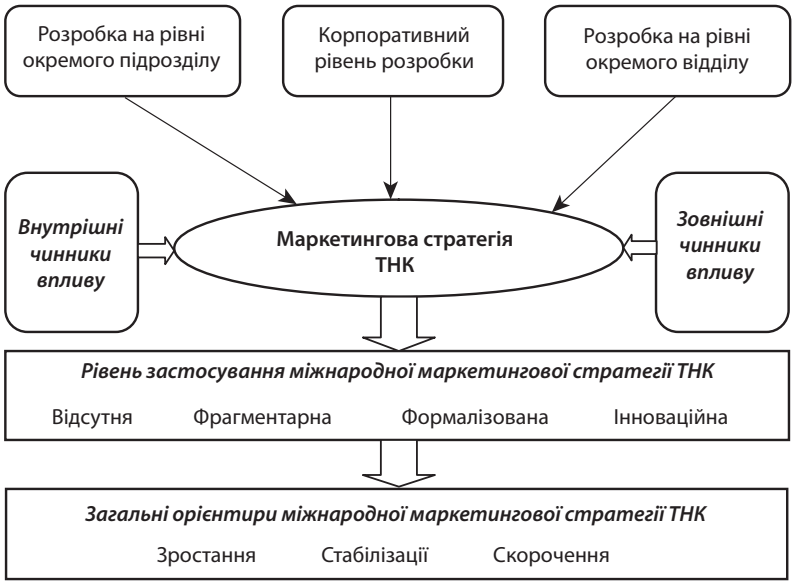


Рис. 1. Формування маркетингової стратегії ТНК у сучасних умовах світового розвитку

Джерело: авторська розробка.

Основи розвитку ТНК були закладені у XIX столітті. Цьому сприяли процеси масового та спеціалізованого виробництва, науково-технічний прогрес, загострення боротьби за ринки збуту, переваги використання принципу партнерства, що дозволяє мобілізувати ресурси та ефективно розподілити ризики.

Активізація діяльності ТНК сприяли розширеному доступу до ресурсів різних країн, розвитку різноманітних форм міжнародного бізнесу, використанню сучасних методів управління, інтенсифікації розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Важливою рисою діяльності ТНК є їх висока конкурентоспроможність на ринку послуг, особливо в науково-технічній сфері та у сфері фінансів.

У сучасних умовах світового розвитку ТНК стали одним з основних суб'єктів міжнародної економічної діяльності. Специфіка їх розвитку відзначається подальшим розширенням діяльності у сфері послуг, активізацією інноваційної діяльності на лише на головних підприємствах, але і у структурних підрозділах по всьому світу, зміцненням позицій на швидкозростаючих ринках світу, високим впливом на міжнародну політичну ситуацію. ТНК вирізняються активною участю в міжнародних інвестиційних процесах та ефективною стратегією інноваційного розвитку.

500 найбільших ТНК світу розміщено у 33 різних країнах світу, їх сукупний дохід складає 27,6 трлн дол. США, в їх головних компаніях та структурних підрозділах працює 65 млн осіб [8]. Дані по 20 найбільших світових ТНК подано в *табл. 1*.

Сукупний дохід 20 найбільших ТНК світу становить 4556,211 млн дол. США. У загальній чисельності 20 найбільших ТНК світу 40% належить США, 25% – країнам ЄС, 20% – Китаю, 15% – Японії, Південній Кореї та Швейцарії.

Особливої уваги потребує дослідження маркетингової стратегії ТНК країн ЄС. Відповідно до рейтингу The Fortune 2016 Global 500 серед країн ЄС до 20 найбільших ТНК відносяться Royal Dutch Shell (5 місце, дохід 272,156 млрд дол. США), Volkswagen (7 місце, дохід 236,600 млрд дол. США), British Petroleum (10 місце, дохід 225,982 млрд дол. США), Daimler (16 місце, дохід 165,800 млрд дол. США), EXOR Group (19 місце, дохід 152,591 млрд дол. США).

Розвиток компанії Shell спрямований на зміцнення високих позицій у нафтогазовій промисловості. З цією метою компанія вдосконалює свою організаційну структуру для забезпечення високої прибутковості та зростання дохідності акцій. Крім цього, активно здійснюються інвестиції в перспективні проекти, оптимізуються витрати та продаються неприбуткові підприємства, – усе це має забезпечити гнучкість компанії на ринку. У процесі ведення бізнесу передбачено дотри-

Таблиця 1

Найбільші ТНК світу, 2016 р.

Рейтинг	Назва ТНК	Доходи (млн дол. США)	Рейтинг	Назва ТНК	Доходи (млн дол. США)
1	Walmart	482,130	11	Berkshire Hathaway	210,821
2	State Grid	329,601	12	McKesson	192,487
3	Chine National Petroleum	299,271	13	Samsung Electronics	177,440
4	Sinopec Group	294,344	14	Glencore	170,497
5	Royal Dutch Shell	272,156	15	Industrial & Commercial Bank of Chine	167,227
6	Exxon Mobil	246,204	16	Daimler	165,800
7	Volkswagen	236,600	17	UnitedHealth Group	157,107
8	Toyota Motor	236,592	18	CVS Health	153,290
9	Apple	233,715	19	EXOR Group	152,591
10	BP	225,982	20	General Motors	152,356

Джерело: [8].

мання високого рівня безпеки, забезпечення охорони навколишнього середовища і дотримання соціальної відповідальності.

Значні інвестиції спрямовуються у видобуток і розробку глибоководної нафти, газу та хімікатів (родовища в Бразилії, Китаї, Пенсільванії, Мексиканській затоці), прибутки від чого очікуються у 2020 р. Перспективним напрямом діяльності є сланцева промисловість (родовища у США та Аргентині): на сучасному етапі інвестиції невисокі, але після 2020 р. саме сланцева промисловість має стати провідним інвестиційним проектом.

Shell передбачає позиціювання компанії як такої, що переходить до використання енергетичної системи з низьким вмістом вуглецю. Для забезпечення даного стратегічного підходу в лютому 2016 р. Shell придбала BG Group, що розширило її діяльність у сфері використання скрапленого природного газу [9].

Volkswagen Group проводить політику перепозиціювання на світовому ринку. У найближчій перспективі вона позиціонує себе як провідний світовий постачальник сталої мобільності, поступово відходячи від позиціювання себе як автомобільного виробника. Діяльність компанії орієнтована на зміни основного бізнесу компанії та пошук нових джерел доходу. Інвестиції на ці зміни забезпечуються за рахунок підвищення ефективності та оптимізації інвестиційного портфеля компанії.

Основна ініціатива Volkswagen Group – це електрифікація, вона передбачає виробництво більше 30 нових електронних транспортних засобів до 2025 р., чисельність працюючих – 2–3 млн осіб, операційна рентабельність продажів до 2025 р. – 15%. З цією метою поточний портфель групи з 340 різних варіантів буде аналізуватися та постійно переглядатися для забезпечення зростання прибутковості, врахування особливостей регіональних ринків та потреб споживачів. На сучасному етапі розвитку Volkswagen Group продовжує розвиток своєї діяльності на території Північної Америки та Китаю, активно ведуться переговори щодо активізації діяльності в Азії.

Інноваційним проектом Volkswagen Group є розробка програми штучного інтелекту для забезпечення автономного водіння. Ліцензію на цю розробку планується отримати до 2020 р. Ще одним інноваційним проектом є розробка унікальної технології батареї для електричних транспортних засобів [10].

British Petroleum (BP) – нафтогазова, нафтохімічна та вугільна ТНК Великої Британії. Її бізнес-модель охоплює всі види діяльності: від розвідки до маркетингу. Гнучкість діяльності забезпечується широко інтегрованим портфелем, який збалансований за типами ресурсів, регіонами та бізнесом, що адаптуються до основних умов. Основними пріоритетами діяльності є ефективна операційна діяльність, високі стандарти безпеки, раціональна фінансова політика відповідно до світових цін. Конкурентні переваги забезпечуються ефективною видобувною діяльністю, високими технологічними можливостями, міцними взаєминами з клієнтами, активному розвитку бренда.

Компанія British Petroleum має значний досвід реалізації проектів у рамках спільного партнерства. BP бере участь у проектах в районі Шах-Деніз, у проекті Південного коридору, співпрацює з 10 національними та міжнародними нафтовими компаніями з метою побудови найдовшого у світі трубопроводу – з Азербайджану до Італії. З 2009 р. BP та Китайська національна нафтогазова корпорація налагоджують співробітництво з Південною нафтовою компанією Іраку з метою модернізації та збільшення виробництва [11].

Німецький автомобілебудівний концерн Daimler AG – одна з найбільших за оборотом компаній Німеччини і один з провідних світових автовиробників. Основна мета компанії – стале зростання прибутку та загальної вартості ТНК. Досягнення даної мети передбачається на основі:

- забезпечення лідируючих позицій у галузі технологій та інновацій за допомогою розробки

унікальних автомобільних технологій на базі цифрових технологій із забезпеченням їх екологічної безпеки;

- створення провідних брендів у всіх підрозділах та забезпечення високої якості та цінності продукції для всіх клієнтів;
- створення унікальної корпоративної культури для співробітників компанії, заснованій на пристрасті, повазі, чесності та дисципліні;
- забезпечення високої прибутковості (досягнення рентабельності власного капіталу на рівні 17%, а середньої рентабельності продажів – на рівні 9%, для окремих підрозділів передбачено такі показники рентабельності продажів: 10% для Mercedes-Benz Cars, 8% для Daimler Trucks, 9% для Mercedes-Benz Vans і 6% для Daimler Buses) [12].

EXOR Group – італійська інвестиційна компанія, яка є однією з провідних інвестиційних компаній в Європі. Її діяльність спрямована на здійснення довгострокових інвестицій в глобальні компанії в диверсифікованих галузях в Європі та США. Основними інвестиційними проектами EXORGroup є: FCA (29,15%), CNHINDUSTRIAL (26,92%), FERRARI (22,91%), THEECONOMIST (43,4%).

Основними критеріями для відбору інвестиційних проектів є: професійні та талановиті менеджери з досвідом роботи та здатністю створювати цінність («мислить і діє як власник»), економічні та фінансові результати діяльності підприємства, висока конкурентоспроможність на даному етапі розвитку або в майбутньому, участь у радах директорів компаній для внесення свого вкладу в загальний розвиток компанії, що отримую інвестиції [13].

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Маркетингова стратегія ТНК визначає напрями розвитку маркетингової діяльності на основі врахування ринкової ситуації та з раціональним використанням ресурсів.

У сучасних умовах світового розвитку формування маркетингової стратегії ТНК відбувається на основі врахування внутрішніх і зовнішніх чинників впливу та на різних рівнях організаційної структури. Маркетингова стратегія має визначати загальні орієнтири міжнародної діяльності та враховувати особливості різних рівнів застосування.

На основі аналізу досвіду ТНК країн ЄС можна виділити такі характерні особливості їх маркетингових стратегій:

1. Здійснення активної підтримки існуючих брендів та безперервної розробки нових продуктів з метою забезпечення прибутковості.

2. Використання спільного підприємництва для реалізації різноманітних проектів та програм.

3. Впровадження інноваційної діяльності як основи для забезпечення конкурентоспроможності.

4. Ведення раціональної фінансової діяльності та забезпечення ефективної інвестиційної діяльності.

5. Забезпечення охорони навколишнього середовища та високого рівня безпеки виробництва.

6. Виконання програм у сфері соціальної відповідальності бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: ИД «Вильямс», 2007. 656 с.

2. Карлофф Б. Деловая стратегия/пер. с англ. М.: Экономика, 1991. 239 с.

3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. 583 с.

4. Хершген Х. Маркетинг: основы персонального успеха: учебник для вузов/пер. с нем. М.: ИНФРА-М, 2000. 334 с.

5. Співаковська Т. В. Формування міжнародної маркетингової стратегії. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1845

6. Окландер М., Замлинська О. Маркетингові стратегії зростання: класичний та новітній підходи. *Економіст*. 2013. № 3. С. 20–24.

7. Оксентюк Б. Маркетингові стратегії розвитку міжнародних корпорацій. *Галицький економічний вісник*. 2014. Том 45. № 2. С. 170–176.

8. Fortune Global 500. URL: http://beta.fortune.com/global500/list

9. Our strategy. Shell Global. URL: http://www.shell.com/investors/our-strategy.html

10. «TOGETHE Strategie-2025» // Volkswagen Group. URL: http://www.volkswagenag.com

11. About BP // BP Global. URL: http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp.html

12. Our Strategy | Daimler > Company > Strategy. URL: https://www.daimler.com/company/strategy/

13. ExorS.p.A. URL: https://www.exor.com/home.html

REFERENCES

"About BP" BP Global. http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp.html

"ExorS.p.A" https://www.exor.com/home.html

"Fortune Global 500" http://beta.fortune.com/global500/list

Khershgen, Kh. *Marketing: osnovy personalnogo uspekha* [Marketing: the basics of personal success]. Moscow: INFRA-M, 2000.

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of marketing]. Moscow: Viliams, 2007.

Karloff, B. *Delovaya strategiya* [Business strategy]. Moscow: Ekonomika, 1991.

Lamben, Zh.-Zh. *Strategicheskiy marketing. Evropeyskaia perspektiva* [Strategic marketing. European perspective]. St. Petersburg: Nauka, 1996.

Oksentiuk, B. "Marketynhovi stratehii rozvytku mizhnarodnykh korporatsii" [Marketing strategies for international corporations]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. Vol. 45, no. 2 (2014): 170-176.

"Our strategy. Shell Global". http://www.shell.com/investors/our-strategy.html

"Our Strategy | Daimler > Company > Strategy". https://www.daimler.com/company/strategy/

Oklander, M., and Zamlynska, O. "Marketynhovi stratehii zrostannia: klasychnyi ta novitnii pidkhody" [Marketing growth strategies: classical and contemporary approaches]. *Ekonomist*, no. 3 (2013): 20-24.

Spivakovska, T. V. "Formuvannia mizhnarodnoi marketynhovoi stratehii" [The formation of international marketing strategy]. Efektyvna ekonomika. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1845.

"«TOGETHE Strategie-2025»". Volkswagen Group. http://www.volkswagenag.com

УДК 338.47:656.8

ВИЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ УДППЗ «УКРПОШТА» В УМОВАХ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКУ ПОСЛУГ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ

© 2016 ТАРДАСКІНА Т. М., СТАНКЕВИЧ І. В., БОНДАРЕНКО О. М.

УДК 338.47:656.8

Тардаскіна Т. М., Станкевич І. В., Бондаренко О. М. Визначення маркетингової стратегії розвитку УДППЗ «Укрпошта» в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку

Мета статті полягає в обґрунтуванні маркетингової стратегії розвитку УДППЗ «Укрпошта» на основі аналізу існуючих маркетингових конкурентних стратегій розвитку підприємств та доцільності їх застосування в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку. Визначено загальні тенденції розвитку національного оператора поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта» в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку. Досліджено існуючі можливі стратегії розвитку підприємств, спрямовані на забезпечення конкурентних переваг на ринку, зокрема маркетингові стратегії. Установлено, що найбільш дієвою сьогодні для національного оператора є маркетингова стратегія лідера. Обґрунтовано маркетингову стратегію розвитку УДППЗ «Укрпошта» та визначено основні напрями її реалізації, зорієнтовані на на всі ключові ринки послуг поштового зв'язку за рахунок зростання обсягів продажів, підвищення якості надання послуг та збільшення прибутковості. Організаційно-економічні засади реалізації зазначених заходів та визначення рівня їх результативності для національного оператора є метою подальших досліджень.

Ключові слова: *лібералізація ринку, маркетингова стратегія, послуги поштового зв'язку, УДППЗ «Укрпошта».*
Рис.: *4.* ***Бібл.:*** *10.*

Тардаскіна Тетяна Миколаївна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)*
E-mail: *tardaskina@mail.ru*

Станкевич Ірина Володимирівна *– кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)*
E-mail: *arnika@ukr.net*

Бондаренко Олена Михайлівна *– кандидат філософських наук, доцент кафедри менеджменту та маркетингу, Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова (вул. Ковальська, 1, Одеса, 65029, Україна)*
E-mail: *el7871996@mail.ru*

УДК 338.47:656.8

Тардаскина Т. Н., Станкевич И. В., Бондаренко Е. М. Определение маркетинговой стратегии развития УГППС «Укрпочта» в условиях либерализации рынка услуг почтовой связи

Цель статьи состоит в обосновании маркетинговой стратегии развития УГППС «Укрпочта» на основе анализа существующих маркетинговых конкурентных стратегий развития предприятий и целесообразности их применения в условиях либерализации рынка услуг почтовой связи. Определены общие тенденции развития национального оператора почтовой связи «Укрпочта» в условиях либерализации рынка услуг почтовой связи. Исследованы существующие возможные стратегии развития предприятий, направленные на обеспечение конкурентных преимуществ на рынке, в частности маркетинговые стратегии. Установлено, что наиболее эффективной сегодня для национального оператора является маркетинговая стратегия лидера. Обоснована маркетинговая стратегия развития УГППС «Укрпочта» и определены основные направления ее реализации, ориентированные на все ключевые рынки услуг почтовой связи за счет роста объемов продаж, повышения качества предоставления услуг и увеличения доходов. Организационно-экономические основы реализации указанных мероприятий и определение уровня их результативности для национального оператора являются целью дальнейших исследований.

Ключевые слова: *либерализация рынка, маркетинговая стратегия, услуги почтовой связи, УГППС «Укрпочта».*
Рис.: *4.* ***Библ.:*** *10.*

Тардаскина Татьяна Николаевна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)*
E-mail: *tardaskina@mail.ru*

Станкевич Ирина Владимировна *– кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)*
E-mail: *arnika@ukr.net*

Бондаренко Елена Михайловна *– кандидат философских наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга, Одесская национальная академия связи им. А. С. Попова (ул. Кузнечная, 1, Одесса, 65029, Украина)*
E-mail: *el7871996@mail.ru*

UDC 338.47:656.8

Tardaskina T. M., Stankevych I. V., Bondarenko O. M. Defining the Marketing Strategy of Development of the USEPS «Ukrposhta» in the Context of Liberalization of the Postal Services Market

The article is concerned with substantiation of the marketing strategy of development of the Ukrainian State enterprise of postal service (USEPS) «Ukrposhta», based on an analysis of the existing marketing competitive strategies for enterprise development and their applicability in the context of liberalization of the postal services market. The common trends in the development of the national operator of postal service «Ukrposhta» in the context of liberalization of the postal services market have been determined. The existing possible strategies of enterprise development, aimed at ensuring competitive advantages in the market, in particular marketing strategies, have been examined. It has been found that the most effective nowadays for the national operator is the marketing strategy of leadership. The marketing strategy of development of the USEPS «Ukrposhta» has been substantiated, the main directions of its implementation have been determined, focusing on all the key postal services markets by means of growth of the sales volumes, improving the quality of services and increase of revenues. The organizational and economic foundations for implementing the indicated activities and determining the level of their effectiveness for the national operator will be the aims of further researches.

Keywords: *market liberalization, marketing strategy, postal services, Ukrainian State enterprise of postal service «Ukrposhta».*
Fig.: *4.* ***Bibl.:*** *10.*

Tardaskina Tetyana M. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)*
E-mail: *tardaskina@mail.ru*

Stankevych Iryna V. *– PhD (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)*
E-mail: *arnika@ukr.net*

Bondarenko Olena M. *– PhD (Philosophy), Associate Professor of the Department of Management and Marketing, Odessa National Academy of Telecommunications named after A. S. Popov (1 Kovalska Str., Odessa, 65029, Ukraine)*
E-mail: *el7871996@mail.ru*

Загальносвітові тенденції розвитку поштового зв'язку тяжіють до лібералізації принципів роботи, дерегулювання сфери та підвищення її капіталізації, посилення конкуренції на ринку – як дієвого засобу стимулювання конкурентоспроможності та збільшення кількості операторів поштового зв'язку [1].

Стан розвитку поштового зв'язку в Україні характеризується значним відставанням у споживанні послуг поштового зв'язку не тільки від промислово розвинених країн, але й від багатьох країн Європи, що розвиваються, а також відсутністю дієвих регуляторних механізмів управління, падінням деяких показників економічної діяльності та інвестиційної привабливості національного оператора. Національний оператор поштового зв'язку, виконання функцій якого покладено на Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» (надалі – «Укрпошта»), забезпечує надання універсальних послуг поштового зв'язку та інших послуг на всій території України відповідно до законодавства. Частка національного оператора на ринку поштових послуг постійно зменшується. Лібералізація ринку дозволила з'явитись операторам поштового зв'язку недержавної форми власності, які, своєю чергою, не повною мірою дотримуються законодавства України, Правил надання послуг поштового зв'язку [2] тощо. Крім того, специфіка управління підприємством з приватною формою власності, на відміну від «Укрпошти», дозволяє більш гнучко та оперативно реагувати на зміни в поточній ринковій ситуації, надає можливість, при відсутності жорсткого державного контролю за використанням коштів підприємства, ефективно спрямовувати їх на просування нових, перспективних продуктів, що приводить до зростання їх частки на ринку [1].

Як відмічено в роботі [3], для підвищення конкурентоспроможності «Укрпошти» важливе значення має визначена маркетингова стратегія розвитку підприємства та розробка заходів щодо активізації інноваційних послуг поштового зв'язку. З огляду на те, що «Укрпошта» повинна приділяти більше уваги саме основним (традиційним) послугам поштового зв'язку і розвивати саме цей напрям, національний оператор має перетворитися в оператора поштового зв'язку «нового покоління», який ефективно поєднуватиме традиційну та електронну письмову кореспонденцію. Такі перетворення можливі лише в разі застосування відповідної маркетингової стратегії розвитку, спрямованої на модернізацію традиційних послуг поштового зв'язку.

Питанням визначення теоретичних і прикладних засад сталого розвитку ринку послуг поштового зв'язку приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних авторів. Так, у роботах В. Г. Буряка, О. А. Князєвої, Н. О. Князєвої, Т. А. Кузовкової, В. Г. Мухіна, І. В. Новікової, В. М. Орлова, Н. Ю. Потапової-Сінько, О. С. Редькіна, Л. О. Стрій, Н. П. Спільної, Є. М. Стрельчука визначено науково-методичні засади організаційно-економічного розвитку поштового зв'язку, підвищення його ефективності [4–8].

Проблеми стратегічного розвитку поштового сектора, корпоративного управління й ефективності його функціонування, впровадження прогресивних послуг і форм національного оператора поштового зв'язку в Україні знайшли відображення у працях таких дослідників, як: В. М. Гранатуров, Ю. О. Жаданова, Т. О. Журавльова, Л. В. Кузнєцова, О. І. Лабурцева, А. Д. Петрашевська, І. І. Поліщук, Л. В. Сердечна, Є. М. Стрельчук, Н. А. Хрущ та ін.

Аналіз наукових праць вищезазначених учених показав, що загальні засади стратегічного розвитку національного оператора поштового зв'язку розроблені в достатній мірі, водночас, питання, пов'язані з визначенням маркетингової стратегії як умови гідної конкуренції та чинника досягнення конкурентних переваг «Укрпошти», усе ще не знайшли належного відображення, тим самим підкреслюючи актуальність досліджень цієї статті.

Мета статті – визначення та обґрунтування маркетингової стратегії розвитку «Укрпошти» на основі аналізу існуючих маркетингових конкурентних стратегій розвитку підприємств та доцільності їх застосування в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку.

Сьогодні актуальність розробки чіткої маркетингової стратегії, яка б відповідала умовам ринку, не визиває сумнівів. Зазвичай, маркетингова стратегія, яка обирається на перших етапах розвитку підприємства, не підходить йому з огляду постійних змін ринкових умов. В умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку, появи конкурентів у найбільш прибуткових сегментах не дозволяє національному оператору «Укрпошта» досягати бажаних результатів та запланованих показників. Основними конкурентами «Укрпошти» сьогодні є: ТОВ «Нова Пошта», «Нічний Експрес», «Міст-експрес», «Автолюкс», DHL [9].

Розглянемо більш детально конкурентів «Укрпошти». Лідером після національного оператора є «Нова пошта». Майже незмінними залишились обсяги компанії «Міст Експрес», оператори «Укркур'єр», «Ін-Тайм» і TNT мали незначний приріст обсягів ринку (*рис. 1*) [10].

За минулі роки активність поштових операторів та операторів кур'єрської доставки в питаннях розширення географії присутності в регіонах була різноманітною (*рис. 2*). Незмінним лідером з кількості регіональних відділень та місць охоплення є компанія «Нова Пошта», на сьогоднішній день вона обслуговує 1365 відділень у 675 населених пунктів [10].

«Ін-Тайм» продемонструвала двократний приріст, тепер їх послуги доступні у 347 містах (506 відділень). Оператори «Автолюкс», «Нічний експрес», САТ мають свої відділення у близько 100 містах України, з них найбільшу кількість відділень має «Нічний експрес» – 272 шт. «Міст Експрес» налічує 145 регіональних відділень у 84 містах. Компанія «Гюнсел» обслуговує своїх клієнтів у 106 відділеннях у 67 українських містах [10].

Однак порівняння за кількістю міст, які обслуговуються, і за показником їх приросту не можна назвати коректним, тому що оператори мають різні бізнес-стратегії. Так, «Нова Пошта» давно віддала перевагу роботі з франчайзингом, і будь-який підприємець може у своєму місті функціонувати під цим брендом у разі заключення відповідного договору з компанією. Цієї стратегії в невеликих містах дотримується й компанія

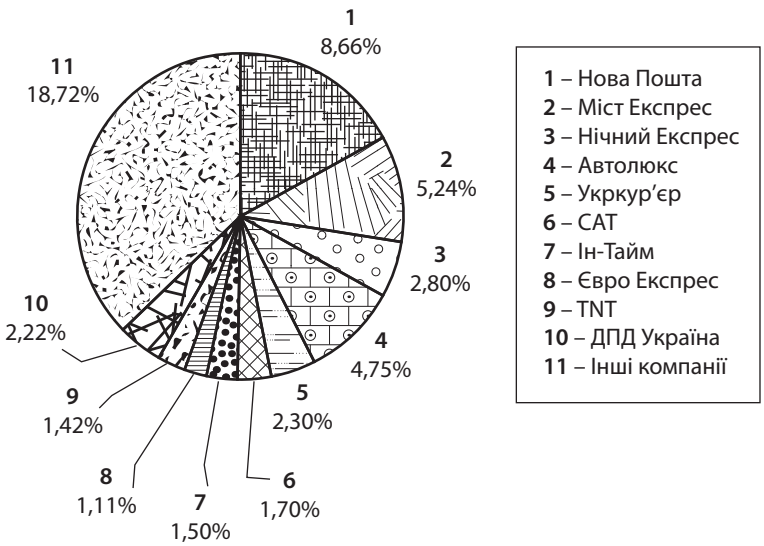


Рис. 1. Частка комерційних операторів ринку кур'єрської доставки України у 2015 р.

Джерело: складено за [10].

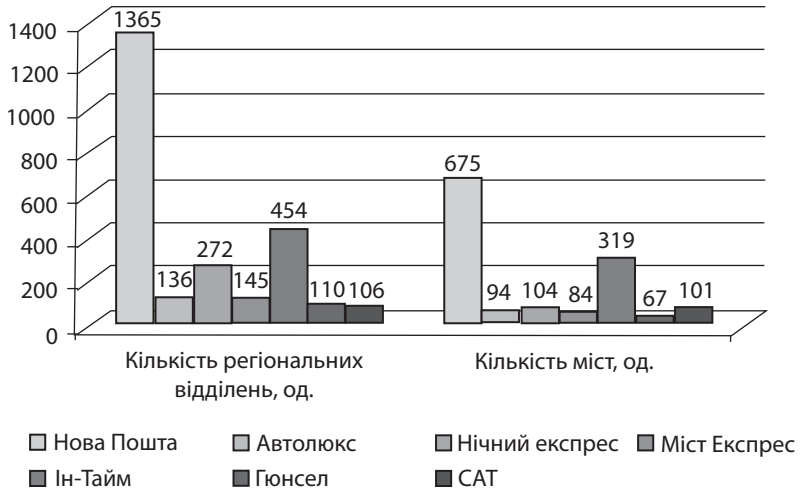


Рис. 2. Охоплення ринку основними некомерційними операторами кур'єрської доставки, 2015 р.

Джерело: складено за [10].

«Ін-Тайм». Інші ж перевізники обходяться переважно своїми силами.

Якщо раніше компанії прагнули розширювати географію присутності в регіонах, збільшувати портфель наданих послуг, власний автотранспортний парк, складські площі та ін., то на сьогоднішній день головний акцент серед перевізників робиться на роботу з операторами Інтернет-торгівлі (e-commerce). При цьому має місце якісна зміна структури замовників доставки (відправників посилок і листів). Активно скорочується частка відправлень фізичних осіб (так зване «C2C-відправлення») і, навпаки, активно зростає частка листів і посилок, відправниками яких є компанії (B2B- і B2C-відправлення).

Дослідження діяльності зазначених компаній дозволило визначити, що основними сильними сторонами конкурентів національного оператора є: орієнтація на споживача, краще технічне забезпечення (у лідерів ринку), коротший термін доставки повідомлень (листів/документів): експрес-доставка, додаткові сервіси (пакування, смс-повідомлення, переадресація, спеціальні пропозиції для Інтернет-магазинів, контакт-центри, трекінг), доступність та легкість сприйняття інформації про компанію через веб-сайт тощо. Але слід також відмітити і їх слабкі місця, а саме: обмежене охоплення території України мережею відділень/представництв, слабка представленість у сільській місцевості (порівняно з «Укрпоштою»), а також відсутність статусу національного оператора поштового зв'язку (відсутність власних поштових скриньок для прийому кореспонденції від відправників, обмежений доступ до абонентських поштових скриньок).

При проведенні аналізу маркетингової діяльності «Укрпошти» було виявлено, що підприємство використовує у своїй діяльності стратегію зростання, а саме: диверсифікацію, яка, втім, не дає бажаних результатів. Звісно, «Укрпошта» в Україні є лідером серед операторів поштового зв'язку, але і має куди розвиватися, щоб утримувати свої позиції.

З цих тверджень можемо зробити такий висновок, що для підприємства на даному етапі підходять маркетингові конкурентні стратегії (*рис. 3*), до яких належать [5]:

- *стратегія ринкового лідера*, або стратегія постійного наступу;
- *стратегія челенджерів*, або стратегія оборони й зміцнення;
- *стратегія послідовників*, або стратегія відносно фірм, що йдуть за лідером.

Метою «Укрпошти» на наступні п'ять років повинно бути виведення компанії на етап сталого зростання. Для цього потрібно планувати подальше розширення бізнесу в міжнародному напрямку і розвиток місцевої інфраструктури для забезпечення більш легкої, швидкої та зручної доставки.

Серед основних пріоритетів має також бути підвищення ефективності внутрішньокорпоративних і логістичних процесів, використання інноваційних рішень,

Рис. 3. Можливі маркетингові конкурентні стратегії розвитку підприємств

Джерело: складено за [5].

У ході аналізу зазначених стратегій нами встановлено, що саме стратегія ринкового лідера є найбільш привабливою для національного оператора в сучасних умовах розвитку ринку послуг поштового зв'язку.

Стратегія челенджерів, або стратегія оборони й зміцнення, полягає в закритті доступу на ринок новим фірмам за рахунок оборони та зміцнення позицій лідера. Завданнями міцної оборони є утримання існуючої частки ринку, зміцнення існуючого положення на ринку, захист усіх наявних у підприємства конкурентних переваг.

Стратегія послідовників, або стратегія відносно фірм, що йдуть за лідером, являє собою процес конкурентного тиску підприємства на інші фірми, щоб сприяти їхньому перетворенню в слухняних послідовників. Однак це неможливо, тому що всі конкуренти «Укрпошти» мають частки на інших ринках, що не може перетворити їх у слухняних послідовників.

Стратегії лідерства, або постійного наступу, характерні постійні вдосконалювання й інновації, які просто необхідні до впровадження «Укрпоштою» в сучасних умовах розвитку, що забезпечить підприємству новий рівень його розвитку.

Для забезпечення виконання цих завдань підприємство повинно провести низку дій, а саме:

- *по-перше,* для збільшення вхідних бар'єрів на ринок послуг поштового зв'язку підприємство має встановити найбільш низькі ціни на послуги, забезпечуючи відповідний рівень їх якості;
- *по-друге*, підприємство повинно постійно впроваджувати нові високотехнологічні послуги, які дозволять мати переваги перед конкурентами, а це чи не найголовніший показник успішності;
- *по-третє*, для забезпечення виконання основних завдань необхідно провести спеціальні маркетингові заходи.

поліпшення існуючих і запуск нових продуктів і сервісів (адресна доставка, запуск і розвиток мережі власних поштоматів, розвиток інноваційних послуг, підвищення якості та сервісу обслуговування, активне впровадження ІТ). Ці вагомі чинники поряд з розробкою законодавчих і нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері поштового зв'язку, сприятимуть досягненню «Укрпоштою» якісно нового розвитку і технологічної модернізації.

Основні напрями реалізації обраної маркетингової стратегії наведено на *рис. 4.*

У межах зазначених напрямів стратегія розвитку основних (традиційних) послуг поштового зв'язку, які надає «Укрпошта», має бути представлена таким чином:

- *письмової кореспонденції та посилок:* стратегія активного повернення «Укрпоштою» пенсіонерів міст через швидке введення Соціальної платіжної карти й одночасного поетапного зниження тарифів на послуги за активної державної підтримки;
- *фінансових послуг:* стратегія створення поштового банку для довготривалого зростання на ринку фінансових послуг. Формування нового іміджу УДППЗ «Укрпошта» як наймасштабнішої та найефективнішої (зручної, швидкої, вигідної) системи надання послуг населенню на всій території України. Надання повного спектра банківських та обов'язкових страхових послуг на всій території України, у тому числі в сільській місцевості;
- *роздрібної торгівлі:* стратегія «Укрпошти» – зручний оператор дистанційної торгівлі, а не роздрібний магазин. Різкий вихід (протягом року) з торгівлі ТНП міст. Збереження торгівлі канцелярськими товарами, картками мобільних операторів і лотереєю в містах і селах;

Рис. 4. Основні напрями реалізації обраної маркетингової стратегії розвитку УДППЗ «Укрпошта»

Джерело: авторська розробка.

- *доставки періодичних видань:* стратегія «Укрпошти» спрямована на зміну форми роботи та переведення до 2017 р. 100% передплатників на пряму передплату з видавництвами та адресну доставку «Укрпоштою» періодичних видань одночасно зі збільшенням частки на ринку юридичних осіб великих міст і збереженням частки по всіх інших сегментах.

ВИСНОВКИ

Узагальнення тенденцій розвитку національного оператора поштового зв'язку «Укрпошта» в умовах лібералізації ринку послуг поштового зв'язку дозволило встановити, що основним інструментом забезпечення конкурентних переваг підприємства є запровадження маркетингової стратегії розвитку. У ході досліджень існуючих маркетингових конкурентних стратегій встановлено, що найбільш дієвою для національного оператора сьогодні є маркетингова стратегія лідера.

Авторами визначено основні напрями реалізації обраної маркетингової стратегії, які полягають у збільшенні частки оператора в наданні послуг «нового покоління», розширенні сегмента фінансових послуг та додаткових сервісів, впровадженні гнучкої цінової політики, зокрема. Застосування запропонованих авторами роботи заходів забезпечить національному оператору підвищення рівня продажу послуг, збільшення рівня рентабельності та прибутковості підприємства. Організаційно-економічні засади реалізації зазначених заходів та визначення рівня їх результативності для національного оператора є метою подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стратегічний план розвитку Українського державного підприємства поштового зв'язку «Укрпошта» до 2020 р. URL: http://mtu.gov.ua/

2. Правила надання послуг поштового зв'язку: затв. Постановою КМУ від 05.03.2009 р. № 270. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/270-2009-п

3. Тардаскіна Т. М., Абасова Х. А. Визначення та обґрунтування маркетингової стратегії УДППЗ «Укрпошта» з урахуванням досвіду іноземних поштових операторів // Научный потенциал мира: материалы XI международной научно-практической конференции (15–22 сентября 2016 г.): тезисы доклада. София, 2016. Т. 1. С. 26–28.

4. Економіка поштового зв'язку/В. Г. Буряк, Л. А. Захарченко, В. М. Орлов та ін. 2-ге вид., перероб. і допов. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. 544 с.

5. Князєва О. А. Стратегія розвитку поштового зв'язку. Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2013. 100 с.

6. Князєва Н. О., Князєва О. А., Лазовська Г. М. Застосування маркетингового інструментарію для формування моделі поведінки споживачів послуг поштового зв'язку. *Економіка, менеджмент, бізнес*. 2012. № 1 (5), т. 2. С.4–12.

7. Стрий Л. А., Мамедов М. А., Рустамов О. М., Голубев А. К. Маркетинг предприятий. Основные тенденции современного развития: монография. Баку: Издательство «М. П. № 9», 2013. 352 с.

8. Тардаскіна Т. М., Сакун Г. О. Обґрунтування доцільності впровадження ERP-системи у діяльність УДППЗ «Укрпошта». *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2015. № 13. С. 288–294.

9. На ринку поштової логістики посилюється конкуренція. URL: http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3377/art/1354737941.html

10. Исследования рынка почтовой логистики Украины/ Українська асоціація директ-маркетингу. URL: http://www.uadm.com.ua

REFERENCES

Buriak, V. H. et al. *Ekonomika poshtovoho zviazku* [Economy postal]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2012.

"Issledovaniya rynka pochtovoy logistiki Ukrainy" [The study of postal logistics market of Ukraine]. Ukrainska asotsiatsiia dyrekt-marketynhu. http://www.uadm.com.ua

Kniazieva, O. A. *Stratehiia rozvytku poshtovoho zviazku* [The strategy of development of postal services]. Odesa: ONAZ im. O. S. Popova, 2013.

Kniazieva, N. O., Kniazieva, O. A., and Lazovska, H. M. "Zastosuvannia marketynhovoho instrumentariiu dlia formuvannia modeli povedinky spozhyvachiv posluh poshtovoho zviazku" [The use of marketing tools for shaping the behaviors of consumers of postal services]. *Ekonomika, menedzhment, biznes.* Vol. 2, no. 1(5) (2012): 4-12.

[Legal Act of Ukraine] (2009). http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/270-2009-п

"Na rynku poshtovoi lohistyky posyliuietsia konkurentsiia" [The postal logistics market, intensified competition]. http://www.kreschatic.kiev.ua/ua/3377/art/1354737941.html

Striy, L. A.et al. *Marketing predpriiatiy. Osnovnye tendentsii sovremennogo razvitiia* [Marketing businesses. The main trends of modern development]. Baku: M. P. № 9, 2013.

"Stratehichnyi plan rozvytku Ukrainskoho derzhavnoho pidpryiemstva poshtovoho zviazku «Ukrposhta» do 2020 r." [Strategic plan of development of Ukrainian state enterprise of postal communication "Ukrposhta" by 2020]. http://mtu.gov.ua/

Tardaskina, T. M., and Sakun, H. O. "Obgruntuvannia dotsilnosti vprovadzhennia ERP-systemy u diialnist UDPPZ «Ukrposhta»" [Substantiation of expediency of introduction of ERP-system in the activities of Ukrainian state enterprise of posts "Ukrposhta"]. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky ta menedzhmentu,* no. 13 (2015): 288-294.

Tardaskina, T. M., and Abasova, Kh. A. "Vyznachennia ta obgruntuvannia marketynhovoi stratehii UDPPZ «Ukrposhta» z urakhuvanniam dosvidu inozemnykh poshtovykh operatoriv" [Definition and justification of marketing strategy of Ukrainian state enterprise of posts "Ukrposhta" based on the experience of foreign postal operators]. *Nauchnyy potentsial mira.* Vol. 1. Sofiia, 2016. 26-28.

УДК 339.138:338.45(664)

МАРКЕТИНГОВЕ ТЕСТУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ НОВОГО ПРОДУКТУ (СИРУ КИСЛОМОЛОЧНОГО)

© 2016 САВИЦЬКА Н. Л., АФАНАСЬЄВА О. П., КУРЛЯНЦЕВА А. В.

УДК 339.138:338.45(664)

Савицька Н. Л., Афанасьєва О. П., Курлянцева А. В. Маркетингове тестування концепцій нового продукту (сиру кисломолочного)

Метою статті є визначення теоретичних засад і практичного інструментарію маркетингового тестування концепції нового товару для різних сегментів вітчизняного ринку харчових продуктів. Результати проведених досліджень дозволяють стверджувати, що основою стратегією і тактикою поведінки підприємства на ринку продуктів харчування виступає маркетинг інновацій. Проведені дослідження дозволили виділити та протестувати концепції нового продукту – сиру кисломолочного покращеного складу із визначенням соціально-демографічних характеристик цільових аудиторій, мотивів покупки та споживання продукту, комунікаційної ідеї та образу для виведення нового товару на ринок. Запропоновано репозиціонувати відомий товар – сир кисломолочний – як окремий продукт для фітнес-харчування та продукт для схуднення, а також сировину для виготовлення страв у домашніх умовах. За кожною стратегією обґрунтовано набір атрибутів продуктової політики, а також визначено доцільність реалізації товарів через мережі продуктових і спеціалізованих (спортивне харчування) магазинів. Одержані результати можуть бути використані для розробки маркетингових стратегій позиціонування запропонованих концепцій продуктів.

Ключові слова: *маркетинг інновацій, маркетингові дослідження, сегментація ринку, тестування концепції нового продукту.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Бібл.:*** *7.*

Савицька Наталія Леонідівна *– доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*
E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*

Афанасьєва Оксана Пилипівна *– кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*
E-mail: *oksanaafanasieva2014@gmail.com*

Курлянцева Анастасія Валеріївна *– магістр, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)*
E-mail: *kurlyantsevaa@mail.ru*

УДК 339.138:338.45(664)

Савицкая Н. Л., Афанасьева О. Ф., Курлянцева А. В. Маркетинговое тестирование концепции нового продукта (творога кисломолочного)

Целью статьи является определение теоретических основ и практического инструментария маркетингового тестирования концепции нового товара для различных сегментов отечественного рынка пищевых продуктов. Результаты проведенных исследований позволяют утверждать, что основой стратегии и тактики поведения предприятия на рынке продуктов питания выступает маркетинг инноваций. Проведенные исследования позволили выделить и протестировать концепции нового продукта – творога улучшенного состава с определением социально-демографических характеристик целевых аудиторий, мотивов покупки и потребления продукта, коммуникационной идеи и образа для выведения нового товара на рынок. Предложено репозиционировать известный продукт – творог кисломолочный – как отдельный продукт для фитнес-питания и продукт для похудения, а также сырье для приготовления блюд в домашних условиях. По каждой стратегии обоснован набор атрибутов продуктовой политики, а также определена целесообразность реализации товаров через сети продуктовых и специализированных (спортивное питание) магазинов. Полученные результаты могут быть использованы для разработки маркетинговых стратегий позиционирования предложенных концепций продуктов.

Ключевые слова: *маркетинг инноваций, маркетинговые исследования, сегментация рынка, тестирование концепции нового продукта.*
Рис.: *1.* ***Табл.:*** *1.* ***Библ.:*** *7.*

Савицкая Наталия Леонидовна *– доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*
E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*
Афанасьева Оксана Филипповна *– кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и коммерческой деятельности, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*
E-mail: *oksanaafanasieva2014@gmail.com*
Курлянцева Анастасия Валерьевна *– магистр, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)*
E-mail: *kurlyantsevaa@mail.ru*

UDC 339.138:338.45(664)

Savytska N. L., Afanasieva O. P., Kurliantseva A. V. The Marketing Test of the Concept of New Product (Quark Milk Cheese)

The article is aimed at defining the theoretical foundations and practical instrumentarium for the marketing test of the concept of new wares for various segments of the domestic foods market. Results of the carried out studies suggest that the basis for the strategy and tactics of the enterprise's acting in the foods market is the marketing of innovations. The carried out studies have provided to allocate and test the concepts of new product – quark with improved composition – along with definition of the socio-demographic characteristics of the target audiences, motives for purchase and consumption of the product, communication purport and visualization to introduce the new product in the market. It has been proposed to reposition the famous product – quark – as a separate product for fitness nutrition and slimming product, as well as raw product for cooking at home. For each strategy a set of attributes of the product policy has been substantiated, feasibility of marketing wares through the networks of grocery and specialized (sports nutrition) shops has been determined. The results obtained can be used to develop marketing strategies for positioning the proposed concepts as to various products.

Keywords: *marketing of innovations, market researches, market segmentation, test of the concept of new product.*
Fig.: *1.* ***Tbl.:*** *1.* ***Bibl.:*** *7.*

Savytska Nataliia L. *– D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Marketing and Commercial Activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*
E-mail: *natalisavitska2010@gmail.com*

Afanasieva Oksana P. *– PhD (Economics), Associate Professor of the Department of Marketing and Commercial Activities, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*
E-mail: *oksanaafanasieva2014@gmail.com*

Kurliantseva Anastasiia V. *– Master, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine)*
E-mail: *kurlyantsevaa@mail.ru*

Будь-яку ринкову пропозицію можна розглядати як вирішення проблем споживача або виробника, або їх одночасно, оскільки в діалектичній єдності проблеми виступають іншою стороною можливостей. Рішення виробника про виробництво нового продукту одночасно є вирішенням проблем (потреб або бажань) цільового споживача та розширення власних можливостей, а також проблемою виведення на ринок невідомого споживачеві продукту, позиціонування по відношенню до існуючих на ринку товарів та виробників. Маркетинг створює підґрунтя для прийняття обґрунтованих рішень щодо виробництва нового продукту, виведення його на ринок для розпізнавання споживачем, формування культури споживання та лояльності до продукту/бренда фірми.

Широкий асортимент товарів у роздрібних торгових мережах призводить до ускладнення вибору їх споживачами. Сьогодні недостатньо запевнити споживача у високій якості товару, необхідно викликати в нього певні очікування, емоції та образи від використання чи споживання конкретного товару. Особливо це проблематично для виведення на ринок нового продукту харчування. Виробники товарів роблять помилку, коли самі вирішують, що потрібно споживачам і створюють одну пропозицію товару для всіх споживачів, не враховуючи, що різні сегменти мають різні мотиви і переваги щодо одного і того самого товару. Саме для виявлення мотивів купівлі сиру кисломолочного різними групами споживачів нами проведено маркетингові дослідження і на їх основі - маркетингове тестування концепцій нового товару для визначених сегментів ринку.

Дослідження маркетингової інноваційної діяльності підприємств наведено у працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких: Ф. Котлер, С. Ілляшенко, М. Портер, М. Трісі та Ф. Вірзем, Кім В. Чан, В. Тромсдорф і Ф. Стайнхоф, Е. Таубер та інші. Незважаючи на репрезентативне коло досліджень, залишаються недостатньо розкритими питання теорії та практики сприйняття маркетингових інструментів споживачами ще до початку виходу товарів на ринок, тобто на етапі тестування концепції нового товару для різних груп споживачів.

Метою статті є визначення теоретичних засад і практичного інструментарію маркетингового тестування концепції нового товару для різних сегментів вітчизняного ринку харчових продуктів.

Теорія маркетингу розглядає продукт (товар) не лише як об'єкт обміну та споживання, а, перш за все, як вигоду (зиск), сервіс, очікування та споживчий досвід. Відповідно, концепція продукту знаходиться в центрі побудови взаємовідносин між виробником і споживачем; виробником і конкурентами. Сутність ланцюга споживчої цінності продукту полягає в сприйнятті споживачем стрижневих вигід, які безпосередньо вирішують проблему споживача, у співпадінні очікувань від використання, споживання продукту, продажного та післяпродажного сервісу. Концепція ціннісного ланцюга М. Портера [1] дозволила розкрити формування розширеного продукту, тобто унікальної ціннісної пропозиції, яка становить основу конкурентоспроможності підприємства на ринку. Розуміння цінності як результату відповідності продукту споживчим очікуванням, запропоноване М. Трісі та Ф. Вірзема [2] наповнило маркетинговим змістом комерційну діяльність будь-якого підприємства.

Фокус уваги даного дослідження спрямований на ринок кисломолочних продуктів, рівень конкуренції на якому достатньо високий, що вимагає пошуку шляхів створення продуктів, які мають унікальну цінність та вирізняє її серед товарів конкурентів. Такий зміст покладено в основу стратегії «блакитного океану» [3], сутність якої полягає у вибудовуванні ринкових взаємовідносин без конкуренції, що досягається завдяки виділенню ринкової ніші, створенню монопольного положення підприємства, що дозволяє диктувати ціни та визначати правила гри, оскільки лише його товари найкращим чином задовольняють потреби споживачів. Для реалізації стратегії «блакитного океану» підприємству молокопереробної галузі слід дослідити особливості купівлі та споживання кисломолочних продуктів і визначити можливості для створення концепції нового продукту.

Асортимент сиру кисломолочного, який представлено на ринку України, досить широкий, що певною мірою враховує потреби споживачів у якісній та смачній продукції. Проте жоден з виробників не гарантує якість виробів, що виготовлені з використанням сиру їхнього виробництва. Тобто, розглядаючи сир кисломолочний як сировину для виготовлення страв з нього, необхідно враховувати вимоги приготування кінцевої кулінарної продукції. Вихідна сировина (сир кисломолочний), що виробляється за типовими технологіями, не повною мірою відповідає таким вимогам. Одним із шляхів вирішення вищеозначеної проблеми є технологія виготовлення сиру кисломолочного на основі молока з регульованим складом сольової системи, запропонованою вченими-технологами ХДУХТ. Прогнозується, що за реалізації даної технології сир кисломолочний матиме нові характеристики: підвищену вологоутримуючу здатність, менший розмір зерна, більш пастоподібну консистенцію, що дозволить виготовляти на його основі напівфабрикати та готову продукцію швидко, завжди якісною, без відшарування сироватки, смачною і ніжною.

Новий продукт – сир кисломолочний – є за класифікацією В. Тромсдорфа і Ф. Стайнхофа [4] маргінальною інновацією, тобто це модифікований продукт за рахунок удосконалення функціональних якостей товару, оскільки ні споживча потреба, ні засіб її задоволення не є принципово новими. Проте даний продукт можна розглядати як інновацію, оскільки він є новим і з точки зору споживача, оскільки дозволяє вирішити його «головний біль» щодо безпроблемного приготування здорової, корисної їжі, і виробника, якому необхідно запровадити нову технологію виробництва цього продукту.

Процес розробки нового продукту починається з ідеї його створення, яка трансформується в концепцію продукту, з подальшим визначенням маркетингової стратегії, потім тестується мінімальна партія продукту з докладним економічним аналізом, обираються канали продажу та тестується позиціонування продукту в

них по відношенню до конкурентів, і далі за допомогою ринкових тестів визначається конкурентоздатність продукту із урахуванням реакції споживачів, продавців і дистриб'юторів. Дане дослідження присвячено тестуванню концепцій нового продукту. Як правило, існує декілька альтернативних або комплементарних концепцій продукту, виходячи з такого: хто буде споживати продукт, які вигоди (зиски) дає споживання товару, які мотиви споживання. Процес маркетингового тестування концепції нового продукту передбачає характеристику цільової аудиторії споживачів (покупців) цього продукту, а саме – її соціально-демографічні характеристики, проблеми («головний біль» для споживача), мотиви споживання конкретного продукту. Визначивши це, з'явиться можливість сформувати комунікаційну ідею та емоційний образ для кожної групи споживачів. Тестування проводиться в три етапи: 1) визначення особливостей попиту з використанням якісних та кількісних методик маркетингового аналізу; 2) визначення маркетингового потенціалу запропонованих концепцій за допомогою кількісного аналізу результатів анкетування (наприклад, методика Е. Таубера [5], або *conjoint analyze*); 3) визначення переваг і недоліків концепції нового товару в сприйнятті споживачами.

Реалізуючи вказану послідовність, проведено анкетне опитування для визначення уподобань та смаків споживачів сиру кисломолочного. Генеральна сукупність дослідження складає населення м. Харкова віком від 18 до 65 років, за статистичними даними на момент опитування у місті мешкало 1 441 186 осіб [6]. Математично доведено, що для великих генеральних сукупностей ($N > 5000$) із довірчою ймовірністю 0,954 достатньою буде вибіркова сукупність із 400 осіб [7, с. 180–181]. Для маркетингового дослідження використано онлайн-опитування репрезентативної сукупності із 751 особи в соціальній мережі ВКонтакті. Вибіркова сукупність формувалася за соціально-демографічним та географічним факторами. Для визначення уподобань та смаків споживачів сиру кисломолочного розроблено анкету за допомогою додатку Google Forms. Збір інформації проводився у жовтні 2016 р. протягом трьох тижнів, опрацювання та аналіз даних онлайн-опитування проводилося також за допомогою програмного продукту Google Forms.

Під час маркетингового дослідження смаків і переваг споживачів сиру кисломолочного одержано такі результати: пріоритети споживачів щодо купівлі кисломолочних сирних продуктів ранжуються в таку спадну послідовність: на першому місці – сир кисломолочний зернистий (36,3% всіх опитаних), на другому – сиркова маса (21,6%), на третьому – сиркові десерти (19,6%), і найменше купують напівфабрикати із сиром (лише 3,5% опитаних). Більша частина респондентів (56,9%) купують сир кисломолочний для безпосереднього споживання, проте 39,2% опитаних метою купівлі сиру кисломолочного визначили його використання для приготування різних страв. Серед страв, в яких споживачі використовують сир кисломолочний, переважна більшість (57,7%) готують найчастіше млинці із сиром, на другому місці за популярністю сирники (36,1%), на третьому – сирна запіканка (7,3%). Проте 61,7% опитаних споживачів не готові купувати в магазинах напівфабрикати із сиру кисломолочного. Таким чином, новий продукт, що є модифікацією сиру зернистого кисломолочного, з одного боку, буде затребуваний для тих, хто любить готувати страви із сиром, а з іншого – може зіткнутися з проблемою несприйняття напівфабрикатів із сиром більшою частиною споживачів. Тому для нього слід сформувати цінність для різних груп споживачів та знайти шляхи позиціонування не на ринку виробників сиру кисломолочного, а на ринках інших продуктів харчування.

Тестування концепцій продукту має на меті дослідження реакцій споживачів на основні ідеї продукту, що виводиться на ринок, для з'ясування того, наскільки нововведення відповідає потребам і бажанням цільової аудиторії. Проведені маркетингові кількісні дослідження результатів опитування на основі методики Е. Таубера [5] описаної вище вибіркової сукупності дозволили протестувати нові концепції відомого продукту – сиру кисломолочного, які представлено в *табл. 1*.

Категоріальна концепція нового продукту (див. табл. 1) визначає його область конкуренції. Так, за концепцією «Фітнес – стиль життя» сир конкурує зі спортивним харчуванням, за концепцією «Бабусині пиріжки» – з іншими готовими напівфабрикатами для пиріжків та млинців (наприклад, з маковою начинкою), за концепцією «Турбота про дітей» – з іншими продуктами для харчування дітей, за концепцією «Готуємо з першого разу» – з продуктами швидкого приготування, за концепцією «Схуднути легко і швидко» – з продуктами для схуднення, що необхідно враховувати під час визначення маркетингових стратегій за виділеними концепціями.

Для зазначених концепцій продукту визначено мотиви споживання, жирність сиру кисломолочного, види упаковки та фасування, результати чого наведено на *рис. 1* у вигляді матриці. Опрацювання даних опитування щодо найбільшої цінності для споживачів, яку для них представляє сир кисломолочний, свідчать про те, що переважають раціональні мотиви, оскільки 51,8% опитаних вважають цей продукт найкращим джерелом білка та кальцію для організму, 22,9% респондентів сприймають сир кисломолочний за перевагою емоційних мотивів як улюблений смачний продукт харчування. На третьому місці виявився мотив збереження здоров'я, оскільки 8,8% споживачів відмітили, що цей продукт для них є дієтичним і 8,7% – як продукт, насамперед, для швидкого харчування, тому для них важливим є мотив економії часу. На рис. 1 наведено розподіл мотивів за концепціями.

Сир кисломолочний є продуктом, що входить до переліку продуктів для раціонального харчування, тому під час тестування виявлено переваги щодо вибору жирності сиру кисломолочного (45,1% опитаних переважно купують напівжирний сир 9%, 27,5% купують найчастіше нежирний сир 1–5%, і лише 11,8% купують, переважно, жирний сир 18–23%, а 7,8% опитаних – знежирений сир 0% жирності) та визначено за кожною концепцією відповідну жирність продукту (див. рис. 1). Під час дослідження також вивчались обсяги купівлі сиру кисломо-

Таблиця 1

Концепції нового продукту відповідно до обраних сегментів споживачів

Характеристики цільової аудиторії (ЦА)	Сегменти споживачів				
	«Спортивна молодь»	**«Турботливі бабусі»**	**«Родини з дітьми»**	**«Молоді хазяйки»**	**«Схуднення»**
Соціально-демографічні	Молодь 18–35 років, середній та високий дохід	Жінки середнього та старшого віку 45–65 років, низький дохід	Родини з дітьми, де батькам 25–45 років, середній дохід	Молодь (студенти) 18–25 років, середній дохід	Люди із зайвою вагою у віці 25–50 років, середнього та високого достатку
Проблеми ЦА	Вибір продуктів для правильного раціону харчування	Високі ціни на молочні продукти	Нестача часу на приготування та вибір продуктів для харчування дітей	Страх невдачі через нестачу досвіду приготування страв	Зайва вага призводить до проблем із здоров'ям та в побуті
Мотиви	Підтримка організму в тонусі та у спортивній формі	Турбота про онуків	Економія часу на приготування корисних страв для дітей	Простота і легкість приготування страв	Зниження калорійності раціону харчування для схуднення
Комунікаційна ідея	«Сильне тіло привертає увагу»	«Онуки чекають смачної турботи»	«Дітям – усе тільки смачне, корисне та якісне»	«Готувати – це просто, швидко і смачно»	«Легка їжа – швидке схуднення!»
Образ	Сильне тіло	Бабуся в обіймах онуків	Дружна родина з дітьми	Хазяйка на кухні	Струнке тіло
Концепції нового продукту	**«Фітнес –стиль життя»**	**«Бабусині пиріжки»**	**«Турбота про дітей»**	**«Готуємо з першого разу»**	**«Схуднути легко і швидко»**

Концепції нового продукту	Мотиви	Жирність	Упаковка	Фасування
«Фітнес – стиль життя»		0–5%		0,5 кг
«Бабусині пиріжки»		18–23%		0,6–1 кг
«Турбота про дітей»		9%		1,0–1,5 кг
«Готуємо з першого разу»		9%		0,6–1 кг
«Схуднути легко і швидко»		0–5%		0,5 кг

Рис. 1. Матриця результатів тестування концепцій нового продукту

Умовні позначення: – раціональні; – емоційні мотиви; – пергаментна упаковка; – полістирольні стаканчики з кришками.

лочного та середній рівень витрат на нього. Половина респондентів (51%) купують 0,5 кг сиру на тиждень і витрачають до 30 грн на купівлю – переважно це одинокі люди невисокого статку; 29,4% опитаних купують 0,6–1 кг сиру на тиждень і витрачають 31–60 грн на купівлю – це переважно люди із середнім рівнем доходів; 11,8% опитаних купують 1–1,5 кг сиру на тиждень і витрачають 61–100 грн на купівлю – це переважно родини з дітьми, що мають підвищений рівень споживання цього продукту. Найбільш прийнятне фасування сиру для концепцій наведено на рис. 1.

Багато продуктів харчування мають переваги через вдале упакування, тому під час дослідження нами вивчалися переваги споживачів щодо упаковки сиру кисломолочного. Так, третина споживачів (35,3%) зазначили, що не мають певних переваг до виду упаковки, проте лише 11,8% опитаних переважно купують нефасовані сирні кисломолочні продукти, 29,4% відмітили свої уподобання щодо полістирольних стаканчиків з кришками, 19,6% респондентів подобається упаковка в пергамент, що дозволяє знизити ціну продукту, і лише 3,9% переважно купують у картонних стаканах із полімерним покриттям. Найдоцільніше упакування сиру для виділених концепцій наведено на рис. 1.

Вивчаючи, для кого респонденти найчастіше купують кисломолочні сирні продукти, виявлено, що неодружені особи та люди похилого віку найчастіше купують для себе – 56,9% опитаних, а сімейні найчастіше купують для всієї родини – 37,3% опитаних, і лише 8,3% опитаних купують тільки для дітей. Отже, для привертання уваги до продукту на упаковці слід розміщувати такі образи: для концепцій «Схуднути легко і швидко», «Фітнес – стиль життя» – це красиве струнке і сильне тіло жінки чи чоловіка (якщо продукт позиціонують для чоловіків); для концепції «Турбота про дітей» – дружна родина з дітьми; для концепції «Готуємо з першого разу» – щаслива молода кухарка; а для концепції «Бабусині пиріжки» – бабуся в обіймах онуків.

Безпека споживання кисломолочних продуктів також залежить від місця їх купівлі. Під час опитування виявлено, що третина опитаних (35,3%) купують сир кисломолочний виключно в магазинах, ще третина (31,4%) – переважно в магазинах, але іноді на ринку, 23,5% – переважно на ринку, але іноді в магазинах, і лише 7,8% споживачів купують сир кисломолочний виключно на ринку – це переважно споживачі похилого віку, що вважають натуральним лише сир, що продається на ринку. За місцем продажу рекомендується всі концепції реалізовувати в мережних продуктових і спеціалізованих (спортивне харчування) магазинах, де є гарантія дотримання умов зберігання та контроль за якістю продуктів.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дозволили виділити та протестувати концепції нового продукту – сиру кисломолочного покращеного складу: «Фітнес – стиль життя»; «Бабусині пиріжки»; «Турбота про дітей»; «Готуємо з першого разу»; «Схуднути легко і швидко» із визначенням соціально-демографічних характеристик цільових аудиторій, мотивів покупки та споживання продукту, комунікаційної ідеї та образу для виведення нового товару на ринок. Із урахуванням проблем (актуальних потреб) цільових споживчих запропоновано репозиціонувати відомий товар – сир кисломолочний як окремий продукт для фітнес-харчування та продукт для схуднення, а також сировини для виготовлення страв у домашніх умовах. За кожною стратегією обґрунтовано набір атрибутів продуктової політики: % жирності, оптимальне упакування та фасування, також визначено доцільність реалізації товарів через мережі продуктових і спеціалізованих (спортивне харчування) магазинів. Одержані результати можуть бути використані для розробки маркетингових стратегій позиціонування запропонованих концепцій продуктів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 715 с.

2. Treacy M., Wiersema F. The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market. Massachusetts: Basic Books, 1997. 224 p.

3. Ким В. Чан, Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. 304 с.

4. Trommsdorff V., Steinhoff F. Innovations marketing. München: Vahlen Verlag, 2007. 474 s.

5. Tauber E. Reduce New Product Failures: Measure Needs As Well As Purchase Interest. *Journal of Marketing*. 1973. Vol. 37, Is. 3. P. 61–64.

6. Головне управління статистики у Харківській області. URL: http://kh.ukrstat.gov.ua/

7. Паніотто В. І., Максименко В. С., Харченко Н. М. Статистичний аналіз соціологічних даних: монографія. Київ: ВД «Києво-Могилянська Академія», 2004. 270 с.

REFERENCES

Holovne upravlinnia statystyky u Kharkivskii oblasti. http://kh.ukrstat.gov.ua/

Kim, V. Ch., and Moborn, R. *Strategiya golubogo okeana. Kak nayti ili sozdat rynok, svobodnyy ot drugikh igrokov* [Blue ocean strategy. How to find or create a market free from other players]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber, 2012.

Porter, M. *Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich vysokogo rezultata i obespechit ego ustoychivost* [Competitive advantage: How to achieve high results and ensure its sustainability]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.

Paniotto, V. I., Maksymenko, V. S., and Kharchenko, N. M. *Statystychnyi analiz sotsiolohichnykh danykh* [Statistical analysis of sociological data]. Kyiv: Kyievo-Mohylianska Akademiia, 2004.

Tauber, E. "Reduce New Product Failures: Measure Needs As Well As Purchase Interest". *Journal of Marketing*. Vol. 37, no. 3 (1973): 61-64.

Treacy, M., and Wiersema, F. *The Discipline of Market Leaders: Choose Your Customers, Narrow Your Focus, Dominate Your Market*. Massachusetts: Basic Books, 1997.

Trommsdorff, V., and Steinhoff, F. *Innovations marketing*. Munchen: Vahlen Verlag, 2007.