

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

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 7 '2014 г. (438)

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

ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
Випусковий редактор: канд. екон. наук,
доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.
Алексєєв 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, Словачія)
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.
Христиановський В. В. (Донецьк)
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 Access 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

З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА ТА КАНДИДАТА НАУК

(Затверджено постановою президії ВАК України від 16.12.2009 р. № 1-05/6)

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний економічний
університет МОН України, НДЦ індустріальних проблем розвитку
НАН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Лозинська Т. М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу.....	8
Синюченко М. І. Конкурентоспроможність національної економіки: дослідження ефективності факторів зростання	14
Івашина О. Ф. Інституціональне середовище економічної модернізації	18
Пайманова В. А. Інституційний дизайн ринку капіталів як економічна категорія	23

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Джалілов О. О. Основні проблеми інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір.....	27
Бусарев Д. В. Відновлювальна енергетика – важливий напрям структурної диверсифікації світового енергоринку	32
Макарова В. В. Іноземна допомога США: зміна пріоритетів і сучасний стан.....	40
Марченко І. С. Чинники трансформації моделей зовнішньоекономічної діяльності країн в умовах глобалізації.....	44
Кот О. В., Кравченко К. Є. ТПП у формуванні конкурентоспроможності підприємств в умовах інтеграції міжнародного бізнес-середовища.....	50

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Высочин И. В., Богославец Г. Н., Трубей О. Н. Развитие внутреннего рынка как основа восстановления устойчивости экономики Украины	55
Копосов Г. О., Михайлик С. В. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання відновлювальні джерела енергії.....	61
Брановицький В. В. Корпоративний конфлікт як невід'ємна складова ринкових взаємовідносин.....	65

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Благун І. С., Квасний З. В. Моделювання зв'язків сектора МСП та іноземних інвестицій із працевлаштуванням та економічним зростанням у регіонах	71

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Корогодова О. О., Балаба Я. О., Сорокін І. І. Напрями інвестиційної активності транснаціональних компаній	77
Кубарева І. В. Механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства: сутність, особливості формування та засади функціонування	82
Одінцова Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки	89

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Маслак О. О. Безпека інноваційного розвитку промисловості як складова національної безпеки країни	93
Конашук В. Л., Кромська А. А. Часовий фактор у системі управління результативністю інноваційної стратегії функціонування підприємства	98
Амет-Устаєва Д. М. Управління інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу	103

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Ткаченко С. А. Аподиктичне цілеспрямоване уявлення функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації з точки зору інваріанта поведінки, що відображає цілі підсистеми управління	109
Одінцов О. М. Управління диверсифікацією аграрного виробництва на основі економіко-математичного моделювання	113
Хан Т. Ф. Управління заходами енергозбереження на машинобудівних підприємствах в умовах їх недостатнього фінансування	118

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Голіков І. В. Теоретичні засади економічної безпеки транспортної галузі	123

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Криленко В. І. Аналіз ризиків і загроз сільськогосподарської складової аграрного сектора економіки України	130
Попова М. М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі	136
Борисовський Д. В. Організаційно-економічний механізм активізації сільськогосподарського підприємництва	143
Мартинчик О. А. Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Житомирської області	149

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Жупаненко А. В. Економічна сутність рекреаційного споживання ресурсів природно-заповідного фонду	154

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Виноходова С. Г., Долгова О. О. Сучасні інструменти пенсійного забезпечення: компаративний аналіз споживчого сприйняття	159
Іщенко Т. М. Удосконалення методичного інструментарію альтернативних механізмів реалізації житлових програм: теоретичні та прикладні аспекти державно-приватного партнерства ..	166
Ткач О. А. Заробітна плата як основний елемент системи мотивації: сучасний стан і тенденції в Україні	172

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Кісь О. П. Інституціональний розвиток сфери публічного адміністрування галузі туризму в Харкові	181
Шиманська В. В. Демаркація алгоритму формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України замкненого типу	186

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
пров. Інженерний, 1а,
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203
Тел./факс ((057) 702-08-67
e-mail: biz_inf@ukr.net
www.business-inform.net

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227
Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- Агентство «Меркурій»:**
49056, Дніпропетровськ,
Набережна Леніна, 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 № 11 від 27.06.2014 р.
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
№ 7 від 22.07.2014 р.

Здано до набору 23.06.2014 р.

Підписано до друку 22.07.2014 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 50,0. Обл.-вид. арк. 65,0.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 731. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2014



9 772222 445235



1 4 0 0 7 >

Алексеев І. В., Трусова Т. С. Соціально-економічні передумови та наслідки туристичної діяльності.....	191
Стойка В. О. Роль туристичної галузі в забезпеченні розширеного економічного відтворення економіки України	195

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Яхіна Т. Р., Фощан В. В. Стрес-тестування як метод прогнозування та оцінки фінансових ризиків торговельного підприємства.....	200
Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством.....	208
Кондріч В. І. Класифікація витрат у виноробстві: проблеми й перспективи розвитку	214

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Бруханський Р. Ф. Система стратегічного фінансового обліку: аналіз сучасного стану і перспективи розвитку	220
Рожелюк В. М. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку як визначальний чинник його організації.....	225
Максімова В. Ф. Перспективи вдосконалення облікової системи в бюджетних установах.....	230
Лукін В. О., Москаленко О. В. Системний підхід до дослідження облікових проблем.....	235

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Папаїка О. О., Косова Е. В. Капітал банків у контексті вимог міжнародних стандартів Базель-III: перспективи для України.....	241
Барилук І. В., Пайтра Н. Г. Еволюція системи монетарного регулювання у країнах ЄС.....	247
Коляда Т. А. Генеза методологічних засад бюджетного прогнозування	253
Легкоступ І. І., Кацуба К. В. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку..	259
Кононенко О. Т. Варіант методики розрахунку WACC для банківських установ України	264
Орлова В. О., Козак Г. О. Методика оптимізації податкового навантаження в системі управління банком	270
Сибірянська Ю. В., Кондратенко М. Б. Нова модель податкової системи України: перерозподіл податкового навантаження	276
Сомова В. В. Аналіз рівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб.....	284
Солодовнік О. О., Докуніна К. І. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій	289
Мусій Я. М. Умови регулювання процесів злиття і поглинання в контексті забезпечення конкурентоспроможності банківського сектора України	293
Набока Т. С. Проблематика оцінювання виконання бюджетних програм в Україні	298
Белікова Т. В., Лубяникова В. В., Хіжняк О. С. Сучасний стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні.....	304

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Скіцько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу.....	309

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Козик В. В., Масюк В. М. Виявлення ризиків і загроз машинобудівного підприємства, що перебуває у стані кризи.....	315

Король С. Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування	325
Бойко Т. А. Ризики в управлінні інтелектуальним потенціалом	332
Лобазов С. М. Аналіз стану кадрової безпеки промислових підприємств	337
Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві.....	344
Польова В. В. Підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок оптимізації кадрового складу.....	353
Олексів І. Б., Лісович Т. Ю. Формування методу оцінювання ефективності впровадження організаційних змін у систему управління підприємством.....	359
Шиманська А. М. Побудова системи механізмів реалізації завдань стратегічного розвитку підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.....	365
Збаржевецька Л. Д. Моделювання мотиваційної поведінки суб'єктів регламентованої і творчої праці	369
Бойко М. М. Система ціннісних орієнтирів, норм і правил соціально-трудових відносин як основа соціального капіталу сфери послуг	374
Варцаба В. І., Огородник В. О., Дюлай Є. В. Футуристичний маркетинг як інструмент забезпечення конкурентоспроможності банку	379
Яковенко Т. І., Педченко Н. С. Система маркетингової інформації як умова забезпечення ефективної маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі	384
Мокіна С. М. Моделі формування бренда роботодавця	389

ДОВІДКОВА ІНФОРМАЦІЯ

Інформація для авторів.....	399

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Лозинская Т. Н. К проблеме употребления терминов «институт» и «институция» в контексте институционального анализа.....	8
Синюченко М. И. Конкурентоспособность национальной экономики: исследование эффективности факторов роста.....	14
Ивашина А. Ф. Институциональная среда экономической модернизации.....	18
Пайманова В. А. Институциональный дизайн рынка капиталов как экономическая категория.....	23

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Джалилов А. О. Основные проблемы интеграции экономической системы Украины в мировое экономическое пространство.....	27
Бусарев Д. В. Возобновляемая энергетика – важное направление структурной диверсификации мирового энергорынка.....	32
Макарова В. В. Зарубежная помощь США: смена приоритетов и нынешнее состояние.....	40
Марченко И. С. Факторы трансформации моделей внешнеэкономической деятельности стран в условиях глобализации.....	44
Кот Е. В., Кравченко Е. Е. ТПП в формировании конкурентоспособности предприятий в условиях интеграции международной бизнес-среды.....	50

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Височин І. В., Богославець Г. М., Трубей О. М. Розвиток внутрішнього ринку як основа відновлення стійкості економіки України.....	55
Копосов Г. А., Михайлик С. В. Организационно-экономический механизм повышения эффективности использования возобновляемых источников энергии.....	61
Брановицкий В. В. Корпоративный конфликт как неотъемлемая составляющая рыночных взаимоотношений.....	65

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Благуи І. С., Квасний З. В. Моделирование связей сектора МСП и иностранных инвестиций с трудоустройством и экономическим ростом в регионах.....	71

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Корогодова Е. А., Балаба Я. А., Сорокин И. И. Направления инвестиционной активности транснациональных компаний.....	77
Кубарева И. В. Механизм обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия: суть, особенности формирования и основы функционирования.....	82
Одинцова Т. М. Сбережения населения как источник инвестиционных ресурсов украинской экономики.....	89

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Маслак А. А. Безопасность инновационного развития промышленности как составляющая национальной безопасности страны.....	93
Конашук В. А., Кромская Л. А. Временной фактор в системе управления результативностью инновационной стратегии функционирования предприятия.....	98

Амет-Устаева Д. М. Управление инновационным развитием предприятий туристического бизнеса.....	103

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

Ткаченко С. А. Аподиктическое целенаправленное представление функционирования подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации с точки зрения инварианта поведения, отражающего цель подсистемы управления.....	109
Одинцов О. М. Управление диверсификацией аграрного производства на основе экономико-математического моделирования.....	113
Хан Т. Ф. Управление энергосбережением на машиностроительных предприятиях в условиях их недостаточного финансирования.....	118

ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

Голиков И. В. Теоретические основы экономической безопасности транспортной отрасли.....	123

ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И АПК

Крыленко В. И. Анализ рисков и угроз сельскохозяйственной составляющей аграрного сектора экономики Украины.....	130
Попова М. Н. Современное состояние виноградарства и виноделия Украины и роль ее отдельных регионов в развитии отрасли.....	136
Борисовский Д. В. Организационно-экономический механизм активизации сельскохозяйственного предпринимательства.....	143
Мартыничук О. А. Оценка конкурентной среды сельскохозяйственных предприятий Житомирской области.....	149

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Жупаненко А. В. Экономическая сущность рекреационного потребления ресурсов природно-заповедного фонда.....	154

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Виноходова С. Г., Долгова Е. А. Современные инструменты пенсионного обеспечения: компаративный анализ потребительского восприятия.....	159
Ищенко Т. М. Совершенствование методического инструментария альтернативных механизмов реализации жилищных программ: теоретические и прикладные аспекты государственно-частного партнерства.....	166
Ткач О. А. Заработная плата как основной элемент системы мотивации: современное состояние и тенденции в Украине.....	172

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И УСЛУГ

Кись А. П. Институциональное развитие сферы публичного администрирования отрасли туризма в Харькове.....	181
Шиманская В. В. Демаркация алгоритма формирования организационно-экономического механизма развития туристического комплекса Украины замкнутого типа.....	186
Алексеев И. В., Трусова Т. С. Социально-экономические предпосылки и последствия туристической деятельности.....	191
Стойка В. А. Роль туристической отрасли в обеспечении расширенного экономического воспроизводства экономики Украины.....	195

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Яхина Т. Р., Фошан В. В. Стресс-тестирование как метод прогнозирования и оценки финансовых рисков торгового предприятия.....	200
Захаркин А. А. Факторы формирования стоимости в контексте стоимостно-ориентированного подхода управления предприятием.....	208
Кондрыч В. И. Классификация затрат в виноделии: проблемы и перспективы развития.....	214

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И АУДИТ

Бруханский Р. Ф. Система стратегического финансового учета: анализ современного состояния и перспективы развития.....	220
Рожельюк В. Н. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учета как определяющий фактор его организации.....	225
Максимова В. Ф. Перспективы совершенствования учетной системы в бюджетных учреждениях.....	230
Лукин В. А., Москаленко Е. В. Системный подход к исследованию учетных проблем.....	235

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ОБОРОТ И КРЕДИТ

Папаика А. А., Косова Э. В. Капитал банков в контексте требований международных стандартов Базель-III: перспективы для Украины.....	241
Барылюк И. В., Пайтра Н. Г. Эволюция системы монетарного регулирования в странах ЕС.....	247
Коляда Т. А. Генезис методологических принципов бюджетного прогнозирования.....	253
Легкоступ И. И., Кацуба К. В. Налоговые системы в условиях глобализации: проблемы взаимодействия и перспективы развития.....	259
Кононенко Е. Т. Вариант методики расчета WACC для банков в Украине.....	264
Орлова В. А., Козак А. А. Методика оптимизации налоговой нагрузки в системе управления банком.....	270
Сибирянская Ю. В., Кондратенко М. Б. Новая модель налоговой системы Украины: перераспределение налоговой нагрузки.....	276
Сомова В. В. Анализ равномерности распределения налоговой нагрузки на физических лиц.....	284
Солодовник О. А., Докунина Е. И. Совершенствование механизма финансирования инфраструктурных проектов путем выпуска инфраструктурных облигаций.....	289
Мусий Я. М. Условия регулирования процессов слияния и поглощения в контексте обеспечения конкурентоспособности банковского сектора Украины.....	293
Набока Т. С. Проблематика оценивания выполнения бюджетных программ в Украине.....	298
Беликова Т. В., Лубяникова В. В., Хижняк О. С. Современное состояние и перспективы развития ипотечного кредитования в Украине.....	304

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Скицко В. И. Электронная логистика как составляющая современного бизнеса.....	309

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

Козык В. В., Масюк В. М. Выявление рисков и угроз машиностроительного предприятия, находящегося в состоянии кризиса.....	315
Король С. Я. Управленческая отчетность: сущность и алгоритм формирования.....	325

Бойко Т. А. Риски в управлении интеллектуальным потенциалом.....	332
Лобазов С. Н. Анализ состояния безопасности промышленных предприятий.....	337
Погребняк А. Ю. Сравнительный анализ методик оценки вероятности банкротства в системе антикризисного управления на предприятии.....	344
Полевая В. В. Повышение эффективности деятельности предприятий за счет оптимизации кадрового состава.....	353
Олексив И. Б., Лисович Т. Ю. Формирование метода оценки эффективности внедрения организационных изменений в систему управления предприятием.....	359
Шиманская А. Н. Построение системы механизмов реализации задач стратегического развития предприятия в системе внешнеэкономической деятельности.....	365
Збаржевецкая А. Д. Моделирование мотивационного поведения субъектов регламентированного и творческого труда.....	369
Бойко М. М. Система ценностных ориентиров, норм и правил социально-трудовых отношений как основа социального капитала сферы услуг.....	374
Варцаба В. И., Огородник В. О., Дюлай Е. В. Футуристический маркетинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности банка.....	379
Яковенко Т. И., Педченко Н. С. Система маркетинговой информации как условие обеспечения эффективной маркетинговой деятельности предприятий рекламной отрасли.....	384
Мокина С. Н. Модели формирования бренда работодателя.....	389

СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Информация для авторов.....	399

CONTENT

ECONOMIC THEORY

Lozynska T. M. On a Problem of Using the Terms "Institute" and "Institution" in the Context of Institutional Analysis.....	8
Syniuchenko M. I. Competitiveness of the National Economy: a Study of the Effectiveness of Growth Factors.....	14
Ivashyna O. F. The Institutional Environment for Economic Modernization	18
Paimanova V. A. Institutional Design of the Capital Market as an Economic Category	23

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Dzhalilov O. O. The Main Problems of the Integration of the Economic System of Ukraine into the World Economy.....	27
Busariev D. V. Renewable Energy – an Important Area of the Structural Diversification of the World Energy Market	32
Makarova V. V. The United States Foreign Aid: a Change of Priorities and the Current State.....	40
Marchenko I. S. Factors of Transformation of Foreign Economic Activity Models of Countries in the Context of Globalization	44
Kot O. V., Kravchenko K. Ye. CCI in Shaping the Competitiveness of Enterprises in the Integration of the International Business Environment	50

MECHANISMS OF REGULATION OF THE ECONOMY

Vysochyn I. V., Bogoslavets G. M., Trybey O M. Development of the Domestic Market as a Base to Regain Sustainability of Economy of Ukraine	55
Koposov G. A., Mykhailik S. V. Organizational-economic Mechanism of more Efficient Use of Renewable Energy Sources	61
Branovytskyi V. V. Corporate Conflict as an Integral Part of Market Relations.....	65

REGIONAL ECONOMY

Blagun I. S., Kvasnii Z. V. The Modeling of Relations Between SME Sector, Foreign Investments, Placement and Region's Economic Growth	71

INVESTMENT PROCESSES

Korogodova O. O., BalabaY. O., Sorokin I. I. Directions of Investment Activity of Multinational Companies	77
Kubareva I. V. The Mechanism of Ensuring the Investment Attractiveness of the Enterprise: the Essence, Particularly the Formation and the Functioning Basics	82
Odintsova T. M. Household Savings as a Source of Investment Resources of the Ukrainian Economy.....	89

INNOVATIVE PROCESSES

Maslak O. O. Safety of the Innovation Development Industry as a Component of National Security	93
Konashchuk V. L., Kromska L. A. The Time Factor in the System of Performance Management of Innovation Functioning Strategy of the Enterprise.....	98

Amiet-Ustaieva Diliara M. The Management of Innovative Development of Travel Businesses	103

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

Tkachenko S. A. Apodictic Targeted Reporting of the Subsystem Operation for Analytical Processing of Technical and Economic Information in terms of Invariant Behavior that Reflects the Purpose of the Management Subsystem.....	109
Odintsov O. M. Management Diversification of Agricultural Production on the Basis of Economic and Mathematical Modeling.....	113
Khan T. F. Power Saving Management in Engineering Enterprises in Terms of Lack of their Funding.....	118

ECONOMICS OF TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

Holikov I. V. Theoretical Foundations of Economic Security of the Transport Industry	123

AGRICULTURAL ECONOMICS AND AGRIBUSINESS

Krylenko V. I. The Assessment of Risks and Threats Faced by the Agricultural Component of Agrarian Sector of Ukrainian Economy	130
Popova M. M. The Current State of Viticulture in Ukraine and the Role of its Individual Regions in the Development of the Industry	136
Borysovskiy D. V. Organizational and Economic Mechanism of Promoting Agricultural Entrepreneurship.....	143
Martynchyk O. A. The Assessment of Competitive Environment of Agricultural Business in Zhitomir Region ...	149

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Zhupanenko A. V. The Economic Essence of Recreational Resource Consumption of Natural Reserve Fund	154

LABOUR ECONOMICS AND SOCIAL POLICY

Vynokhodova S. G., Dolgova O. O. Modern Pension Providing Tools: a Comparative Analysis of Consumer Perception.....	159
Ishchenko T. M. The Improvement of Methodical Instruments for Alternative Mechanisms of Implementing Housing Programs: Theoretical and Practical Aspects of Public-private Partnership.....	166
Tkach O. A. Wages as the Main Element of the Motivation System: Current Status and Trends in Ukraine.....	172

THE ECONOMICS OF TRADE AND SERVICES

Kis O. P. Institutional Development of the Sphere of Public Administration of the Tourism Industry in Kharkov.....	181
Shymanska V. V. The Demarcation of the Algorithm of the Organizational-economic Mechanism of Development of the Tourism Industry of Ukraine of Closed Type.....	186
Alieksieiev I. V., Trusova T. S. Socio-economic Conditions and the Effects of Tourism Activities	191
Stoika V. O. The Role of the Tourism Industry in Providing Expanded Economic Reproduction of Economy of Ukraine	195

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Yakhina T. R., Foshchan V. V. Stress Testing as a Method of Forecasting and Financial Risk Assessment of a Commercial Enterprise	200
Zakharkin O. O. Factors of Value Formation in the Context of Value-oriented Approach to Business Management.....	208
Kondrych V. I. Cost Classification in Winemaking: Problems and Prospects.....	214

ACCOUNTING AND AUDITING

Brukhanskyi R. F. The Strategic Financial Accounting: An Analysis of the Current State and Prospects of Development	220
Rozhelyuk V. M. Normative and Legal Regulation of Accounting as the Determining Factor of its Organization	225
Maksimova V. F. Prospects for Improving the Accounting System in Budgetary Institutions.....	230
Lukin V. O., Moskalenko O. V. Systematic Approach to the Study of Accounting Problems	235

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

Papaika O. O., Kosova E. V. Capital of Banks in the Context of the Requirements of Basel III International Standards: Prospects for Ukraine.....	241
Baryliuk I. V., Paitra N. H. Evolution of Monetary Regulation in the EU Countries	247
Koliada Tetiana A. The Genesis of the Methodological Principles of Budget Forecasting	253
Legkostup I. I., Katsuba K. V. Tax Systems in the Context of Globalization: Problems of Cooperation and Prospects of Development	259
Kononenko O. T. Version of the Calculation Methodology of WACC for Banks in Ukraine.....	264
Orlova V. O., Kozak G. O. A Procedure for Optimizing the Tax Burden in the Management of the Bank.....	270
Sybiryanska Y. V., Kondratenko M. B. The New Model of the Tax System of Ukraine: the Redistribution of the Tax Burden.....	276
Somova V. V. Analysis of the Uniform Distribution of the Tax Burden on Individuals.....	284
Solodovnic O. O., Dokunina K. I. Improving the Mechanism for Financing of Infrastructure Projects through the Issuance of Infrastructure Bonds.....	289
Musii I. M. Conditions of Merger Processes Control and Acquisitions in the Context of Competitiveness of the Banking Sector in Ukraine.....	293
Naboka T. S. Problems of Estimation of the Budget Programs in Ukraine	298
Belikova T. V., Lubiannykova V. V., Khizhniak O. S. Current State and Prospects of Development of Mortgage Lending in Ukraine	304

INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Skitsko V. I. Electronic Logistics as a Component of Modern Business	309

MANAGEMENT AND MARKETING

Kozyk V. V., Masiuk V. M. Identification of Risks and Threats for an Engineering Enterprise in a State of Crisis.....	315

Korol S. Ya. Management Reporting: the Nature and Formation Algorithm	325
Boyko T. L. Risks in the Management of Intellectual Potential	332
Lobazov S. M. Analysis of the State of Personnel Safety of Industrial Enterprises	337
Pohrebniak A. Yu. Comparative Analysis of Methods of the Analysis of Bankruptcy Probability in the System of Crisis Management of an Enterprise	344
Polova V. V. Increasing Efficiency of Enterprises by Optimizing Staffing	353
Oleksiv I. B., Lisovuch T. Yu. The Formation of the Method of Assessing the Effectiveness of the Implementation of Organizational Changes in the Company Management System.....	359
Shymanska L. M. Building a System of Mechanisms for Implementing Tasks of Strategic Development of the Company in the Field of Foreign Economic Activity ...	365
Zbarzhevetska L. D. Modeling Motivational Behavior of the Regulated and Creative Work Subjects.....	369
Boyko M. M. System of Valuable Reference Points, Norms and Rules of Social and Labor Relations as the Basis of Social Capital Services Sector	374
Vartsaba V. I., Ohorodnyk V. O., Dyulay E. V. Futuristic Marketing as a Tool to Ensure the Competitiveness of a Bank.....	379
Iakovenko T. I., Pedchenko N. S. Marketing Information System as a Condition for Effective Marketing Performance of Advertising Industry Companies	384
Mokina S. M. Model of the Formation of Employer Brand	389

INFORMATION

Information for authors	399

ДО ПРОБЛЕМИ ВЖИВАННЯ ТЕРМІНІВ «ІНСТИТУТ» І «ІНСТИТУЦІЯ» В КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ

© 2014 ЛОЗИНСЬКА Т. М.

УДК 330.101

Лозинська Т. М. До проблеми вживання термінів «інститут» і «інституція» в контексті інституціонального аналізу

Зважаючи на зростання останнім часом уваги з боку вітчизняних учених до теорії інституціоналізму та враховуючи наявність певних методологічних прогалин щодо формування категоріального апарату і здійснення інституціонального аналізу, метою статті є порівняння окремих підходів до пояснення соціально-економічного змісту поняття «інститут» і виявлення можливостей застосування інституціонального аналізу в аграрній сфері. У статті вказується на недоцільність формування термінологічного апарату та пояснення змісту термінів виходячи лише із зарубіжних практик і етимології словесних символів. Обґрунтовується безпідставність паралельного вживання термінів «інститут» і «інституція» для позначення форми соціальної взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і відповідній структурно-організаційній основі. Для цих цілей краще використовувати більш вживаний термін «інститут». У підсумку зазначається, що виходячи з єдності організаційної та функціональної основи інститутів, інституціональний аналіз доречно здійснювати в двох площинах: з точки зору кількісної оцінки впливу існуючих правил на господарську діяльність (аналіз інституціонального забезпечення); з точки зору ефективності функціонування організацій (аналіз інституціональної структури). Подальші дослідження можуть бути пов'язані із розробкою теоретичних положень щодо аналізу інститутів і їх трансформації під впливом відносин власності; аналізу відносин власності як суспільного інституту; аналізу впливу інституту власності на розподіл ресурсів у суспільстві; гармонізації суспільних інститутів.

Ключові слова: інститут, інституціональний аналіз, інституціональне забезпечення, інституціональна структура.

Бібл.: 16.

Лозинська Тамара Миколаївна – доктор наук з державного управління, професор, завідувачка кафедри менеджменту, Полтавська державна аграрна академія (вул. Сковороди, 1/3., Полтава, 36003, Україна)

E-mail: tnloz@rambler.ru

УДК 330.101

Лозинская Т. Н. К проблеме употребления терминов «институт» и «институция» в контексте институционального анализа

Принимая во внимание возрастание в последнее время внимания со стороны отечественных ученых к теории институционализма и учитывая наличие определенных методологических пробелов относительно формирования категориального аппарата и осуществления институционального анализа, целью статьи является сравнение отдельных подходов к объяснению социально-экономического содержания понятия «институт» и обоснование возможностей использования институционального анализа в аграрной сфере. В статье указывается на нецелесообразность формирования терминологического аппарата и объяснения содержания терминов исходя лишь из зарубежных практик и этимологии словесных символов. Обосновывается безосновательность параллельного употребления терминов «институт» и «институция» для обозначения формы социального взаимодействия, которая базируется на совокупности формальных и неформальных ограничений, механизмах соблюдения установленных норм и соответствующей структурно-функциональной основе. Для этих целей лучше использовать более употребляемый термин «институт». В итоге указывается, что исходя из единства организационной и функциональной основы институтов, институциональный анализ уместно осуществлять в двух плоскостях: с точки зрения количественной оценки влияния существующих правил на хозяйственную деятельность (анализ институционального обеспечения) и с точки зрения эффективности функционирования организаций (анализ институциональной структуры). Дальнейшие исследования могут быть связаны с разработкой теоретических положений относительно анализа институтов и их трансформации под влиянием отношений собственности; анализа отношений собственности как общественного института; анализа влияния института собственности на распределение ресурсов в обществе; гармонизации общественных институтов.

Ключевые слова: институт, институциональный анализ, институциональное обеспечение, институциональная структура.

Библ.: 16.

Лозинская Тамара Николаевна – доктор наук по государственному управлению, профессор, заведующая кафедрой менеджмента, Полтавская государственная аграрная академия (ул. Сковороды, 1/3., Полтава, 36003, Украина)

E-mail: tnloz@rambler.ru

UDC 330.101

Lozynska T. M. On a Problem of Using the Terms "Institute" and "Institution" in the Context of Institutional Analysis

Considering the later increase of using the theory of institutionalism by local scientists, as well as certain methodological gaps in regard to the forming of categorical apparatus and carrying out the institutional analysis, the goal of the article is to compare specific approaches to the explanation of social and economic content of the term "institute" and to prove the impossibility of institutional analysis in the agrarian sphere. The article shows the unreasonableness of using the terms "institute" and "institution" to indicate the form of social interactions basing on the set of formal and informal restrictions, mechanisms of observing the established standards and respective structural and functional base. For this purpose is better to apply the term "institute" since it is more widely used. As a result, the article indicates that, considering the uniformity of organizational and functional base of institutes, the institutional analysis is to be carried out in two directions: from the standpoint of quantitative assessment of the influence of existing regulations on the economic activity (analysis of institutional cover) and from the standpoint of the effectiveness of organizations functioning (analysis of institutional structure). Future studies may be concerned with the development of theoretical provisions in regard to the analysis of institutes and their transformation under the influence of property relations; the study of property relations as a social institute; the analysis of the influence exerted by the institute of property on the allocation of resources in the society; the harmonization of social institutes.

Key words: institute, institutional analysis, institutional cover, institutional structure.

Bibl.: 16.

Lozynska Tamara M. – Doctor of Sciences (State Administration), Professor, Head of the Department of Management, Poltava State Agrarian Academy (vul. Skovorody, 1/3., Poltava, 36003, Ukraine)

E-mail: tnloz@rambler.ru

Останніми роками в Україні спостерігається зростання уваги вчених до теорії інституціоналізму, помітними є спроби застосувати її положення для пояснення економічних явищ транзитивного періоду. Причини такої цікавості обумовлені наявністю тих самих проблем, які намагалися подолати і власне розробники теорії інституціоналізму, а саме: обмеженістю концепції раціоналізму та маржиналізму відносно сфери економічної теорії (вчення про багатство) та ігноруванням соціальних аспектів створення суспільного багатства, домінантною складовою якого є сама людина – особистість.

Інституціональний аналіз разом із методом ретроспекції найчастіше знаходить застосування для пояснення причинно-наслідкового зв'язку між зміною процесу (явища), що вже відбулося, і зміною правил виконання процесу чи регулювання явища. У транзитивній соціально-економічній системі, для якої характерна швидка й наближена до тотальної зміна формальних правил ведення господарського життя, більшої ваги набуває прогнозування можливих змін конструктивів системи, обумовлених інституційними трансформаціями. Особливо важливим інституціональний аналіз є по відношенню до господарського використання природних ресурсів, зокрема землі, оскільки вони складають основу життєдіяльності людини, у результаті якої виникають і закріплюються (а згодом руйнуються) соціальні зв'язки, проявляються соціальні взаємодії, що спричиняють формування суспільних інститутів.

Цілий ряд українських і зарубіжних учених при розробленні концепцій економічного розвитку або побудові економічних моделей намагається застосовувати положення інституціональної теорії, які певною мірою долають соціальну вихолощеність неокласицизму. До них насамперед слід віднести Т. Артьому, А. Гальчинського, В. Гейця, Р. Нуреева, К. Поланьї, В. Полтеровича, Дж. Ходжсона та ін..

Інституціональні проблеми розвитку аграрної сфери окреслюються в працях вітчизняних науковців-аграрників: О. Загурського, О. Коваленка, Т. Ковальчук, М. Маліка, В. Мамчур, О. Супруна, О. Шпикуляка, П. Юхименка та ін. Слід зазначити, що розширення предмету економічного аналізу за рахунок включення до нього інститутів і, обумовлене цим, його ускладнення, змушують учених щоразу звертатися до уточнення змісту поняття «інститут», пропонувати більш чіткі його дефініції та вводити в науковий обіг нові терміни на зразок «інституціоналізація», «інституціональна основа» тощо. З одного боку, такі наукові дискурси додають нових знань і поглиблюють інституціональну теорію, а з іншого – є дискусійними та суперечливими, оскільки відображають суб'єктивну точку зору конкретного вченого, який спирається на власний емпіричний досвід. Ще більш проблематичним є розроблення прикладних аспектів застосування положень інституціональної теорії.

Метою статті є порівняння окремих підходів до пояснення соціально-економічного змісту поняття «інститут» і виявлення можливостей застосування інституціонального аналізу в аграрній сфері.

На даний час у вітчизняній науковій літературі широкий вжиток знаходять терміни «інституція» та «інститут», інколи як синоніми [1; 2], але досить часто як поняття, різні за змістом [3; 4; 5].

Синтез основних відмінностей і подібностей у підходах вітчизняних науковців до трактування базових понять інституціоналізму дозволяє розмежувати їх таким чином:

1. Поняття «інститут» і «інституція» не розрізняються за змістом і розглядаються як набір формальних і неформальних правил і норм («інституційне забезпечення формування й розвитку аграрного ринку передбачає існування певних норм і правил (інституцій та інститутів)» [6, с. 162]).

2. Поняття «інститут» і «інституція» не ототожнюються, але при цьому науковці по різному трактують відмінності між ними, наприклад:

- ★ «інституція» розглядається як звичай, заведений порядок, а «інститут» – порядок, закріплений у формі закону або установи [4; 7];
- ★ «інституція» ідентифікується як «статусна функція» – соціальна функція, закріплена за носіями певних статусів (закріплення, певно, може мати формальний і неформальний характер), а «інститут» розглядається як абстрактна функціональна модель організацій, що фіксує їх видовий статус [3].

3. Використовується лише термін «інституція» у значенні «сукупність формальних і неформальних правил», а структурно-організаційне оформлення цих правил, яке в межах інших підходів називається «інститутом», у даному разі розглядається як «інституційне середовище» [8].

4. Вживається лише термін «інститут», який трактується як соціально-економічне утворення, що є «... системою формальних (законодавчо-нормативних) та (або) неформальних (морально-етичних) норм, спрямованих на впорядкування певної соціально-економічної сфери, які через обмеження поведінки індивідів та суб'єктів економічних відносин забезпечують її передбачуваність, визначають взаємовідносини між ними, а також сукупність механізмів забезпечення дотримання відповідних правил (примусу та контролю) і органу (установа, організація), який би забезпечував реалізацію цих механізмів» [1, с. 19].

В останньому випадку дефініція терміна «інститут» вміщує в собі розуміння єдності функціональної і структурної основи, формальної та неформальної взаємодії суб'єктів соціально-економічних відносин.

Такий стан справ із формуванням категоріального апарату інституціональної теорії породжує певний термінологічний волюнтаризм, що ускладнює здійснення інституціонального аналізу, оскільки предмет аналізу або надто звужується (до сукупності лише неформальних правил), або, навпроти, стає надто широким і неконкретним. Тому все ще залишається потреба в уточненні змісту понять інституціональної теорії, необхідних для наукового пізнання соціально-економічних явищ.

Посилаючись на дослідження російських учених О. Іншакова та Д. Фролова, які обґрунтовують доцільність розмежування понять «інститут» і «інституція» наявністю різних англомовних їх аналогів («*institute*» і «*institution*»), слід зазначити, що обидва англомовні терміни в жодному зі словників не перекладаються так, як це пропонують вказані автори. У великому сучасному англо-російському, російсько-англійському словнику слово «*institute*» перекладається як: а) інститут; б) започатковувати, починати, а «*institution*» – суспільство, організація, установа [9]. В англомовній практиці обидва слова використовують для позначення певних організаційних структур, але «*institute*», виходячи із тлумачень, наведених у кембриджському та оксфордському словниках, використовується по відношенню до організацій з дуже вузькими науковими, освітніми або іншими цілями (науково-дослідний інститут); «*institution*»

вживається для позначення організацій, які відіграють помітну роль у суспільстві (церква, парламент тощо).

Таким чином, обстоюючи думку, що інституції – це правила, а інститути – структурно-організаційне оформлення правил, абсолютно безпідставно звертатися до англійських термінів, жоден з яких не містить у собі відповідного змісту. Водночас стає цілком зрозуміло, чому Д. Норт в оригіналі назви праці «Інституції, інституційні зміни і функціонування економіки» [10] використовує саме термін «*institution*». Інша справа, що Д. Норт, аналізуючи переважно економічні інститути, виходить за межі лише їх організаційних аспектів, що видаються йому завузькими для пояснення відмінностей у функціонуванні економік різних країн, яке забезпечується схожими організаціями (міністерствами, біржами, спілками тощо), але за допомогою різних правил, особливо слабоформалізованих або неформалізованих зовсім.

В українській мові, на відміну від англійської, як для позначення вузькоспеціалізованих наукових і освітніх закладів, так і для ідентифікації значущих, структурованих за допомогою сукупності організацій, суспільних взаємозв'язків використовується термін «інститут». Звідси: інститут як навчальний заклад (інститут післядипломної освіти); як структурний підрозділ університету (інститут економіки та бізнесу); як наукова установа (науково-дослідний інститут) і як соціальна модель забезпечення певної функціональної взаємодії людей (інститут власності; інститут парламентаризму; інститут сім'ї тощо). В останній інтерпретації поняття «інститут» виходить за межі лише визначення функціонального статусу організації, а передбачає ще й врахування правових, соціальних, адміністративних та інших основ існування й розвитку відповідного інституту. Так, інститут власності ґрунтується на правових конституційних засадах, які конкретизуються в законах, інших нормативних документах; передбачає здійснення цілого спектру правових (відчуження, успадкування тощо), економічних (господарське використання, оподаткування, оцінювання тощо), екологічних (контроль викидів, озеленення, очищення) та інших процедур; забезпечує реалізацію, захист і узгодження економічних інтересів індивіда, соціальних груп і держави в цілому. Такий розширений соціально-економічний зміст поняття «інститут», що закріпився в українській науковій літературі, дуже близький до уявлень Д. Норта, з тією лише різницею, що вчений здійснив спробу відокремити правила від їх організаційного оформлення, запропонувавши перші називати «інститутами» (в українському перекладі – «інституціями»), а друге – «інституційними одиницями» [10, с. 13].

Слід зазначити, що в офіційній українській мові радянського періоду слово «інституція» не вживається [1], але і в новітніх економічних словниках чи енциклопедіях не наводиться його тлумачення [12; 13]. Можна припустити, що активне використання терміна «інституція» з кінця ХХ ст. пов'язано як з прагненням «українізувати» мовно-наукове середовище, так із намаганням щоточніше інтерпретувати засобами мови змістовне навантаження того соціального явища, яке в англійській мові позначається терміном «*institution*». Українізація терміна «інститут» призвела до порушення існуючої мовної угоди щодо семантичного визначення цього поняття і вживання у науковому обігу понять «інститут» і «інституція», здебільшого як синонімів, навіть у тих випадках, коли автори прагнуть закріпити ці мовні знаки за різними смислами. Так, М. Малік і О. Шпикуляк,

розуміючи під інституціями «... звичаї, порядок у суспільстві, правила...» [4, с. 170] (тобто, лише неформальні норми, на відміну від Д. Норта, який розглядав їх у сукупності з формальними), а під інститутами – закріплення інституцій «... у вигляді нормативного акта, у формі організації або установи» [Там само], далі закони відносять і до інститутів і до інституцій; ментальність, звичаї та традиції чомусь до неформальних інститутів (про які взагалі не може бути мови з точки зору авторського визначення поняття «інститут»), а формальні інститути поділяють лише на економічні та політичні, тоді як інститут, насамперед, є соціальним утворенням. Виходячи з визначення, запропонованого даними авторами [4, с. 170], не можна вважати інститутами власність, управління, працю, гроші, конкуренцію тощо, оскільки ці широко вживані економічні категорії не можна віднести ні до законів, ні до організацій, ні до установ. Так само їх не можна вважати й інституціями (правилами, нормами, звичаями – формальними, неформальними чи разом узятими). Проте, словосполучення «інститут власності», «інститут сім'ї» чи «інститут підприємництва» активно використовуються в економічній літературі та їх смисли сприймаються дещо інакше, ніж це тлумачать вказані учені.

Усі наведені методологічні підходи до формулювання категоріального апарату інституціональної теорії, як і у багатьох інших випадках наукового пізнання, не можна розглядати через призму хибності, істинності чи суперечливості у зв'язку з відсутністю критерію хибності чи істинності. Тому інтерпретації змісту термінів «інститут» і «інституція» залишаються суб'єктивними інтроспекціями окремих авторів, які вимушені майже в кожній статті пояснювати, що вони мають на увазі, коли вживають вказані поняття.

По суті, мова йде про неявне (контекстуальне) визначення, в якому зміст поняття встановлюється виходячи з його вживання у конкретних контекстах.

Окреслені методологічні проблеми інституціональної теорії надто ускладнюють проведення інституціонального аналізу на практиці. У всякому випадку, у більшості наукових публікацій лише вказується на доцільність застосування такого аналізу, але сам він не використовується. З нечіткістю визначення предметної сфери пов'язані рекомендації, що стосуються вдосконалення інституціональної основи економіки, які мають надзвичайно різноманітну спрямованість і стосуються: реформування економіки, удосконалення законодавства, розвитку операцій й професійних об'єднань, усунення цінового диспаритету, захисту конкуренції, державної підтримки тощо. Унаслідок методологічної плутанини до предмету інституційного аналізу науковці відносять широку гамму соціальних явищ, процесів, інструментів – від нормативних актів і господарських контрактів до таких складних конструкцій, як відносини власності та соціальний капітал.

Такий стан методологічного розроблення змістовних аспектів інституціоналізму у вітчизняній економічній науці не дозволяє провести навіть компаративний аналіз низки досліджень щодо інституціонального забезпечення окремих сфер економіки, зокрема аграрної, оскільки вони страждають на відсутність виявлення чітких причинно-наслідкових зв'язків між інститутами та результатами господарської діяльності, які детермінуються великою кількістю інших чинників (цінами, технологією, організацією, ступенем державної підтримки, конкуренцією тощо).

Якщо докладніше вивчити роботу Д. Норта «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» [10], то стає зрозуміло, що поняття *institution* (у перекладі І. Дзюба – інституція) він не отожднює з організаціями (у Норта – з інституціональними одиницями), але й не вульгаризує його зміст, зводячи лише до сукупності правил і норм.

Institution за Д. Нортом – це «... придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище...» [10, с. 11], «... визначають та обмежують сукупність варіантів вибору для індивіда ...» [Там само, с. 12].

Лейтмотивом дослідження Норта є ідея про те, що ефективність реалізації прав власності досягається за умови створення такої сукупності обмежень, які мінімізують трансакційні (невиробничі) витрати, що разом із трансформаційними (виробничими) витратами визначає загальну ефективність господарської діяльності.

Така контекстуальність, безумовно, виводить зміст поняття *institution* на надорганізаційний рівень, але не розриває зв'язку з організаціями, оскільки частина обмежень є результатом внутрішньоорганізаційної діяльності. Базову основу *institution* складає законодавча система щодо реалізації прав власності (хоча неформальні обмеження, на думку Д. Норта, є важливим з точки зору забезпечення стійкості усієї соціально-економічної системи), а це свідчить про зростання ролі держави в економіці під впливом розширення масштабів виробництва і ускладнення обмінів: «... величезна економія у нагляді за дотриманням і виконанням угод та контрактів, пов'язана з масштабами діяльності, досягається державою як третьою стороною, що використовує для цієї мети примусові засоби» [Там само, с. 78]. Підкреслюючи значення державного регулювання господарської діяльності (встановлення правових обмежень), Д. Норт зазначає: «... не можна мати продуктивного суспільства з високими доходами за умов політичного безладдя» [Там само, с. 50].

Таким чином, можна констатувати, що на сучасному етапі розвитку суспільства жоден інститут не може бути створений без участі держави, тому здійснюючи інституціональний аналіз, перш за все, необхідно виявити причинно-наслідкові зв'язки між ухваленням державноуправлінських рішень і результатами господарської діяльності, тобто інституціональний аналіз є міждисциплінарним інструментом дослідження, оскільки одночасно торкається предметних сфер принаймні двох наук, економіки та державного управління. Схожої думки дотримуються й інші вчені, зазначаючи, що «... інституціоналізм – це не чиста економічна теорія, а дослідження, що проводиться на стику різних наук» [15, с. 379].

Поглиблене вивчення сучасних наукових праць з інституціоналізму все більше схиляє до думки, що інститут – це певна форма соціальної взаємодії людей, яка за основними ознаками проявляється у багатьох країнах. Виходячи з цього доцільно приєднатися до точки зору таких учених, як В. Геєць, В. Мокряк і Е. Мокряк, К. Поланьї, які розуміють під інститутами соціоекономічні, соціокультурні, соціополітичні тощо регулятори. Зокрема, К. Поланьї, критикуючи ринок, пише: «Подібний *інститут* не міг би проіснувати скільки-небудь довго, не зруйнувавши при цьому людську та природну субстанцію спільності...» [16, с. 14]. Водночас, описуючи соціополітичні регулятори, автор зазначає, що «... системи відповідних заходів утворили потужні *інститути*, покликані контролювати вплив ринку на працю, землю і гроші» [Там само, с. 90].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зауважити, що використання в науковій літературі двох термінів – «інститут» і «інституція» – не лише не вносить нічого нового в теорію інституціоналізму, а й породжує методологічну плутанину, наслідком якої є поширення практики використання контекстуальних дефініцій цих понять. У зв'язку з цим у сфері наукового пізнання доцільним є використання терміна «інститут», під яким слід розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і відповідній структурно-організаційній основі. Функціональний бік такої взаємодії забезпечується правилами й нормами (формальними та неформальними), а структурний – організаціями (інституціональними одиницями). Виходячи з такої змістовної характеристики терміна «інститут» більшої об'єктивності набувають такі поняття, як «інститут власності», «інститут банкрутства», «інститут конкуренції», і їх використання стає правомірним. У випадку ж закріплення двох термінів («інститут» і «інституція») з різними смислами вживання наведених і багатьох інших словосполучень стає некоректним через неможливість їх віднесення як до правил (обмежень), так і до організацій (інституціональних одиниць).

Схожої думки щодо єдності функціональної та організаційної основи поняття «інститут» як соціальної реальності певного конкретно-історичного періоду розвитку людської спільноти дотримуються вчені Інституту економіки та прогнозування НАН України, зазначаючи, що інститут – це обмеження, «... але розгорнуте в систему правил, норм, процедур, законів, організацій, установ тощо і згорнуте потім в одне поняття... Категорією, що закріплює попередній рух і перетворює його в основу для наступного, є установа... Саме з категорією установи відбувається закріплення власного змісту інституту, який починає продукувати власні інституціональні форми» [17, с. 32].

Тому інституціональний аналіз доцільно здійснювати у двох площинах: з точки зору кількісної оцінки впливу існуючих правил (обмежень) на господарську діяльність (аналіз інституціонального забезпечення) і з точки зору ефективності функціонування організацій (аналіз інституціональної структури). Аналіз інституціонального забезпечення може бути конкретизовано завдяки класифікації формальних обмежень на такі, що встановлюються державою, і такі, що є продуктом діяльності самих економічних суб'єктів (контракти, умови постачання, зобов'язання, процедури тощо). Практика свідчать, що дія ринкових інститутів під впливом різного історичного досвіду організації господарського життя, а отже і культури людських взаємин, ментальності, моральних принципів тощо, набуває доволі специфічних рис, а інколи суттєво спотворюється в порівнянні з їх використанням в інших країнах.

Спотворення, що отримали в економіці назву «інституційних пасток» в Україні, детерміновані, зокрема, становленням інституту приватної власності на землю.

Приватновласницький детермінізм, у свою чергу, породжено декількома обставинами:

- ✦ розподільним, а не створювальним характером формування інституту власності на землю, що, безумовно, ніяк не вплинуло на розмір суспільного багатства, але сприяло швидкому формуванню майнової нерівності як суб'єктів господарювання, так і окремих громадян. По-перше, розподіл

роздержавленої власності, за якими б методиками він не здійснювався, усе рівно не забезпечив повного доступу до цього процесу всіх громадян, а, по-друге, уже на етапі первинного перерозподілу власності почали створюватися тіньові доходи у вигляді незадекларованих заробітних плат, дивідендів тощо.

За висновками І. Крючкової, близько 80% тіньових доходів закумульовано у тій частині реального сектора економіки, який представлено домогосподарствами. І хоча для земельної власності, конкретизованої у вигляді певної земельної ділянки, створюваність є не притаманною, та все ж прикладена до неї праця може створити нову цінність (додану вартість), більша частина якої вилучається з аграрного сектора через «ножиці» цін. Не трудовий, а розподільний характер формування інституту земельної власності в аграрному секторі економіки України, при всій пошані до тих людей, які десятиріччями працювали на землі та зрештою стали її власниками в результаті звичайного розподілу земель колгоспів і радгоспів, породив відповідне ставлення до приватної власності, мало схоже з повагою – значною мірою, воно є негативним;

- ✦ *неоднорідністю земельних ділянок за їх корисними властивостями*, використання яких для різних суб'єктів власності пов'язано з різною кількістю витрачених ресурсів і праці, що дуже швидко призвело до формування економічної нерівності та створення переваг одного власника в порівнянні з іншим, а отже й надання йому більшої економічної влади.

Справедливості ради слід зазначити, що передача сільськогосподарських земель у власність здійснювалася з урахуванням її кадастрової оцінки, що на практиці привело до розподілу землевласників на тих, хто володіє меншими за розміром, але кращими за родючістю земельними ділянками, і тих, хто має у власності більші за розміром ділянки гіршої за властивостями землі. Неважко зрозуміти економічну невідповідність такого розподілу: мало того, що кожен гектар гіршої землі потребував більших вкладень для вирівнювання її родючості, чого не завжди вдавалося досягти, так ще й самих цих гектарів необхідно було обробляти більше. Безумовно, економічна нерівність є іманентною ознакою капіталістичної системи господарювання, але прихована за цим економічна влада є джерелом лобювання інтересів великих капіталістів, зрощення бізнесу і влади – з усіма, витікаючими з цього негативними наслідками;

- ✦ *зміною мотивацій землевласників*, більшість із яких так і не стала землекористувачами, і землекористувачів, позбавлених відповідальності за земельну власність, результатом чого стало притаманне обом сторонам домінантне прагнення до отримання прибутку. Державна ж влада так і не спромоглася створити надійні механізми регулювання земельних відносин, які б мінімізували наслідки опортуністичної поведінки землевласників і землекористувачів;
- ✦ *неефективністю державної влади щодо встановлення правил і обмежень використання земельної власності*, наслідком якої є диспаритетність відносин між суб'єктами аграрного ринку, його монополізація, незадовільна кон'юнктура ринку, підвищення цін на продовольство, лобювання своїх інтересів великими землекористувачами тощо.

Формально встановлені обмеження щодо реалізації права власності на ділянки земель сільськогосподарського походження обумовили спонтанне формування такого порядку взаємодії економічних суб'єктів, в якому відображається спотворення економічних відносин, викликане процесом перерозподілу економічної влади. Це, зокрема, втілюється у використанні нелегальних або напівлегальних схем відчуження земель сільськогосподарського призначення, заниженні розміру орендної плати внаслідок переміщення економічної влади від землевласників до землекористувачів тощо.

У цілому слід констатувати, що інституційна система суспільства суттєво залежить від структури розподілу власності у всіх секторах економіки, що потребує більш детального вивчення існуючих і можливих обмежень стосовно її використання. Перш за все, це важливо з точки зору гармонізації суспільних відносин і збереження потенціалу для суспільного розвитку.

ВИСНОВКИ

Отже, з метою уникнення методологічної плутанини доцільно відмовитися від вживання в науковій літературі термінів «інститут» і «інституція» із закріпленням за ними різних смислів. Використання терміна «інститут», під яким слід розуміти складну суспільну форму людської взаємодії, що ґрунтується на сукупності формальних і неформальних обмежень, механізмах дотримання встановлених норм і правил і відповідній структурно-організаційній основі, є більш коректним і дозволяє подолати певну нечіткість предметної сфери інституціонального аналізу. Для здійснення інституціонального аналізу важливою є класифікація інститутів, насамперед розподіл формальних правил і обмежень на ті, що встановлюються державою, і ті, що продикуються безпосередньо економічними суб'єктами.

Приватновласницький детермінізм інституціонального забезпечення, обґрунтований у статті, викликає потребу в подальших дослідженнях, пов'язаних із розробкою теоретичних положень щодо аналізу інститутів (інституціонального забезпечення та інституціональної структури) і їх трансформації під впливом відносин власності; аналізу самих відносин власності як специфічного суспільного інституту; аналізу впливу інститутів на розподіл ресурсів у суспільстві та їх використання, гармонізації суспільних відносин на основі вдосконалення інститутів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Концуров О. Інституціоналізм як теоретико-методологічні засади сучасних реформ / О. Концуров // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 15 – 22.
2. Артёмова Т. Інституційні пастки ринкової трансформації і уроки для України / Т. Артёмова // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 36 – 45.
3. Іншаков О. В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О. В. Іншаков, Д. П. Фролов // Економічна теорія. – 2011. – № 1. – С. 52 – 62.
4. Малік М. Інститути та інституції у розвитку аграрної сфери економіки / М. Малік, О. Т. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 169 – 176.
5. Гайдай Т. В. Неінституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал / Т. В. Гайдай // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 60 – 66.

6. Мамчур В. А. Інституції та «суспільний розмір» аграрного розвитку / В. А. Мамчур // Економіка АПК. – 2011. – № 10. – С. 161 – 166.

7. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров / Е. М. Майбурд. – М. : Дело; Вита-Пресс, 1996 – 568 с.

8. Ущеповський Ю. Київська економічна школа XIX ст. у контексті зародження інституціоналізму / Ю. Ущеповський // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 70 – 79.

9. Большой современный англо-русский, русско-английский словарь / Составитель Сиротина Т. А. – М. : Издательство «Бао – ПРЕСС», 2001. – 688 с.

10. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт / Пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

11. Ганич Д. І. Русско-украинский и украинско-русский словарь / Д. І. Ганич, І. С. Олейник. – К. : Радянська школа, 1984. – 463 с.

12. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2009. – 358 с.

13. Інститут [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/corpus_iur.s_civilis

14. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / [О. Ю. Амосов, В. В. Калюжний, В. Л. Міненко та ін.] ; за заг. ред. д. е. н., проф. А. Ю. Амосова. – Х. : Видавництво Хар Рі НАДУ «Магістр», 2009. – 408 с.

15. Поланьї К. Великая трансформация: политические истоки нашего времени / К. Поланьї. – СПб. : Алетейя, 2002. – 320 с.

16. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.

REFERENCES

Artyomova, T. "Instytutsiini pastky rynkovoї transformatsii i uroky dlia Ukrainy" [Institutional traps and Market Transformation Lessons for Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 12 (2011): 36-45.

Amosov, O. Yu., aliuzhnyi, V. V., and Minenko, V. L. *Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky* [History of economics and economic thought]. Kharkiv: Mahistr, 2009.

Bolshoy sovremennyy anglo-russkiy, russko-angliyskiy slovar [Large modern English-Russian, Russian-English dictionary]. Moscow: Bao – PRESS, 2001.

Ganich, D. I., and Oleynik, I. S. *Russko-ukrainskiy i ukrainsko-russkiy slovar* [Russian-Ukrainian and Ukrainian-Russian dictionary]. Kyiv: Radianska shkola, 1984.

Haidai, T. V. "Neoinstytutsionalizm ta ioho analitychno-doslidnytskiy potentsial" [Neoinstytutsionalizm and its analytical and research capacity]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2003): 60-66.

Inshakov, O. V., and Frolov, D. P. "Instytutsiia – kliuch do rozuminnia ekonomichnykh instytutiv" [Institution – the key to understanding economic institutions]. *Ekonomichna teoriia*, no. 1 (2011): 52-62.

"Instytut" [Institute]. http://uk.wikipedia.org/wiki/corpus_iur.s_civilis

Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Kontsurov, O. "Instytutsionalizm iak teoretyko-metodolohichni zasady suchasnykh reform" [Institutionalism as a theoretical and methodological foundations of modern reforms]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 5 (2011): 15-22.

Malik, M., and Shpykuliak, O. T. "Instytuty ta instytutsii u rozvytku ahrarynoi sfery ekonomiky" [Institutes and institutions in the development of agriculture]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 169-176.

Mayburd, E. M. *Vvedenie v istoriiu ekonomicheskoy mysli. Ot prorokov do professorov* [Introduction to the history of economic thought. From the prophets to professors]. Moscow: Delo; Vita-Press, 1996.

Mamchur, V. A. "Instytutsii ta «suspilnyi rozmir» ahrarynoho rozvytku" [Institutions and "social size" Agricultural Development]. *Ekonomika APK*, no. 10 (2011): 161-166.

Nort, D. *Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and economic development]. Kyiv: Osnovy, 2000.

Osovska, H. V., Yushkevych, O. O., and Zavadskyi, Y. S. *Ekonomichnyi slovnyk* [Dictionary of Economics]. Kyiv: Kondor, 2009.

Polani, K. *Velikaia transformatsiia: politicheskie istoki nashogo vremeni* [The Great Transformation: the political origins of our time]. St. Petersburg: Aletyia, 2002.

Ushchapovskyi, Yu. "Kyivska ekonomichna shkola KhKhKh st. u konteksti zarodzhennia instytutsionalizmu" [Kyiv School of Economics of the nineteenth century. in the context of the emergence of institutionalism]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2012): 70-79.

Теоретико-методологічною основою дослідження є праці класиків економічної науки в галузі ринкової економіки та конкуренції, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Дж. С. Мілля, А. Маршалла, П. Сраффи, Дж. Робінсона, Е. Чемберліна, М. Портера, І. Ансоффа, А. Томпсона. Дослідження конкурентоспроможності національної економіки присвячені праці вітчизняних вчених В. Гейця, М. Гельвановського, Б. Губського, Л. Антонюк, Д. Кузіна, Д. Лук'яненка, В. Білоуса, Ю. Пахомова та інших.

У найзагальнішому вигляді конкурентоспроможність національної економіки можна визначити як здатність її економіки в умовах вільної конкуренції виробляти товари і послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни й окремих її громадян і підвищує соціально-економічну оптимальність, яка виявляється у високому суспільному ефекті.

Класична теорія міжнародного поділу праці, яка є фундаментом теорії конкурентоспроможності національної економіки, належить Адаму Сміту (теорія абсолютних переваг) і Давіду Рікардо (теорія порівняльних переваг).

Конкурентоспроможність – це складна економічна категорія, яка може розглядатися на декількох рівнях:

- ✦ конкурентоспроможність товару;
- ✦ конкурентоспроможність товаровиробника;
- ✦ галузева конкурентоспроможність;
- ✦ конкурентоспроможність країн, вона ж конкурентоспроможність національної економіки. Об'єктом вивчення у даному випадку є саме остання.

Конкурентоспроможність національної економіки – багатозначний термін, який найчастіше означає: здатність країни домогтися високих темпів економічного зростання, які були б стійкими в середньостроковій перспективі; або рівень продуктивності факторів виробництва в даній країні; або здатність компаній даної країни успішно конкурувати на тих чи інших міжнародних ринках.

У рамках перших двох визначень підвищення конкурентоспроможності національної економіки ототожнюється зі зростанням життєвих стандартів і прискоренням економічного зростання. Тому поняття конкурентоспроможності національної економіки тісно пов'язане з такими сферами економічної теорії, як теорія економічного розвитку і теорія економічного зростання. З цієї причини конкретні підходи до підвищення конкурентоспроможності національної економіки залежать від прихильності до наукових доктрин у межах цих теорій, які дають різні відповіді на питання основних чинників, методів та інструментів впливу на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі третього визначення тісно пов'язане з проходженням традиційної промислової політики в частині підтримки конкретних компаній експортерів і політикою підтримки низького курсу національної валюти, як, наприклад, ми спостерігаємо в Україні.

Між підвищенням конкурентоспроможності в перших двох сенсах і підвищенням конкурентоспроможності в третьому трактуванні існує серйозна відмінність. Конкурентоспроможність національної економіки в перших двох сенсах передбачає необхідність участі країни в міжнародній торгівлі, але це є не домінуючою умовою. У рамках же третього визначення конкурентоспроможність проявляється виключно на міжнародному ринку.

Історично концепція конкурентоспроможності заснована на теорії використання в міжнародному поділі праці порівняльних переваг національних економік. Конкурентоспроможність економіки країни складає основу розвитку постіндустріального суспільства, при цьому фактори конкурентоспроможності в нових умовах невинно змінюється – від переважного використання абсолютних і порівняльних національних переваг до використання динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на науково-технічних досягненнях, інноваціях на всіх стадіях від створення товару до просування його до споживача, активним діям держави по сприянню національним виробникам. Динамічні конкурентні переваги пов'язані з інноваціями, розвитком людського капіталу, інтелекту і по самій своїй природі безмежні. Порівняльні переваги даної країни – від природи, вони статичні, не вічні та не відтворювані. Конкурентні переваги – динамічні, пов'язані з інноваціями, розвитком людського капіталу, інтелекту і за самою своєю природою безмежні. Не можна протиставляти порівняльні та динамічні переваги, проте їх треба чітко розрізняти. Інтеграція в одній країні порівняльних і динамічних переваг посилює її конкурентоспроможність у глобальному економічному просторі.

Сучасний розвиток теорії конкурентоспроможності на макрорівні було пов'язано з впливом зовнішніх факторів, насамперед глобалізацією та науково-технічним прогресом, і особливо з розвитком комп'ютерних технологій. Один із сучасних напрямів досліджень міжнародної конкурентоспроможності економіки – це вивчення питань впливу інновацій на рівень національної конкурентоспроможності. Найбільш відомі дослідження в цьому напрямку належать Krugman P., Grossman G. і Helpman E., Trajtenberg M. і присвячені моделям інноваційної економіки, взаємозв'язку інновацій та економічного зростання, а також інноваційної політики, що сприяє економічному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності [10].

Постіндустріальне суспільство, що формується з середини 70-х років ХХ століття, базується на виробництві наукомістких товарів та інтелектуальних послуг; найвище цінуються знання, інформація, на базі яких розвиваються інформаційні технології, – основа нового типу виробництва, принципово інших, ніж раніше, управлінських систем, інфраструктурних мереж господарства, фінансових потоків [2]. Кінцевим результатом створення постіндустріальної економіки має стати формування інноваційної економіки, яка є стратегічним напрямком розвитку національної економіки.

Створення нових знань і технологій та їх використання в інтересах соціально-економічного розвитку держави визначають роль і місце країни у світовому співтоваристві і рівень забезпечення національної безпеки. У розвинених країнах 80 – 95% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілених у техніці і технологіях, тобто в цих країнах розвивається інноваційна економіка [7].

Практика свідчить, що рівень розвитку інноваційної сфери (науки, технологій, наукоємних галузей) створює основу стійкого економічного зростання, визначає межі між багатими і бідними країнами. Умовами успішного функціонування національної інноваційної системи, крім передової науки і освіти, є:

- ✦ конкурентоспроможний підприємницький сектор у вигляді великих корпорацій;
- ✦ пріоритет державної політики в розвитку освіти, науки і технологій, створенні сприятливих інституційних умов для інноваційного зростання;
- ✦ інтеграція в глобальну інноваційну сферу.

Тому формування інноваційної системи є головним фактором конкурентоспроможності національної економіки сьогодні.

Інноваційний фактор є найновішим фактором в теорії конкурентоспроможності. Хочеться зауважити, що ще в середині 80-х років XX століття фактор «інновації» входив в методики розрахунку лише як чинник «політики країни щодо нововведень». Цей фактор є найбільш динамічним, і його вага в методиках оцінки рівнів національної конкурентоспроможності досить швидко підвищується, крім того, зростає кількість «інноваційних» економік, тобто економік, що використовують інноваційний тип конкурентних переваг. Інший фактор, який пережив останнім часом серйозні трансформації, – це *технологічний розвиток економіки*: було помічено, що конкурентоспроможні економіки в основному мають переважачу технологічну основу, і це дозволяє їм використовувати більш прогресивний і комплексний виробничий процес і пропонувати більш складні продукти та послуги. Країни, що встигли створити заділи у формуванні економічних систем нового технологічного укладу, виявляються центрами тяжіння капіталу, завдяки чому набувають значних конкурентних переваг. Їх реалізація дозволяє таким країнам вийти на випереджальну траєкторію економічного зростання. Вони отримують шанс «перегнати, не наздоганяючи», розвиваючи на основі розширення конкурентних переваг високі темпи економічного зростання.

Держави повинні відігравати роль своєрідного каталізатора конкурентоспроможності. Держава за допомогою своєї політики може впливати на всі компоненти національної конкурентоспроможності, але цей вплив може бути як позитивним, так і негативним. Тому надзвичайно важливо чітко сформулювати пріоритети державної політики. Спільними рекомендаціями є: заохочення всього розвитку, посилення конкуренції на внутрішньому ринку, стимулювання виробництва інновацій.

Інновації забезпечують набагато більш високий рівень віддачі, ніж просте залучення додаткових ресурсів, тому сьогодні саме інноваційна діяльність країни стає найважливішим фактором її конкурентоспроможності в системі світового господарства.

На сучасному етапі еволюції людства відбувається становлення нової економіки (економіки знань), де знання та компетенції набувають статусу основних виробничих ресурсів, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес. Відомий американський економіст Р. Флорида стверджує, що кінець XX – початок XXI століття характеризується зміною соціально-економічної формації, а саме: переходом від індустріальної до креативної економіки, основою якої виступають інтелектуальний потенціал, знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень. Він зазначає, що на сьогодні у промислово розвинених країнах в середньому 25 – 30% зайнятих працює у креативному секторі (тобто у таких сферах, як НДДКР, науково-технологічні галузі промисловості, правова та фінансова діяльність, охорона здоров'я, мистецтво, музика, культура, дизайн), причому ця частка постійно зростає [3].

В умовах іноваційної економіки основним елементом глобальної конкуренції є суперництво за можливість використання таланту та ноу-хау високоосвічених і компетентних працівників. Рівень освіти та професійної кваліфікації

населення визначає здатність регіону до створення інноваційної продукції та підвищення продуктивності праці. Але необхідно пам'ятати, що в умовах прискорення глобалізації та нівелювання бар'єрів для вільного переміщення інформації, капіталів, працівників принципово важливим чинником конкурентоспроможності країни виступає її здатність залучити та втримувати талановитих працівників. Зазначимо, що країна, створюючи середовище, яке сприяє активізації креативних здібностей власного населення і залучення іноземних фахівців, прискорює темпи інтеграції до глобальних інформаційно-комунікаційних та виробничих мереж. Як стверджує американська дослідниця А. Саксеніан, це пояснюється високою потребою високоосвічених працівників у міжнародному спілкуванні, співробітництві, обміні досвідом тощо [3]. Досягнення глобального лідерства країнами повинно базуватись на мобілізації креативного потенціалу власного населення, заснованій на політиці створення привабливих умов проживання та праці для висококваліфікованих робітників.

Роль освіти у формуванні національної конкурентоспроможності постійно зростає. Це пов'язано з тим, що в умовах сучасного динамічного розвитку суспільства, ускладнення технічної та соціальної інфраструктури інформація стає таким же стратегічним ресурсом, як традиційні матеріальні та енергетичні ресурси. Сучасні інформаційні технології, що дозволяють створювати, зберігати, переробляти і забезпечувати ефективні способи подання інформаційних ресурсів споживачеві, стали важливим фактором життя суспільства і засобом підвищення ефективності управління всіма сферами суспільної діяльності. Рівень використання інформації стає одним з істотних факторів успішного економічного розвитку та конкурентоспроможності країни на міжнародній арені. За словами Лестера Тюрлоу, професора економіки Нью-Йоркського університету, «у XXI столітті освіта та кваліфікація робочої сили стануть домінуючим знаряддям конкуренції» [7].

Освіта стає найважливішим фактором забезпечення конкурентоспроможності економіки держави, капіталом, який концентрується розвиненими державами для утримання монополії в геополітичному просторі. Так, Консультативний комітет з промислових досліджень і розвитку Комісії Європейського Союзу в докладному дослідженні кваліфікаційного рівня робочої сили в Європі прийшов до такого висновку: «Без конкурентоспроможної системи освіти не може бути конкурентоспроможної робочої сили, а без останньої – конкурентоспроможної економіки» [7].

Зіставлення сучасних методичних підходів до визначення рівня міжнародної конкурентоспроможності національної економіки показує, що процеси які відбуваються у світовій економіці, насамперед глобалізація і науково-технічний прогрес, привели до домінування багатфакторного підходу в міжнародних методиках визначення цього показника, що включає дані про економічні, соціальні та політичні аспекти розвитку економіки країни.

ВИСНОВКИ

Отже, конкурентоспроможність національної економіки не є тотожною конкурентоспроможності окремих вітчизняних експортерів або галузей, тобто їх лідерству на окремих міжнародних ринках. Конкурентоспроможність – це спроможність країни створювати правові, інфраструктурні, наукові, фінансові та в цілому весь спектр інституцій-

них умов, які дають змогу економіці розвиватися динамічно, використовуючи інноваційні технології на всіх рівнях і на цьому фундаменті створювати умови для збільшення добробуту громадян країни та підвищення соціально-економічної результативності, яка виявляється у високому суспільному ефекті. Тобто *конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечити стаке економічне зростання та високу соціальну спрямованість національної економіки*.

Конкурентоспроможність країни є одночасно й засобом (де мета – підвищення рівня життя), і метою (тільки більш конкурентоспроможні країни мають вищий рівень життя), що робить її надзвичайно привабливою і прагматичною концепцією для використання в соціально-економічній політиці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Антонюк Л. Л.** Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 276 с.
 2. **Белл Д.** Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Академія, 1999.
 3. **Брикова І. В.** Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань / І. В. Брикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html>
 4. **Гончаров Ю. В.** Наноіндустрія як засіб підвищення якості життя людей та конкурентоспроможності національної економіки / Ю. В. Гончаров, С. Бондаренко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 26 – 31.
 5. **Гражевська Н.** Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 54 – 64.
 6. **Крищенко Д. В.** Механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки / Д. В. Крищенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 5. – С. 43 – 48.
 7. **Мартынюк Е. А.** Прикладные проблемы формирования инновационной экономики России / Е. А. Мартынюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cfn.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml>
 8. **Полунєв Ю.** Технологія економічного прориву. Для УП – П'ятниця, 02 лютого 2007 / Ю. Полунєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/articles/2007/02/2/3205266/>
 9. **Сторожук В. М.** Інноваційна система як чинник конкурентоспроможності національної економіки / В. М. Сторожук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 10. – С. 64 – 68.
 10. **Швандар К. В.** Международная конкурентоспособность: трансформация понятия, критерии оценки, практические результаты / К. В. Швандар // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2008. – № 2. – (Экономика зарубежных стран) – С. 58 – 72.
- innovative national regions in terms of becoming a knowledge economy]. <http://kiev.convdocs.org/docs/315/index-80675.html>
- Honcharov, Yu. V., and Bondarenko, S. "Nanoindustriia iak zasib pidvyshchennia iakosti zhyttia liudei ta konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky" [Nanotechnology as a means of improving the quality of life and competitiveness of the national economy]. *Ekonomist*, no. 3 (2010): 26-31.
- Hrazhevska, N. "Zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky v hlobalnomu postindustrialnomu vymiri" [Ensuring the competitiveness of the national economy in the global post-industrial scale]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 9 (2008): 54-64.
- Kryshchenko, D. V. "Mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky" [The mechanism of increasing the competitiveness of the national economy]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 5 (2012): 43-48.
- Martyniuk, E. A. "Prikladnye problemy formirovaniia innovatsionnoy ekonomiky Rossii" [Applied problems of formation of innovation economy in Russia]. <http://cfn.ru/bandurin/article/sbrn08/13.shtml>
- Poluniev, Yu. "Tekhnolohiia ekonomichnoho proryvu" [Economic breakthrough technology]. <http://www.pravda.com.ua/articles/2007/02/2/3205266/>
- Storozhuk, V. M. "Innovatsiina systema iak chynnyk konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky" [Innovative system as a factor in the competitiveness of the national economy]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 10 (2007): 64-68.
- Shvandar, K. V. "Mezhdunarodnaia konkurentosposobnost: transformatsiia poniatiia, kriterii otsenki, prakticheskie rezultaty" [International competitiveness: the transformation concept, the evaluation criteria, practical results]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"*, no. 2 (2008): 58-72.

REFERENCES

- Antoniuk, L. L. *Mizhnarodna konkurentospromozhnist krain: teoriia ta mekhanizm realizatsii* [International competitiveness: theory and mechanisms]. Kyiv: KNEU, 2004.
- Bell, D. *Griadushchee postindustrialnoe obshchestvo* [Future post-industrial society]. Moscow: Akademia, 1999.
- Brykova, I. V. "Kliuchovi faktory formuvannia innovatsiinykh konkurentnykh perevah natsionalnykh rehioniv v umovakh stanovlennia ekonomiky znan" [Key factors of competitive advantage of

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ

© 2014 ІВАШИНА О. Ф.

УДК 330.837

Івашина О. Ф. Інституціональне середовище економічної модернізації

Розглянуто розвиток теоретико-методологічних засад інституціоналізації економіко-неекономічних взаємодій, і на цій основі обґрунтовано шляхи і способи економічної модернізації країни. На основі інституціональної методології здійснено аналіз інституціонально-трансформаційних змін у процесі економічної модернізації та обґрунтовано її інституціональні чинники. Проведено інституціональний аналіз економіко-політичних та економіко-соціальних взаємодій, а також ролі інституціональної модернізації в економічній модернізації країни. Визначено інституціональні критерії результатів економічної модернізації: рівень трансакційних витрат в економіці як загальна характеристика якості інституціонального середовища; якість влади та законодавства як ефективний гарант перед тими суспільними силами, які не зацікавлені в економічній модернізації країни; здатність імпортувати й запроваджувати інститути глобальної ринкової економіки, засвоювати організаційно-технічний досвід, створювати ефективний розподіл прав власності; нову мотивацію людської діяльності в аспекті становлення культури постматеріальних цінностей. Зроблено висновок, що інституціоналізація економічних та економіко-неекономічних взаємодій формує спрямованість процесу економічної модернізації.

Ключові слова: економічна модернізація, інституціональна модернізація, інституціоналізація, інституціоналізація економіко-неекономічних взаємодій, соціалізація економіки.

Бібл.: 14.

Івашина Олександр Флорович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ЗЕД, Академія митної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

УДК 330.837

UDC 330.837

Івашина А. Ф. Институциональная среда экономической модернизации

Рассмотрены теоретико-методологические основы институционализации экономико-неэкономических взаимодействий, и на этой основе обоснованы пути и способы экономической модернизации страны. На основе институциональной методологии осуществлен анализ институционально-трансформационных изменений в процессе экономической модернизации и обоснованы ее институциональные факторы. Проведен институциональный анализ экономико-политических и экономико-социальных взаимодействий, а также роли институциональной модернизации в экономической модернизации страны. Определены институциональные критерии результатов экономической модернизации: уровень трансакционных издержек в экономике как общая характеристика качества институциональной среды; качество власти и законодательства как эффективный гарант перед теми общественными силами, которые не заинтересованы в экономической модернизации страны; способность импортировать и внедрять институты глобальной рыночной экономики, усваивать организационно-технический опыт, создавать эффективное распределение прав собственности; новую мотивацию человеческой деятельности в аспекте становления культуры постматериальных ценностей. Сделан вывод, что институционализация экономических и экономико-неэкономических взаимодействий формирует направленность процесса экономической модернизации.

Ключевые слова: экономическая модернизация, институциональная модернизация, институт, институционализация, институционализация экономико-неэкономических взаимодействий, социализация экономики.

Библ.: 14.

Івашина Олександр Флорович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ВЗД, Академія таможенної служби України (вул. Рогальова, 8, Дніпропетровськ, 49000, Україна)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Ivashyna O. F. The Institutional Environment for Economic Modernization

The theoretical and methodological foundations of economic and non-economic institutionalization interactions were considered and on this basis the ways and means of economic modernization of the country were justified. On the basis of the institutional methodology an analysis of institutional and transformational change in the process of economic modernization was carried out and its institutional factors were justified. An institutional analysis of economic, political, and economic and social interactions was conducted, as well as the role of institutional modernization in the economic modernization of the country was justified. The institutional criteria results of economic modernization were defined: the level of transaction costs in the economy as a general description of the quality of the institutional environment; the quality of government and legislation as an effective guarantor to those social forces that are not interested in the economic modernization of the country; the ability to import and implement the global market economy institutions, to acquire organizational and technical expertise to create efficient allocation of property rights; new motivation of human action in terms of a culture of post-material values. It was concluded that the institutionalization of economic and non-economic interactions forms the direction of the economic modernization process.

Key words: economic modernization, institutional modernization, institution, institutionalization, the institutionalization of economic and non-economic interactions, socialization of the economy.

Bibl.: 14.

Ivashyna Oleksandr F. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Professor of the Department of Management of FEA, Ukrainian Academy of Customs (vul. Rogalyova, 8, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine)

E-mail: ivashina_aleks@ukr.net

Актуалізація та пріоритетність проблеми економічної модернізації зумовлені об'єктивною необхідністю проведення глибоких змін в економіці країни. Ці зміни потребують створення інституціонального середовища економічної модернізації з урахуванням традицій народу, характеру та особливостей політичного устрою, етичних норм, загальної та правової культури громадян, системи панівних цінностей суспільства та інших чинників. Досвід різних країн світу доводить, що глибока економічна

модернізація все більше визначається здатністю до інновацій, до сприйняття новітніх технологічних і управлінських досягнень на основі використання тих інституціональних особливостей суспільства, які дозволяють повною мірою використати його інституціональний, інтелектуальний та соціальний капітал. Найбільш успішно розвивається економіка в тих країнах, які не тільки змогли змінити її технологічну основу, а й побудувати її інституціональну основу з урахуванням традиційних цінностей, норм і правил

суспільного життя. Це яскраво проявилось на прикладах економічної модернізації післявоєнних Німеччини та Японії, більш пізньої модернізації Південної Кореї, Китаю та інших країн. Сьогодні необхідність економічної модернізації країни та її руху в напрямку створення потужного постіндустріального укладу суспільства є очевидною.

У сучасному розумінні модернізація економіки – не просто зміна технологій або індустріалізація (як це було в XIX – XX ст.), а руйнування застарілих інститутів і відмова від тих технологій, які не відповідають сучасним реаліям. Таким чином, економічна модернізація має в своїй основі інституціональну модернізацію, важливим аспектом якої є інституціоналізація економічних відносин і тих економіко-неекономічних взаємодій, які визначають постіндустріальний шлях розвитку суспільства. Саме тому пошук шляхів і способів економічної модернізації країни потребує використання інституціональної дослідницької програми і методологічних підходів, які надає сучасний інституціоналізм.

Як відомо, інституціональна дослідницька програма має певні методологічні обмеження, оскільки і досі немає чітко визначених предметного поля і місця в структурі економічної науки. Розмитість базового поняття «інститут», міждисциплінарність інституціональних досліджень доводить незавершеність процесу формування нормальної парадигмальної економічної науки, породжує багато питань методологічного характеру. Інституціональна дослідницька програма передбачає додержання певного методологічного плюралізму, насамперед тому, що різні напрями інституціоналізму об'єднують лише об'єкт дослідження. Тим не менш, інституціоналізм не втрачає свої базові принципи, закладені ще представниками історичної школи та класичного інституціоналізму: реалістичність, описовість, історичність, психологізм, соціальну антропологію, а доповнюється новою інституціональною теорією, яка через теорію контрактів, економіку і право, теорію суспільного вибору інтегрується до мейнстріму та створює розширену і модифіковану, більш реалістичну версію неокласики. Як бачимо, інституціоналізм є не просто способом примирення різних методологічних підходів, а і теоретичною основою для аналізу суспільної еволюції та економічної модернізації.

Тому є всі підстави розглядати інституціональну теорію як метатеорію, що забезпечує двосторонній характер взаємозв'язків між інституціональним середовищем і економічною поведінкою людини, економічною поведінкою людини та економічними змінами в суспільстві.

Поява та використання терміна «економічна модернізація» доводить різноманітність термінів, які відображають природу системних змін в суспільстві та діалектику економічного розвитку. В інституціональній теорії цей термін набуває оновленого змісту й наповнення та відображає об'єктивний процес зміни, розвитку, покращення, конструювання, інноваційної діяльності, подолання традицій, накопичення позитивних змін у суспільстві, зростання економіки, вдосконалення соціальних відносин і формування громадянської відповідальності. Як економічна категорія «модернізація» – це сукупність взаємопов'язаних процесів нагромадження капіталу (мобілізації ресурсів), розвитку виробництва і підвищення продуктивності праці та т. п. Вона асоціюється зі змінами, які відбуваються в економічній, техніко-технологічній, політичній, суспільно-культурній сферах суспільства [11, с. 62].

Теоретичне обґрунтування інституціональної модернізації висвітлюється у працях відомих сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Т. В. Гайдай, А. А. Гриценка, М. І. Зверякова, Г. Б. Клейнера, Д. Норта, Р. М. Нуреева, К. С. Сабліна, В. А. Тамбовцева, В. М. Тарасевича, Дж. Ходжсона, Т. Черкасової, А. А. Чухна [1 – 3, 5 – 7, 9 – 14] та ін.

І все ж проблема економічної модернізації потребує додаткових досліджень. Це зумовлено появою нових методологічних підходів, які дозволяють включити до її аналізу велику кількість економіко-неекономічних відносин, дослідити інституціональні умови її проведення, визначити рушійні сили трансформаційних процесів, їх особливості в контексті глобальних зрушень і постіндустріальних тенденцій розвитку. На перший план висувуються чинники етики, культури, моралі, довіри, суспільної психології, тобто ті рушійні сили, які визначають характер сучасного економічного розвитку та особливості інституціоналізації економічних та економіко-неекономічних взаємодій.

Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад інституціоналізації економіко-неекономічних взаємодій, і на цій основі – наукове обґрунтування шляхів і способів ефективної економічної модернізації країни.

Сьогодні стало зрозумілим, що інституціональна модернізація має стати відповіддю на глобальні та постіндустріальні виклики сьогодення. Саме в цьому контексті слід розглядати теперішні політичні конфлікти, які доводять об'єктивну необхідність прискорення інституціональних змін. Разом з тим, існуюча онтологічна складова вносить суттєві зміни в причини, механізм і наслідки суспільної еволюції та еволюції економіко-неекономічних взаємодій. Розуміння їх синергетичної цілісності дозволяє бачити нову якість економічної модернізації, коли так звані випадкові величини все більше набувають домінуючого значення над жорсткими лінійними детермінантами розвитку, хоча такі, кількісно порівняні, детермінанти є визначальними для дослідників, що працюють у межах мейнстріму. Такими детермінантами є різного роду економічні процеси, результати яких описуються макроекономічними величинами і свідчать про стан економіки та окремі тенденції її розвитку. Однак подібні детермінанти не дають можливості встановити тісний взаємозв'язок між економічним, соціальним, людським розвитком, вимірюваним соціальними показниками, індексами конкурентоспроможності та якістю інституціонального середовища в країні, показати вплив інституціональних чинників на результати функціонування економіки.

Економічна модернізація означає не тільки досягнення певних економічних і соціальних, а й інституціональних результатів, порівнюваних з певними критеріями. Серед них – рівень трансакційних витрат в економіці. Він відображає якість влади і законодавства, державних і приватних інститутів, виступає загальною характеристикою якості інституціонального середовища та свідчить про критичні відставання країни у:

- ✦ ефективності конкурентного середовища;
- ✦ реалізації знань в економіці;
- ✦ впровадженні інституціональних засад у політико-правову сферу та корпоративне середовище;
- ✦ розвитку процесу соціалізації економіки.

Розриви між формальними інститутами та неформальними нормами (цінності, настанови, звичаї) зумовлюють виникнення незавершених і проміжних інституціональних

станів, що створюють неприйнятно високий рівень трансакційних витрат у трансформаційних економіках. Українська економіка характеризується високим рівнем і постійним зростанням витрат інституціональної трансформації. Існують всі підстави стверджувати, що в трансформаційний період зростає роль трансакційного сектора економіки. Дослідники оцінюють питому вагу трансакційних витрат, що з'являються внаслідок виникнення фірми як інституту, в її сукупних витратах, на рівні 1,5 – 15 %, хоча в перехідних економіках вони можуть бути значно вищими. Водночас, трансакційні витрати національної економіки – на рівні 50 – 70 % при постійному зростанні трансакційного сектора. За деякими оцінками, різниця між витратами трансакційного сектора національної економіки в цілому та трансакційними витратами фірм становить приблизно 50 % [8, с. 72 – 73].

Сучасна синергетика пояснює, що на зростання трансакційних витрат у перехідних економічних системах суттєво впливають наявність операційної закритості та ефект гістерезису. Крім того, на величину трансакційних витрат впливає мотивація суб'єктів інституціональних змін, ступінь їх інформованості про наявні альтернативи, а також прогрес знань, що швидко змінює базові інститути сучасної економіки. Зниженню трансакційних витрат сприяє ефективна інституціоналізація економіко-неекономічних взаємодій трансформаційної економіки, яка враховує комплементарність інститутів економічної, політичної, соціальної, культурної, духовної, екологічної та інших сфер суспільства.

Іншим інституціональним критерієм економічної модернізації є якість влади та законодавства. Ця якість забезпечується ефективною інституціоналізацією економіко-політичних і економіко-правових взаємодій. Інституціоналізація створює ті інститути, які відображають інтереси різних економіко-політичних груп, суспільного плюралізму, що виступає ефективним гарантом перед авторитарними чи тоталітарними тенденціями держави або тих суспільних сил, які не зацікавлені в економічній модернізації країни. В Україні наявність таких сил зумовлена особливістю економічної моделі, нерозвиненістю політичних інститутів і такою інституціоналізацією економіко-політичних взаємодій, яка створила проміжну, кризову форму розвитку, сформувавши рентоорієнтовану поведінку не тільки у суб'єктів економіко-політичних взаємодій, а як поширену суспільну норму. Ознакою такої форми розвитку став занепад державних інститутів, інститутів управління і постійна боротьба економіко-політичних угруповань за перерозподіл сфер впливу та контроль над фінансовими потоками, а головне – розквіт корупції. Корупція виводить величезні кошти з підприємницького сектора економіки, відволікає значні суми з державного бюджету і зменшує соціальні видатки. За оцінками міжнародної некомерційної суспільної організації Transparency International, Індекс сприйняття корупції, який дозволяє порівнювати корупційність різних країн. У світі Україну сприймають як країну з надзвичайно високим рівнем корупції. У 2012 р. Україна опинилася на 144 місці серед 174 країн, причому нижче України в рейтингу немає жодної європейської країни. Ситуація в Україні (26 балів зі 100) є надзвичайно поганою, оскільки будь-який результат в індексі нижче 30 балів свідчить про те, що в країні існує тотальна корупція і, на думку Transparency International, вважається «ганьбою нації» [4]. Як бачимо, корупція впливає на загальний рівень трансакційних витрат у країні та може розглядатися як чинник гальмування економічної модернізації суспільства.

Інституціональні наслідки відтворення корупції є дуже негативними для суспільства. Вони суттєво збільшують трансакційні витрати економіки, впливають на надійність і передбачуваність змін у процесі економічної модернізації та суспільної трансформації. Насамперед відбувається дискредитація права як основного регулятора взаємодії суспільства і держави. Внаслідок цього формуються суспільні уявлення про незахищеність громадян перед владою та криміналітетом, збільшуються економічні та політичні ризики для бізнесу, зростає соціальна нестабільність у суспільстві, зменшується ефективність політичної активності держави безпосередньо в економічній сфері та державне регулювання підприємницької діяльності, унеможливується розробка та прийняття антикорупційного та економічного законодавства, формується неефективна податкова система. У таких умовах постає питання можливості сформувати державу розвитку, здатну на реалізацію модернізаційного проекту.

Наступний інституціональний критерій економічної модернізації відображає якість приватних і державних інститутів, здатність імпортувати й запроваджувати сучасні інститути глобальної ринкової економіки, засвоювати організаційно-технічний досвід, створювати ефективний розподіл прав власності. Можна відмітити ознаки серйозної інституціональної деградації українського суспільства, яка стає серйозною перешкодою для створення інноваційної моделі розвитку. Вона проявляється в послабленні системної конкурентоспроможності національної економіки, про що свідчать світові рейтинги конкурентоспроможності. Так, провідний в Європі Інститут менеджменту (*Institute of Management Development*), який базується в Лозанні (Швейцарія), опублікував результати глобального дослідження конкурентоспроможності країн світу 2013 року – *The World Competitiveness Yearbook 2013*. Під конкурентоспроможністю країни Інститут менеджменту розуміє спроможність національної економіки створювати та підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес. Відповідно до них Україна займає 49 місце зі 60 обстежених країн світу [4, с. 10].

Останні «євроінтеграційні» події доводять, що характер, темпи і можливі напрямки інституціональної трансформації залежать від світогосподарських зв'язків, а зовнішні чинники впливають на функціонування механізму економічної модернізації. Однак економічна модернізація можлива лише за умови зростання відносної ролі внутрішніх факторів розвитку, передусім факторів інституціонального характеру, зрозуміло, тією мірою, якою взагалі можна відокремити внутрішні фактори від зовнішніх у період посилення глобалізаційних тенденцій. У цьому контексті слід відмітити, що залучення зовнішніх ресурсів в економіку все більше розглядається не з позицій покращання технологічного рівня виробництва в країні, а з позицій вирішення поточних проблем соціальної політики.

Ще один інституціональний критерій економічної модернізації є проявом інституціоналізації економіко-соціальних взаємодій. У ньому проявляється тенденція до соціалізації економіки. Соціалізація економіки – це процес і певний результат прогресу та історичної новизни досягнутих в процесі суспільної еволюції соціальних змін. Результатами соціалізації є гармонізація інтересів кожного члена суспільства, кожної соціальної групи, суспільства в цілому, зменшення соціальної нерівності та розвиток со-

ціального капіталу. Як соціальний інститут – це форма організації та регулювання економіко-соціальних взаємодій, одна з форм організації, регулювання та впорядкування суспільного життя і поведінки людей в економічній сфері. Інституціоналізація економіко-соціальних взаємодій закріплює той чи інший припустимий рівень або міру справедливої економічної поведінки. Вона виявляється як за своєю суспільством моральні, етичні, культурні правила і норми, прийнятні моральні норми, що перетворюються на правила поведінки, які складаються на основі економічної культури, цінностей, звичок, традицій, менталітету і визначають поведінку економічних суб'єктів, забезпечують саморегулювання їх діяльності і впливають на процеси економічної модернізації.

Інституціоналізація економіко-соціальних взаємодій створює або змінює правила і норми, які забезпечують формування ефективних структур в соціально-трудовій сфері, подолання соціальної диференціації, певних вад ринкової економіки, формування принципово нової моделі економічної модернізації, в основі якої – соціокультурний устрій суспільства, певні соціальні стандарти, соціальна справедливість, соціальна відповідальність і формування соціального капіталу. Вони забезпечують соціальну адаптацію населення до ринку, формування ефективних моделей поведінки на ринку праці, трансформацію форм зайнятості, сприяють зменшенню диференціації та соціальної різноманітності суспільства.

Глибина та ефективність економічної модернізації все більше залежать від соціокультурних факторів, які визначають:

- ✦ продуктивність праці;
- ✦ рівень і структуру споживання як лінійні детермінанти економічного зростання;
- ✦ особливості соціальних відносин;
- ✦ соціокультурні особливості економічної модернізації;
- ✦ особливості соціальної інтеграції суспільства, що до останнього часу в нас відбувалося лише через державу, хоча сьогодні очевидні паростки громадянського суспільства та його роль у суспільних трансформаціях;
- ✦ посилення соціальної диференціації, яка проявляється через інститути соціальної справедливості та соціального партнерства.

Державне чиновництво, політикум, менеджери все чіткіше займають позиції у складі панівних соціальних груп. Зростає внутрішня диференціація та соціальна різноманітність суспільства, а інституціоналізація соціальної нерівності відображає маргіналізацію великої кількості людей, які не мають шансів на ефективну зайнятість і гідну оплату праці.

Посилення тенденції до соціалізації обов'язково має враховувати моральний аспект модернізації суспільства. Це дозволяє зменшувати соціальне відчуження, створювати механізми саморегулювання соціальних конфліктів і соціальної адаптації. Цей аспект економічної модернізації є важливим, оскільки інституціоналізація соціальної адаптації населення до ринку поєднала у свідомості людей розуміння розширення формальних прав і свобод, фактичне звуження соціальних та економічних можливостей. В умовах деіндустріалізації суспільства сформувався потужний інституціональний чинник гальмування економічної модернізації – безробіття. Воно небез-

печно тим, що формує масову свідомість, яка відображає своєрідний злам у ставленні до праці та накладає певний відбиток на стереотипи і норми поведінки. Для значного проширення населення інституціоналізується соціальна модель, у якій праця являє собою можливість отримати мінімальні засоби для існування, а якісні характеристики праці, її зміст та умови не відіграють суттєвого значення. Очевидно, що в такому соціальному середовищі постіндустріальні тенденції розвиваються повільно.

Існування якісно різноманітних видів праці, які існують в економіці одночасно, є загальносвітовою тенденцією, свідчить про поглиблення поділу праці та зрушення у соціальній структурі суспільства. В Україні подібна тенденція скоріше є свідченням деіндустріалізації, а формування так званих нетипових форм зайнятості, розвиток яких зазвичай свідчить про поширення постіндустріальних тенденцій, відображає загострення проблеми безробіття та деградацію індустріального сектора економіки країни.

Інституціоналізація економіко-соціальних взаємодій в умовах появи нових типів і видів праці свідчить про зміну ціннісних оцінок і мотивації людей до праці, необхідність перетворення праці з інструментального засобу заміни відсталих форм життєдіяльності в самоцінність. Саме тому виникає потреба у використанні методологічних можливостей універсуміки, яка дозволяє розглянути зміну ціннісних оцінок і мотивацію людей в широкому контексті. Вона виявляється на рівні людини через мікроуніверсумізацію та синергетичний вплив усіх сторін людської життєдіяльності. Використання сучасної синергетики дає можливість в хаосі трансформаційних змін побачити прообраз нового порядку, який формується не стільки в процесі запланованого на прогресивно-послідовному заміщенні одних інституціональних структур іншими, скільки в процесі соціокультурного розвитку, що характеризується співіснуванням самостійних і непорівнянних інституцій, широтою універсумних взаємодій. Саме на основі аналізу універсумних економіко-неекономічних взаємодій є всі підстави виділити найбільш важливий інституціональний критерій економічної модернізації – нову мотивацію людської діяльності в аспекті становлення культури постматеріальних цінностей.

ВИСНОВКИ

Економічна модернізація за змістом є інституціональною модернізацією, яка забезпечує інституціоналізацію універсумних економіко-неекономічних взаємодій. Вона відбувається на основі метайнститутів, які інтегрують генетичну інформацію про економічну систему, цінності людини та суспільства і надає відповідної спрямованості та цілісності економічної модернізації. У процесі економічної модернізації створюються нові інститути, встановлюються інституціональна рівновага та компліментарність між інститутами різних сфер суспільства. Система ціннісних орієнтацій та установок створює мотивації до подальшої інституціоналізації економічних та економіко-неекономічних взаємодій, що формує спрямованість процесу економічної модернізації.

Системний аналіз, універсуміка, синергетична концепція впорядкованого економічного хаосу пояснюють роль економіко-неекономічних взаємодій в процесі суспільних трансформацій. Визнання значущості людини як суб'єкта соціуму, суб'єктивно індивідуального в людині, важливості економічного вибору як соціально і культурно

детермінованого пояснює адаптацію економічних суб'єктів у кількох вимірах суспільного буття. Зіставлення дискретних альтернативних можливостей, які часто доповнюють одна одну в умовах значного різноманіття трансакцій, визначає наслідки інституціональних змін, вектори економічної модернізації, її глибину та роль постіндустріальних тенденцій у розвитку економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гайдай Т. В.** Інституціонально-еволюційний підхід у дослідженні інверсійного типу системної трансформації / Т. В. Гайдай // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. Выпуск 37-1. – Донецк, ДонНТУ, 2009. – С. 85 – 89.
2. **Зверяков М.** Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 11 – 21.
3. **Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований** / Ред. А. А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
4. **Кизим М. О.** Тінізація економіки в Україні та Росії та її вплив на економічний розвиток країни / М. О. Кизим, Г. П. Кирєнко, І. О. Губарева // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 8 – 14.
5. **Клейнер Г. Б.** Модернизация экономики и «выращивание» институтов: взгляд «снизу» / Г. Б. Клейнер // Модернизация экономики и выращивание институтов / Отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : ГУВШЭ, 2005. – Кн. 1. – С. 370 – 379.
6. **Норт Д.** Институты, институциональное изменение и функционирование экономики / Д. Норт ; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко]. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 527 с.
7. **Нуреев Р.** Россия: особенности институционального развития / Р. Нуреев. – М. : Норма, 2009. – 448 с.
8. **Попов Е.** Трансакционные издержки в переходной экономике / Е. Попов, В. Лисных // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 3. – С. 72 – 77.
9. **Саблин К. С.** Государство развития в разных институциональных условиях / К. С. Саблин // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2010. – Вып. 38-2. – С. 161 – 168.
10. **Тамбовцев В. Л.** Траектории институциональных изменений: теория и российские реалии / В. Л. Тамбовцев // Модернизация экономики и выращивание институтов / Отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : ГУВШЭ, 2009. – Кн. 1. – С. 300 – 310.
11. **Тарасевич В. Н.** Екуника: гипотезы и опыты : монография / В. Н. Тарасевич. – М. : ТЕИС, 2008. – 565 с.
12. **Ходжсон Дж.** Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон. – М. : Дело, 2003. – 464 с.
13. **Черкасова Т.** Институциональные факторы постиндустриальной модернизации национальной экономики / Т. П. Черкасова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2009. – Вып. 37-3. – С. 61 – 66.
14. **Чухно А. А.** Модернізація економіки та економічна теорія / А. А. Чухно // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наук. праць. – Вип. 2 [13]. – 2012. – С. 149 – 155.

REFERENCES

- Cherkasova, T. P. "Institutsionalnye faktory postindustrialnoy modernizatsii natsionalnoy ekonomiki" [Institutional factors postindustrial modernization of the national economy]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 37-3 (2009): 61-66.
- Chukhno, A. A. "Modernizatsiya ekonomiky ta ekonomichna teoriia" [The modernization of the economy and economic theory]. *Yevropeiskiy vektor ekonomichnoho rozvytku*, no. 2 (13) (2012): 149-155.

Haidai, T. V. "Instytutsionalno-evoliutsiyni pidkhd u doslidzhenni inversiynoho typu systemnoi transformatsii" [Institutional and evolutionary approach to the study of the inversion type of system transformation]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 37-1 (2009): 85-89.

Institutsionalnaia arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy [Architectonic and institutional dynamics of economic transformation]. Kharkiv: Fort, 2008.

Kleyner, G. B. "Modernizatsiya ekonomiki i «vyrashchivanie» institutov: vzgliad «snizu»" [Modernization of the economy and "growing" institutions: a view "from below"]. In *Modernizatsiya ekonomiki i vyrashchivanie institutov*, 370-379. Moscow: GUVShE, 2005.

Khodzhsan, Dzh. *Ekonomicheskaya teoriia i instituty* [Economic theory and institutions]. Moscow: Delo, 2003.

Kyzym, M. O., Kyreienko, H. P., and Hubareva, I. O. "Tinizatsiya ekonomiky v Ukraini ta Rosii ta ii vplyv na ekonomichnyi rozvytok krainy" [Shadow economy in Ukraine and Russia and its impact on economic development]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 8-14.

Nort, D. *Instituty, institutsionalnoe izmenenie i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow: Nachala, 1997.

Nureev, R. *Rossia: osobennosti institutsionalnogo razvitiia* [Russia: peculiarities of institutional development]. Moscow: Norma, 2009.

Popov, E., and Lisnykh, V. "Transaktsionnye izderzhki v perekhodnoy ekonomike" [Transaction costs in the transitional economy]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 3 (2006): 72-77.

Sablin, K. S. "Gosudarstvo razvitiia v raznykh institutsionalnykh usloviakh" [Developmental state in different institutional settings]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya ekonomicheskaya*, no. 38-2 (2010): 161-168.

Tambovtsev, V. L. "Traektorii institutsionalnykh izmeneniy: teoriia i rossiyskie realii" [Trajectory of institutional change: Theory and Russian realities]. In *Modernizatsiya ekonomiki i vyrashchivanie institutov*, 300-310. Moscow: GUVShE, 2009.

Tarasevich, V. N. *Ekunika: gipotezy i opyty* [Ekunika: hypotheses and experiments]. Moscow: TEIS, 2008.

Zveriaikov, M. "Liberalna ideia i modernizatsiya ekonomiky Ukrainy" [The liberal idea and modernization of Ukraine's economy]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 7 (2010): 11-21.

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ДИЗАЙН РИНКУ КАПІТАЛІВ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

© 2014 ПАЙМАНОВА В. А.

УДК 330.837

Пайманова В. А. Інституційний дизайн ринку капіталів як економічна категорія

Мета статті полягає в розкритті змісту інституційного дизайну ринку капіталів в умовах відсталості інституційного середовища, коли сам ринок капіталів зовнішньо виглядає, як ринки розвинених країн. Були розглянуті основні передумови формування інституційного дизайну ринку капіталів в Україні, можливі труднощі його проведення, а також зумовлена його необхідність при формуванні інститутів для забезпечення ефективності процесу інститутотворення. У результаті дослідження визначено сутність інституційного дизайну ринку капіталів як процесу цілеспрямованого формування інституційного устрою з метою створення ефективного, гармонійного інституційного середовища. Інституційний дизайн є творчим процесом побудови інституційної системи, коли інституційна архітектоніка як цілісна структура інститутів виступає у вигляді результату інституційного дизайну як процесу діяльності суспільства зі створення інституційної архітектоніки. Перспективами подальшого дослідження в даному напрямку є визначення шляхів здійснення інституційного дизайну ринку капіталів, виявлення ступеню впливу інституційних чинників, що суттєво впливають на розвиток цього ринку, здійснення адекватної їх оцінки при прийнятті управлінських рішень на мікро- та макрорівнях.

Ключові слова: інституційний дизайн ринку капіталів, інституційне середовище, архітектоніка, інститутотворення.

Бібл.: 11.

Пайманова Вікторія Анатоліївна – аспірантка, кафедра економічної теорії та економічних методів в управлінні, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)

E-mail: V_Paimanova@hotmail.com

УДК 330.837

UDC 330.837

Пайманова В. А. Институциональный дизайн рынка капиталов как экономическая категория

Цель статьи состоит в раскрытии содержания институционального дизайна рынка капиталов в условиях отсталости институциональной среды, когда сам рынок капиталов внешне выглядит, как рынки развитых стран. Были рассмотрены основные предпосылки формирования институционального дизайна рынка капиталов в Украине, возможные трудности его осуществления, а также обусловлена его необходимость при формировании институтов для обеспечения эффективности процесса институтотворения. В результате исследования определена сущность институционального дизайна рынка капиталов как целенаправленного процесса формирования институционального устройства с целью создания эффективной и гармоничной институциональной среды. Институциональный дизайн является творческим процессом построения институциональной системы, когда институциональная архитектоника как целостная структура институтов выступает в виде результата институционального дизайна как процесса деятельности общества по созданию институциональной архитектоники. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении являются определение путей осуществления институционального дизайна рынка капиталов, выявление степени влияния институциональных факторов, которые существенно влияют на развитие этого рынка, осуществление их адекватной оценки при принятии управленческих решений на микро- и макроуровнях.

Ключевые слова: институциональный дизайн рынка капиталов, институциональная среда, архитектоника, институтотворение.

Библ.: 11.

Пайманова Виктория Анатольевна – аспирантка, кафедра экономической теории и экономических методов в управлении, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)

E-mail: V_Paimanova@hotmail.com

Paimanova V. A. Institutional Design of the Capital Market as an Economic Category

The purpose of the article is to reveal the content of the institutional design of the capital market in terms of backwardness of the institutional environment, where the capital market itself externally looks like the markets of developed countries. The main prerequisites for the formation of the institutional design of the capital market in Ukraine were considered, the possible difficulties of its implementation, as well as due to its necessity in the formation of institutions to ensure the effectiveness of institute establishment. The study defines the essence of the institutional design of the capital market as a purposeful process of the formation of institutional arrangements in order to create an effective and harmonious institutional environment. Institutional design is a creative process of building the institutional system, where institutional architectonics as an integral structure of institutions acting as a result of institutional design as a process of activities of the company to create an institutional architectonics. Prospects for further research in this direction is to identify ways to implement the institutional design of the capital market, to determine the degree of influence of institutional factors that significantly affect the development of this market, the implementation of an adequate assessment of their management decisions at the micro and macro levels.

Key words: institutional design of the capital market, institutional environment, architectonics, institute establishment.

Bibl.: 11.

Paimanova Viktoriia A. – Postgraduate Student, Department of Economic Theory and economic methods in management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)

E-mail: V_Paimanova@hotmail.com

Ринкова трансформація економіки являє собою довгий та складний процес. Необхідність інституційного дизайну ринку капіталів зумовлена сучасним становищем інституційного середовища в Україні, яке визначають як слабке, проте саме воно несе відповідальність за підвищення ефективності рішень та слугує основою для подальших інноваційних змін. Елементи українського ринку капіталів значною мірою запозичені чи скопійовані з до-

свіду більш розвинених країн, проте вони повинні відображати український тип мислення та ментальні чинники.

Слід звернути увагу на те, що впровадження формального інституту та його чітка дія в процесі економічної активності осіб, яких він стосується, є важким завданням. Проте ще складніше змінити неформальні правила на ринку капіталів, бо саме вони є могутнім регулятором більшості економічних процесів, і за своєю суттю вони є суттєво

автономними від формальних. Тому завжди потрібно враховувати ступінь взаємодії формальних і неформальних правил, бо саме вона дозволяє давати більш чітке пояснення поведінки людей та передбачувати наслідки дії впроваджених правових норм.

Слабке інституційне середовище характеризується труднощами у введенні в дію нового інституту, запереченнями постулатів нового інституту іншим, що вже міцно закріпилися у суспільстві, неефективним використанням інститутів економічними агентами. Ця слабкість може бути зумовлена недостатньою інформацією про інституту, відсутністю їхньої гнучкості, що робить їх застосування невідповідним економічним агентам і може бути причиною виникнення гострих протиріч між формальними та неформальними інститутами. Також інститути можуть завдавати шкоду економічній системі (наприклад, неформальні інститути – через корупцію та зловживання службовими повноваженнями). Це все зумовлює необхідність здійснення інституційного дизайну ринку капіталів.

Серед причин неефективності інститутів Р. А. Коков [7, с. 3] розрізняє відсутність інформації щодо даного інституту, складності у його імплементації (витрати на пошук необхідної інформації щодо інституту, розповсюдження інституту, прийняття законів), суперечливість цього інституту іншим, що вже існують у суспільстві та ін. Крім того, уже існуючі інститути можуть бути шкідливими для економічного розвитку або їх використання може бути невідповідним. Прикладом такої неефективності є корупція чи надмірне державне регулювання економіки.

Вітчизняне інституційне середовище через свою слабкість є нестабільним і не сприяє прийняттю ефективних економічних та управлінських рішень. Наявність навмисного уникнення виконання формальних правил через їх невідповідність для економічних агентів стримує сам подальший розвиток цього середовища. Для його ефективного функціонування потрібно, щоб правила були узгоджені між собою, зрозумілі економічним агентам.

Отже, необхідність гармонізації формальних і неформальних інститутів є передумовою виникнення інституційного дизайну ринку капіталів.

Термін «дизайн» (англ. *design* – задум, план, намір, ціль) уже багато десятиріч використовується у повсякденному житті та посідає важливе місце у свідомості людей.

Найчастіше при використанні цього слова на думку спадають витвори мистецтва, геніальні особи, унікальні за своєю формою та виглядом явища. За своєю природою дизайн означає творчу діяльність, яка спрямована на структурні та функціональні зміни для перетворення об'єкта дизайну на єдине ціле, що знаходиться у гармонічному відношенні з оточуючим середовищем.

Бурхливий розвиток дизайну почався ще у ХХ столітті, коли технічні новачки були перетворені на носіїв краси, що забезпечували гармонійне функціонування предметно-просторового середовища. З часом поняття дизайну набуває більш широкого значення та характеризує різні напрямки діяльності людини.

Так, сучасний філософський словник визначає дизайн як «художньо-проектне мистецтво, що формує техніко-естетичні якості предметно-просторового середовища людини» [10].

Через здатність інститутів впливати на поведінкові аспекти діяльності людей, обрану ними стратегію та засоби

досягнення мети виникає гостра потреба в гармонійній та ефективній роботі всього інституційного апарату.

Дизайн за своїм призначенням потребує наявності прикраси, стилістики та побудови, що допоможе досягнути найбільш детальної відповідності предметів та об'єктів людським потребам як у якості, так і естетики. На нашу думку, важливо розрізнити дизайн як процес і як результат. Як процес дизайн зводиться до конструювання певних об'єктів за законами гармонії та краси. З іншого боку, поняття «дизайн» може характеризувати завершений об'єкт як результат творчої діяльності автора (або авторів) цього об'єкта. У цьому розумінні дизайн зводиться до характеристик уже створеного об'єкта. Тобто, дизайн може розглядатись у вузькому змісті – виключно як процес конструювання певного об'єкта, а також у широкому змісті, коли процес завершується результатом, творчий задум втілено в об'єкті, який стає наочним образом єдності задуму та втілення.

Вплив дизайну на суспільні зміни розкривається через його функції. Важливим є той факт, що саме дизайн створює особливе гармонійне середовище, яке сприяє подоланню відчуженості та розірваності людини та суспільства. Естетична функція дизайну проявляється в його здібності створювати естетично активне суспільство, що має почуття поваги, власні концепції, програми та світогляд. Організаторська функція проявляється у змозі людини контролювати свої почуття та емоції, організовує предметний світ та простір, поведінку людей та їх почуттів. Креативна функція створює щось нове, розширює культурний простір, допомагає визначити місце людини у світі [11].

Поняття дизайну може вийти за рамки свого звичного уявлення та мати більш широке розуміння та застосування. Відомо, що інститути створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії, обмежують та організовують колективний вибір, зменшують невизначеність, можуть визначити вибір людьми стратегії їхньої поведінки та засобів досягання мети [6]. Гармонійне та ефективне виконання функцій інститутів значною мірою залежить від ефективності процесу інститутотворення. Саме тому, на нашу думку, до формування інститутів на ринку капіталів може застосовуватись поняття дизайну. Така необхідність зумовлена тим, що проблеми формування інституційного середовища у транзитивній економічній системі потребують негайного вирішення, що неможливо здійснити ефективно без наявності коштів та досвіду таких формувань.

Інституційний дизайн ринку капіталів у своєму широкому розумінні є цілеспрямованим компонуванням інститутів ринку капіталів з метою упорядкування правил, що регулюють взаємовідносини між людьми у передбачуваному напрямку з метою відповідності існуючим потребам і змінам системи.

Деякі вчені вважають, що інституційний дизайн ринку капіталів може мати форму імпортування [3], тобто копіювання. Проте, це не означає, що такі дії приведуть до успіху функціонування «запозиченого» дизайну в Україні без урахування історичних чинників, процесу розвитку та особливостей країни.

Інституційний дизайн змінює імпортовані інститути та втілює їх у дію. Наприклад, імпортування банківської системи сприяло розвитку та становленню культури ринкового мислення та ринкової ментальності у населення та ринкових суб'єктів. Негативний бік цього процесу проявився у впливі неформальних інститутів (таких як тіньова

економіка та злочинність) на розвиток банківського сектора, що стало причиною ухилень від сплати податків та великого відтоку фінансових ресурсів за кордон [5, с. 148].

Взагалі розрізняють чотири можливі форми імпортування інститутів: імпорт інститутів з розвинених країн, імпорт інститутів з власної історії, імпорт інститутів з історії інших країн, імпорт з теоретичних творів [5, с. 145].

Проте, враховуючи можливі наслідки таких дій, слід сказати, що вони передусім спрямовані на прискорення економічного розвитку через запозичення найкращих та ефективних інститутів, при тому потребують коштів, спеціальних кадрів, чіткого регулювання та контролю, врахування національної специфіки та сучасних умов.

Найчастіше відбувається імпортування формальних інститутів у вигляді правил і законів, проте впровадження нових неформальних інститутів є складним процесом і потребує вивчення культурних особливостей кожної окремої країни.

Отже, у разі імпортування в Україну інститути повинні бути модифіковані з оглядом на неформальні підвалини; потрібно також враховувати ступень можливого приживання інституту в Україні.

Проведене дослідження надає нам підстави для обґрунтування необхідності категоріального визначення результату інституційного дизайну ринку капіталів як творчого процесу побудови інституційної системи за законами краси та гармонії. Для цього найбільш придатною є категорія «інституційна архітектоніка».

Інституційна архітектоніка визначається як структура інститутів, яку складають правила, норми, стереотипи, традиції, установи та інші соціальні феномени в їх відношенні із сутністю та загальним естетичним планом побудови цілісної соціальної системи [4, с. 32].

Архітектоніка є структурою цілісної, а не будь-якої системи, втілює в собі найбільш фундаментальні зв'язки, є такою структурою, яка адекватно побудована за законами краси та естетики [4, с. 32].

Для того, щоб мати цілісність, архітектоніка потребує комплементарності інститутів. Базою для інституційної комплементарності є єдність та цілісність усієї економіки, яка знаходиться під впливом дій суб'єктів господарювання та їхньої поведінки. Інституційна комплементарність передбачає взаємозв'язок між двома та декількома інститутами, коли зміни ефективності одного інституту в результаті його взаємодії з іншими ведуть до змін ефективності усіх або частини з них [9, с. 69].

Через те, що інституційна архітектоніка має досить складну структуру та базується на особливостях характеристик людини, інституційна комплементарність архітектоніки засновується на тому, що економічна система повинна бути єдиною та цілою та є необхідним інструментом, що може переступити через численні недоліки трансформаційної економіки і досягти необхідного результату, поєднуючи різні структурні елементи.

На нашу думку, співвідношення між інституційним дизайном ринку капіталів та інституційною архітектонікою полягає в тому, що інституційна архітектоніка як цілісна структура інститутів, побудована за законами краси та естетики, виступає у вигляді результату інституційного дизайну як процесу діяльності суспільства зі створення інституційної архітектоніки;

Інституційний дизайн вітчизняного ринку капіталів практично відсутній у процесі розбудови інституційного середовища цього ринку, що потребує розгляду більш розвиненого у суспільстві політичного дизайну.

Політичні інститути являють собою політичні установи, визначають спільність людей, які мають особливі повноваження і виконують спеціальні функції в політичному житті суспільства. Вони покликані забезпечити здійснення політичної влади в суспільстві, служити задоволенню соціально-політичних інтересів громадян, виконувати управлінські функції і виступати інтеграційним чинником упорядкування політичних відносин, підтримувати санкціонований суспільством порядок, погоджувати інтереси і регулювати виникаючі конфлікти як між політичними силами, так і їхніми лідерами. Падіння ефективності інституційної системи неминуче веде до необхідності інституційних змін [2, с. 33].

На думку Л. В. Бунецького [1], процес дизайну інституційного середовища слід визначати як формування нових соціально-політичних інститутів:

- ✦ затвердження суспільством нових соціальних правил (законів, нормативних структур, традицій і системи цінностей);
- ✦ створення інституційних утворень з легальним статусом і наявністю нової інституційної інфраструктури;
- ✦ формування такого ставлення громадян до соціальних правил та організаційних структур, яке відображає їх згоду з даним інституційним порядком.

Політичний дизайн зумовлює існування як автократії в успішному проведенні реформ, так і демократії, що також є дуже важливим для вдалих перетворень в економіці.

Сучасною особливістю транзитивного суспільства України є те, що зараз активно відбуваються політичні трансформації. Політична трансформація суспільства дуже тісно пов'язана з інституційною системою суспільства. Якщо ігнорувати інституційні чинники, криза неминуча. На жаль, саме сьогодні в Україні відбувається те явище, коли інститути перестають відповідати нормам і принципам соціального прогресу, падає рівень довіри з боку громадян, має місце соціальний та економічний безлад.

Слід визначити, що ефективність змін у інституційному дизайні ринку капіталів залежить від того, наскільки успішно розроблена та грамотно реалізована програма перетворень, від послідовності цілеспрямованих дій владних структур, від реакції соціального середовища, на яке розраховані інституційні новації, підтримки чи відторгнення цим середовищем при введенні нових інститутів.

Через неефективну комбінацію формальних і неформальних інститутів та, як наслідок, через неоптимальні рішення економічних агентів інституційний дизайн ринку капіталів може не досягати стану гармонізації та налагодження своїх функцій. Це зумовлює виникнення інституційних пасток.

Інституційні пастки – це сукупність формальних і неформальних інститутів, які призводять до коригування дій економічних агентів і спонукають їх приймати неоптимальні з точки зору суспільства рішення й неефективно використовувати обмежені економічні ресурси [8].

Такі неефективні інститути є дуже стійкими та призводять до тіньових і негативних явищ на ринку капіталів.

Прикладом інституційної пастки є дуже відома історія з QWERTY – буквами латинського алфавіту, розташованими на клавіатурі комп'ютера. Цей спосіб розташування клавіатури, що склався історично, насправді не є оптимальним з точки зору досягнення найбільшої швидкості друкування. Але якщо переробити клавіатуру, перевчити усіх, хто вміє друкувати, витрати будуть дуже великими. Таким чином, виникла пастка, що не дозволяє змінити вже установлені норми.

Інституційна пастка може створитись внаслідок відсутності надійних механізмів захисту прав власності та нездатності держави примусити агентів виконувати свої контракти. Така діяльність може стати причиною того, що учасники економічного процесу будуть спрямовані на отримання прибутку шляхом маніпулювання законодавчими та економічними умовами, а не завдяки виробництву чи продажам.

Характерні для початку 1990-х років затримки платежів створили це один приклад інституційної пастки. Через те, що ці затримки при здійсненні трансакцій приймали масовий характер, підприємства не могли очікувати від своїх споживачів повної сплати за свою продукцію, проте припиняти поставки було недоцільно, бо у цьому разі підприємства могли загубити усіх своїх споживачів. Це призвело до того, що затримки платежів перетворилися на стійкий масовий механізм.

Якщо інституційний дизайн ринку капіталів є неефективним, то інституційна пастка веде до маніпулятивних засобів боротьби із законодавчими та економічними умовами, що створює загрозу для здійснення економічних реформ. Також інституційні пастки можуть виникати через те, що можуть порушуватись механізми організації державних закупівель товарів і послуг, через що виникають високі трансакційні витрати та, як наслідок, підвищення цін. Надмірна централізація бюджетної системи через нечіткість і непрозорість механізмів визначення міжбюджетних трансфертів знижує їх обсяг і, тим самим, економічний інтерес регіональних і місцевих органів до процесу формування фінансових ресурсів. Бюрократизація процедур прийняття рішень знижує ефективність використання фінансових ресурсів держави.

Інституційна пастка у вигляді корупції виникає, коли держава здійснює неадекватні законодавчі рішення, державна політика є нерациональною, і в такому разі корумпована система є більше ефективною в дії, ніж система без корупції. Якщо корупція набуває масових масштабів, тим складніше стає визначити її та прийняти рішучі дії.

Ще однією інституційною пасткою є песимістичні очікування населення. При цьому стереотипи песимістичної поведінки стають нормою, бо ситуація, що виникла під впливом песимістичних очікувань, міцно вбудовується у систему економічних інститутів. Так само, якщо зовнішньоекономічна політика характеризується хронічним дефіцитом платіжного балансу, то виникає інституційна пастка у вигляді стагнації виробництва.

ВИСНОВКИ

Інституційний дизайн являє собою цілеспрямоване конструювання, компонування інститутів у конкретному середовищі з метою забезпечення його відповідності потребам суспільства. Інституційний дизайн економічної системи – це творчий процес цілеспрямованого формування інституційного устрою економіки з метою створення ефек-

тивного інституційного середовища, що забезпечує поєднання різних інституційних підсистем суспільства за законами краси та гармонії та сталість соціально-економічного розвитку. Співвідношення між інституційним дизайном та інституційною архітектонікою полягає в тому, що інституційна архітектоніка як цілісна структура інститутів, побудована за законами краси та естетики, виступає у вигляді результату інституційного дизайну як процесу діяльності суспільства зі створення інституційної архітектоніки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бунецький Л. В.** Особливості і проблеми трансформації інституційної системи в Україні: системний аналіз та світовий досвід / Л. В. Бунецький // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. Філософія. Політологія. – 2011. – № 104. – С. 32 – 38.
2. **Бунецький Л. Л.** Трансформація інституційних процесів в Україні: пострадянська деінституціоналізація та особливості становлення політичних інститутів / Л. Л. Бунецький // Актуальні проблеми державного управління. – 2008. – № 2(34). – С. 59 – 70.
3. **Григорьев Л.** Модернизация через коалиции / Л. Григорьев, В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 59–70.
4. **Гриценко А. А.** Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко // Научные труды ДОНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – №103-1. – С. 31 – 37.
5. Інституційні чинники розвитку фінансового сектора економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Соболева. – К.: Університет банківської справи НБУ, 2010. – 350 с.
6. **Кинзерская И. Л.** Избирательная система как инструмент формирования общественного выбора / И. Л. Кинзерская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.politex.info/content/view/436/30/>
7. **Кокорев Р. А.** Роль институтов в диверсификации экономики Российской Федерации / Р. А. Кокорев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf
8. **Колодий С. Ю.** Институциональные изменения и их влияние на сбалансированность финансовых ресурсов государства в условиях рыночных трансформаций / С. Ю. Колодий // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – Том 24 (63). – № 2. – 2011. – С. 77 – 84.
9. **Липов В. В.** Институциональная комплементарность социально-экономических систем: монография / В. В. Липов. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2011. – 484 с.
10. **Философский словарь.** Словари онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovari-online.ru/word/философский-словарь/дизайн.htm>
11. **Функции дизайна в обществе** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.taby27.ru/studentam_aspirantam/philos_design/referat_philos_design/opredelenie_design/funkcii-dizajna-v-obshhestve

REFERENCES

- Bunetskyi, L. V. "Osoblyvosti i problemy transformatsii instytutitsiinoi systemy v Ukraini: systemnyi analiz ta svitovyi dosvid" [Features and problems of institutional transformation in Ukraine: systems analysis and international experience]. *Visnyk KNU im. Tarasa Shevchenka. Filosofiia. Politolohiia*, no. 104 (2011): 32-38.
- Bunetskyi, L. L. "Transformatsiia instytutitsiinykh protsesiv v Ukraini: postradianska deinstytutsionalizatsiia ta osoblyvosti stanovlennia politychnykh instytutiv" [Institutional transformation processes in Ukraine: Post-Soviet deinstitutionalization and peculiarities of political institutions]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, no. 2 (34) (2008): 59-70.
- "Filosofskiy slovar" [Philosophical Dictionary]. <http://slovari-online.ru/word/философский-словарь/дизайн.htm>

"Funktsii dizayna v obshchestve" [Design function in society]. http://www.taby27.ru/studentam_aspirantam/philos_design/referaty_philos_design/opredelenie_design/funkcii-dizajna-v-obshhestve

Grigorev, L., and Tambovtsev, V. "Modernizatsiia cherez koalitsii" [Modernization through coalition]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2008): 59-70.

Hritsenko, A. A. "Institutsionalnaia arkhitektonika: predmet, osnovnye zakony, metodologhiia" [Institutional architecture: the subject, the basic laws methodology]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, no. 103-1 (2006): 31-37.

Instytutuini chynnyky rozvytku finansovoho sektora ekonomiky v umovakh rynkovoi transformatsii [Institutional factors of the financial sector in terms of market transformation]. Kyiv: UBS NBU, 2010.

Kolodiy, S. Yu. "Institutsionalnye izmeneniia i ikh vliianie na sbalansirovannost finansovykh resursov gosudarstva v usloviakh rynochnykh transformatsii" [Institutional changes and their impact on the balance of the financial resources of the state in terms

of market transformations]. *Uchenye zapiski Tavricheskogo natsionalno universiteta imeni V. I. Vernadskogo. Seriya «Ekonomika i upravlenie»*, vol. 24 (63), no. 2 (2011): 77-84.

Kokorev, R. A. "Rol institutov v diversifikatsii ekonomiki Rossiyskoy Federatsii" [The role of institutions in the diversification of the Russian economy]. http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf.79

Kinzerskaia, I. L. "Izbitatelnaia sistema kak instrument formirovaniia obshchestvennogo vybora" [Electoral system as a tool for shaping public choice]. <http://www.politex.info/content/view/436/30/>

Lipov, V. V. *Institutsionalnaia komplementarnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Institutional complementarity socio-economic systems]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2011.

Науковий керівник – Соболев В. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

УДК 33.012.8-045.45

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

© 2014 ДЖАЛІЛОВ О. О.

УДК 33.012.8-045.45

Джалілов О. О. Основні проблеми інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір

Мета статті полягає у визначенні основного кола проблем, бар'єрів і перешкод, які гальмують інтеграцію України у світовий економічний простір, а відтак, гальмують і загальний розвиток економічної системи України. У ході дослідження було проаналізовано деякі показники міжнародної статистики, що дало змогу підтвердити гіпотезу про те, що на сучасному етапі інтеграція економічної системи України у світовий економічний простір хоча й досягла суттєвих результатів, але протягом останніх кількох років дещо збавила оберти. Виходячи з вищезазначених статистичних даних було визначено основні причини такої тенденції та класифіковано їх у три групи проблем, що потребують комплексного вирішення. Перспективи подальших досліджень та розробок у зазначеному напрямі полягають у більш детальному дослідженні кожної із зазначених проблем, розробці рекомендаційних заходів і механізмів, що сприятимуть всебічній інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір.

Ключові слова: інтеграція, економічна система, проблеми інтеграції.

Бібл.: 11.

Джалілов Олександр Оруджалович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: hostrider@mail.ru

УДК 33.012.8-045.45

Джалилов А. О. Основные проблемы интеграции экономической системы Украины в мировое экономическое пространство

Цель статьи заключается в определении основного круга проблем, барьеров и препятствий, которые тормозят интеграцию Украины в мировое экономическое пространство и, соответственно, тормозят общее развитие экономической системы Украины. В ходе исследования были проанализированы некоторые показатели международной статистики, что позволило подтвердить гипотезу о том, что на современном этапе интеграция экономической системы Украины в мировое экономическое пространство хотя и достигла существенных результатов, но в последние несколько лет сбавила обороты. Исходя из вышеупомянутых статистических данных, были определены основные причины такой тенденции и классифицированы в три группы проблем, требующих комплексного решения. Перспективы дальнейших исследований и разработок в данном направлении заключаются в более детальном исследовании каждой из указанных проблем, разработке рекомендательных мер и механизмов, которые будут способствовать всесторонней интеграции экономической системы Украины в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: интеграция, экономическая система, проблемы интеграции.

Библ.: 11.

Джалілов Олександр Оруджалович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: hostrider@mail.ru

UDC 33.012.8-045.45

Dzhalilov O. O. The Main Problems of the Integration of the Economic System of Ukraine into the World Economy

The purpose of the article is to outline the range of issues, barriers and obstacles that hinder Ukraine's integration into the world economy and, consequently, inhibit the overall development of the economic system of Ukraine. The study analyzed some of the indicators of international statistics, thus confirming the hypothesis that at the current stage although the economic system of Ukraine has made some significant progress, its integration into the world economy in the past few years has slowed down. From the above statistics, the main causes of this trend were identified and classified in three groups of problems requiring complex solutions. Prospects for further research and development in this area are in a more detailed study of each of these problems, the design recommendation of measures and mechanisms that will facilitate the full integration of the economic system of Ukraine into the world economy.

Key words: integration, the economic system, the problem of integration.

Bibl.: 11.

Dzhalilov Oleksandr O. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: hostrider@mail.ru

"Funktsii dizayna v obshchestve" [Design function in society]. http://www.taby27.ru/studentam_aspirantam/philos_design/referaty_philos_design/opredelenie_design/funkcii-dizajna-v-obshhestve

Grigorev, L., and Tambovtsev, V. "Modernizatsiia cherez koalitsii" [Modernization through coalition]. *Voprosy ekonomiki*, no. 1 (2008): 59-70.

Hritsenko, A. A. "Institutsionalnaia arkhitektonika: predmet, osnovnye zakony, metodologhiia" [Institutional architecture: the subject, the basic laws methodology]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya ekonomichna*, no. 103-1 (2006): 31-37.

Instytutuini chynnyky rozvytku finansovoho sektora ekonomiky v umovakh rynkovoi transformatsii [Institutional factors of the financial sector in terms of market transformation]. Kyiv: UBS NBU, 2010.

Kolodiy, S. Yu. "Institutsionalnye izmeneniia i ikh vliianie na sbalansirovannost finansovykh resursov gosudarstva v usloviakh rynochnykh transformatsii" [Institutional changes and their impact on the balance of the financial resources of the state in terms

of market transformations]. *Uchenye zapiski Tavricheskogo natsionalno universiteta imeni V. I. Vernadskogo. Seriya «Ekonomika i upravlenie»*, vol. 24 (63), no. 2 (2011): 77-84.

Kokorev, R. A. "Rol institutov v diversifikatsii ekonomiki Rossiyskoy Federatsii" [The role of institutions in the diversification of the Russian economy]. http://www.un.org/esa/policy/eitconference/report_kokorev_rus.pdf.79

Kinzerskaia, I. L. "Izbitatelnaia sistema kak instrument formirovaniia obshchestvennogo vybora" [Electoral system as a tool for shaping public choice]. <http://www.politex.info/content/view/436/30/>

Lipov, V. V. *Institutsionalnaia komplementarnost sotsialno-ekonomicheskikh sistem* [Institutional complementarity socio-economic systems]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2011.

Науковий керівник – Соболев В. М., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики, обліку та аудиту економічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

УДК 33.012.8-045.45

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

© 2014 ДЖАЛІЛОВ О. О.

УДК 33.012.8-045.45

Джалілов О. О. Основні проблеми інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір

Мета статті полягає у визначенні основного кола проблем, бар'єрів і перешкод, які гальмують інтеграцію України у світовий економічний простір, а відтак, гальмують і загальний розвиток економічної системи України. У ході дослідження було проаналізовано деякі показники міжнародної статистики, що дало змогу підтвердити гіпотезу про те, що на сучасному етапі інтеграція економічної системи України у світовий економічний простір хоча й досягла суттєвих результатів, але протягом останніх кількох років дещо збавила оберти. Виходячи з вищезазначених статистичних даних було визначено основні причини такої тенденції та класифіковано їх у три групи проблем, що потребують комплексного вирішення. Перспективи подальших досліджень та розробок у зазначеному напрямі полягають у більш детальному дослідженні кожної із зазначених проблем, розробці рекомендаційних заходів і механізмів, що сприятимуть всебічній інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір.

Ключові слова: інтеграція, економічна система, проблеми інтеграції.

Бібл.: 11.

Джалілов Олександр Оруджалович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: hostrider@mail.ru

УДК 33.012.8-045.45

Джалилов А. О. Основные проблемы интеграции экономической системы Украины в мировое экономическое пространство

Цель статьи заключается в определении основного круга проблем, барьеров и препятствий, которые тормозят интеграцию Украины в мировое экономическое пространство и, соответственно, тормозят общее развитие экономической системы Украины. В ходе исследования были проанализированы некоторые показатели международной статистики, что позволило подтвердить гипотезу о том, что на современном этапе интеграция экономической системы Украины в мировое экономическое пространство хотя и достигла существенных результатов, но в последние несколько лет сбавила обороты. Исходя из вышеупомянутых статистических данных, были определены основные причины такой тенденции и классифицированы в три группы проблем, требующих комплексного решения. Перспективы дальнейших исследований и разработок в данном направлении заключаются в более детальном исследовании каждой из указанных проблем, разработке рекомендательных мер и механизмов, которые будут способствовать всесторонней интеграции экономической системы Украины в мировое экономическое пространство.

Ключевые слова: интеграция, экономическая система, проблемы интеграции.

Библ.: 11.

Джалілов Олександр Оруджалович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: hostrider@mail.ru

UDC 33.012.8-045.45

Dzhalilov O. O. The Main Problems of the Integration of the Economic System of Ukraine into the World Economy

The purpose of the article is to outline the range of issues, barriers and obstacles that hinder Ukraine's integration into the world economy and, consequently, inhibit the overall development of the economic system of Ukraine. The study analyzed some of the indicators of international statistics, thus confirming the hypothesis that at the current stage although the economic system of Ukraine has made some significant progress, its integration into the world economy in the past few years has slowed down. From the above statistics, the main causes of this trend were identified and classified in three groups of problems requiring complex solutions. Prospects for further research and development in this area are in a more detailed study of each of these problems, the design recommendation of measures and mechanisms that will facilitate the full integration of the economic system of Ukraine into the world economy.

Key words: integration, the economic system, the problem of integration.

Bibl.: 11.

Dzhalilov Oleksandr O. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: hostrider@mail.ru

Незважаючи на значну кількість якісних соціальних, економічних та інших змін впродовж останнього десятиріччя, на шляху до інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір залишається значна кількість перешкод і бар'єрів. Визначення останніх, а також шляхів їх подолання виступає ключем до розуміння напрямку реформування економічної системи України та її сталого економічного розвитку, а відтак виступає пріоритетним напрямом як політ-економічних так і міждисциплінарних досліджень.

Дослідження проблеми інтеграції та всебічної співпраці України в рамках світового економічного простору знайшли своє відображення у роботах І. Бережнюка, С. Боротничека, А. С. Гальчинського, О. А. Корнієвського, В. Опришко, Н. Пирець, П. Пашко, В. Посельського, М. Тонева, Є. Д. Хоастіної, О. Дугіної, З. Бжезинського, О. Ледаєвої, С. Хантінгтона та ін.

Мета статті полягає у визначенні основного кола проблем, бар'єрів і перешкод, які гальмують інтеграцію України у світовий економічний простір, а відтак гальмують загальний розвиток економічної системи України.

Виходячи з розуміння сутності економічної системи, яка охоплює усі сфери життєдіяльності людей, поєднує усі фактори виробництва та забезпечує створення матеріальних і духовних благ у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживанні товарів і послуг у межах певної території, автор вважає, що станом на 01.01.2014 р. економічна система України накопичила значну кількість як прямих, так і опосередкованих бар'єрів розвитку інтеграційних процесів, про що свідчить ціла низка численних міжнародних незалежних експертних оцінок і національна статистична інформація. Так, у товарній структурі експорту станом на 01.01.2014 р. найбільшу частку займають недорогочінні метали – 27,8%, продукти рослинного походження – 14% і мінеральні продукти – 11,8% [1]. Фактично, оскільки більше половини українського експорту складає сировина, напівфабрикати та невисокотехнологічні товари, це свідчить про недиверсифікованість українського експорту та його сировинну спрямованість. Повномасштабна інтеграція України з такою спеціалізацією експорту в сучасну світогосподарську систему не є ані прийнятною, ані оптимальною через те, що:

- ✦ мінеральна сировина, на відміну від технологій чи знань, вичерпується і не відновлюється;
- ✦ низький рівень переробки зазвичай означає низькі прибутки;
- ✦ у конкурентному світі сировину завжди можна замінити аналогічною сировиною з іншої країни, що робить попит на неї високоеластичним і зумовлює значні коливання ціни [2].

Окрім цього, як свідчить індекс глобальної конкурентоспроможності, який враховує такі параметри, як якість інституцій, інфраструктуру, макроекономічну стабільність, здоров'я і початкову освіту, вищу освіту і професійну підготовку, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, конкурентоспроможність компаній, розмір ринку та інноваційний потенціал, Україна станом на 01.01.2014 р. посідає 73 місце зі 140 країн світу, що свідчить про досить низький рівень конкурентоспроможності [3]. Про значні проблеми та невідповідності світовим нормам у фінансовій та економічній сферах свідчить й індекс економічної свободи, який враховує параметри свободи бізнесу, торгівлі, фінансового сектора, інвестицій, праці, монетар-

ної та фінансової свободи, гарантії прав власності, розмір бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції, за яким Україна на 01.01.2014 р. займала 155 місце із 178 і відноситься до найгіршої групи деспотичних країн [4]. Немаловажливим свідченням значних проблем інвестиційної сфери виступає й той факт, що із 189 країн світу Україна посідає 112 місце за індексом легкості ведення бізнесу [5]. Варто відзначити, що зазначений індекс визначається Світовим банком і базується лише на вивченні та квантифікації законів, постанов і правил, що стосуються ведення підприємницької діяльності, і не враховує загальні умови, такі як інфраструктура, інфляція та злочинність. Урахування останніх перемістило б Україну ще на кілька десятків позицій униз, оскільки лише за індексом сприйняття корупції Україна посідає 144 місце [6].

Про проблеми соціальної сфери свідчить 78 місце з понад 150 країн світу в рейтингу за індексом розвитку людського потенціалу, який був розроблений для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя й інших показників країни [7]. Ще одним важливим індикатором наявності та розвитку проблем усебічної інтеграції виступає індекс глобалізації, який визначає рейтинг країн за мірою їхніх глобальних зв'язків, інтеграції та незалежності в економічній, соціальній, технологічній, культурній, політичній та екологічній сферах, за яким, станом на 01.01.2014 р. Україна займає 47 місце, втративши за рік 3 позиції.

Виходячи з вищезазначеного можна зробити висновок, що всі внутрішні та зовнішні проблеми на шляху до інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір носять комплексний внутрішній характер, оскільки породжені внутрішніми невідповідностями економічної системи України світовим рамкам і нормам. Таким чином, постає необхідність не в одиничному реформуванні окремих сфер чи галузей, а у якісному комплексному внутрішньому реформуванні економічної системи України.

Враховуючи комплексність, ми пропонуємо розділити всі основні проблеми на три великі групи: модернізація інфраструктури та базових секторів, сталий економічний розвиток і підвищення загальних стандартів життя.

Основними проблемами інфраструктури та базових секторів виступають проблеми електроенергетики, нафтогазової промисловості, вугільної галузі, проблеми транспортної інфраструктури, проблеми житлово-комунального господарства, проблеми сільського господарства та земельних відносин. Так, зокрема, перші три зумовлюють високу енергоємність українського виробництва і, як наслідок, виступають основною причиною низької конкурентоздатності українських товарів на світових ринках, а також неефективної структури експорту та зовнішньої торгівлі у цілому.

Станом на 01.01.2014 р. практично все українське виробництво витрачає на одиницю ВВП у 3 – 5 разів більше енергоресурсів, ніж країни Східної Європи. Україну справедливо відносять до країн з найбільш енергоємним виробництвом у усьому світі. Негативні наслідки такої тенденції виявляються в тому, що в економічній системі України виникає потреба субсидіювання зовнішніх закупівель енергоресурсів, що створює небажане навантаження на державний бюджет і відповідно сповільнює можливість реформування економічної системи України в цілому. Окрім цього, надлишкове використання енергоресурсів зумов-

лює навантаження на держбюджет ще й через збільшення забруднення довкілля та тенденцію поступового вирівнювання внутрішніх цін зі світовими на електроенергію.

Так, з одного боку електроенергетика України має значні резерви потужностей, але з іншого – вона не в змозі стабільно та повною мірою забезпечити потреби української економіки. Така тенденція зумовлена в першу чергу значним зносом основних фондів ТЕС, який сягає приблизно 80 % та енергорозподільчих компаній – приблизно 60 %. Окрім цього, розвитку проблеми сприяють неефективне розпорядження державними активами галузі, непослідовність та відсутність прозорості регуляторної політики та сама «Енергетична стратегія України на період до 2030 року», яка передбачає екстенсивний шлях розвитку оскільки робить наголос не на підвищенні рівня енергоефективності, а на збільшенні обсягів виробництва електроенергії.

Не на вищому рівні знаходиться сьогодні й нафтогазова галузь. Так, станом на 01.01.2014 р. приблизно 45 % потреби української економіки в нафтогазових ресурсах задовольняється за рахунок імпорту ресурсів [8], що свідчить про критичний рівень імпортої залежності галузі. Окрім цього, відсутність системи контролю, неефективний державний менеджмент, недостатність інвестування в модернізацію нафтогазотранспортних каналів, розвідку та розробку нових родовищ, а також значний рівень заборгованості НАК «Нафтогаз України» перед іноземними партнерами значно посилили навантаження на бюджет, створили передумови для подальшого скорочення транзиту через суттєву зношеність основних фондів і зумовили низькоякісний недостатній обсяг нафтопереробки.

Значна кількість вітчизняних і закордонних фахівців вважає, що в умовах значного збільшення ціни на газ альтернативою йому значною мірою могло б стати вугілля. Але, на жаль, так само, як і електроенергетика та нафтогазова галузі, вугільна галузь переживає стагнацію. Через чинну систему державної компенсаційної програми, недостатній рівень приватизації та закриття збиткових шахт, що, у свою чергу, створює нестачу інвестиційних ресурсів на оновлення та модернізацію устаткування, вугільна галузь, як і інші дві, створює значне навантаження на бюджет і зумовлює таку собівартість українського вугілля, яка перевищує імпорту.

Важливою, в аспекті зазначених проблем, виступає також проблема розвитку транспортної інфраструктури. Відсутність державного фінансування, недостатнє залучення приватних інвестицій, недосконалість нормативно-правової бази та зосередження активів інфраструктури транспорту місцевого значення в руках центральних органів управління призвело до зношення основних фондів транспортної інфраструктури та відповідного часткового використання транзитного потенціалу. Таку точку зору підтверджують дані рейтингу логістичної ефективності Світового банку, відповідно до якого Україна станом на 01.01.2014 р. займає лише 61 місце [9]. Враховуючи вищезазначене та виняткове геополітичне положення України, можна констатувати, що передумови такої ситуації були значною мірою створені неефективною нормативно правовою базою, і, зокрема, митних процедур. Таку точку зору підтверджують дані індексу ефективності проведення митних процедур, відповідно до якого Україна посідає лише 69 місце [9].

Вкрай важливою передумовою ефективної інтеграції у світовий економічний простір виступає створення

власного міцного сільського господарства та проведення земельної реформи, що відповідає міжнародним нормам і стандартам. Низька інвестиційна привабливість зазначеного сектора, яка склалася в основному через хаотичність адміністративного втручання, суттєві обмеження експорту, відсутність спеціалізованого ринку землі, відсутність системи фінансової підтримки сектору, системи стандартизації, санітарних заходів і системи захисту внутрішнього ринку від низькоякісного імпорту призвела до катастрофічної ситуації в зазначеному секторі. Так, станом на 01.01.2014 р. практично вся продукція українського сільського господарства не відповідає міжнародним нормам і стандартам, а відтак є не конкурентоздатною на світових ринках. У сучасній структурі експорту сільського господарства України домінує продукція низького ступеню переробки, а використання морально зношеної техніки та застарілих технологій робить виробництво зазначеної продукції вкрай неефективним. Окрім цього, вкрай небережливе використання ґрунтів призвело до швидкого розвитку їх ерозії та суттєвого падіння родючості. Усе вищезазначене свідчить про катастрофічну ситуацію у сільському господарстві.

До суттєвих проблем зазначеної групи також варто віднести й проблеми житлово-комунального господарства, оскільки вони створюють додаткове навантаження на державний бюджет у вигляді суттєвої заборгованості з перерахування коштів за житлово-комунальні послуги до останнього та значно знижують загальний показник соціального розвитку країни. Загалом відсутність ефективного власника та приватних операторів, монополізація ринку житлово-комунальних послуг, відсутність ефективного механізму стягнення заборгованості за надані послуги, відсутність залучення інвестицій у галузь та неефективний рівень тарифікації призвели до зношення основних фондів, що, у свою чергу, призвело до зниження якості житлово-комунальних послуг, а також до зростання заборгованості населення перед ЖКХ.

До основних проблем, які необхідно вирішити в рамках групи проблем сталого економічного розвитку, належать проблеми, пов'язані зі стабілізацією державного бюджету, міжбюджетними відносинами та фінансовим сектором.

Основною проблемою державного бюджету є, на наше переконання, високий рівень перерозподілу ВВП через бюджет і бюджетні фонди, оскільки лише питомо вага зведеного бюджету у ВВП за 2013 р. склала понад 30 % [10]. Така тенденція свідчить про значне навантаження на бізнес усередині країни. Окрім цього, станом на 01.01.2014 р. обсяг державного прямого та гарантованого боргу сягнув розміру 584,369 млрд грн, що складає понад 40,5 % ВВП 2013 р. [10]. Станом на 01.01.2014 р. дефіцит сектора державних фінансів 15,5 % ВВП [10]. Навіть враховуючи умови кризи, що розгорнулася в Україні, такий показник у середньому в 3 рази вищий, ніж середній загальносвітовий показник. На значному рівні знаходяться також обсяги фіскальних операцій у реальному секторі. Так, станом на 01.01.2014 р. дефіцит НАК «Нафтогаз» у фінансових коштах склав понад 2 відсотки ВВП. Загалом, в основі такої ситуації лежить неефективна структура видатків (згідно з даними рахункової палати дві з п'яти гривень протягом 2013 р. використовувались неефективно), неможливість адміністрування та прогнозування через постійне перевищення бюджету, відсутність глибокого довгострокового фіскального менеджменту, слабкий менеджмент державного боргу (основна частина чутлива до валютних коливань,

а відтак може збільшити зобов'язання), відсутність прозорості в секторі державних фінансів.

Виходячи зі значного дефіциту коштів на фінансування місцевих видатків, неможливості місцевими бюджетами використовувати зовнішні та приватні запозичення для інвестування, відсутності прозорості розподілу трансфертів міжбюджетного спрямування, інвестиційних субвенцій і дотацій, на наш погляд, у міжбюджетних відносинах склалася катастрофічна ситуація. Зокрема, суттєвою проблемою виступає надання неякісних послуг на місцевому рівні. Така ситуація склалася через неефективний перерозподіл бюджетних коштів у місцеві бюджети. Як наслідок, у більшості населених пунктів сільського та селищного типу видатки на заробітну плату перевищують 90% і лише 10% йде на забезпечення надання послуг. Виходячи з вищезазначеного у рамках міжбюджетних відносин виникла ще одна проблема – зношеності інфраструктури та основних фондів. Так, як свідчить статистика ЖКГ, кількість аварійних ситуацій лише за останні 5 років збільшилась у 7 разів, понад 70% автошляхів місцевого значення потребують капітального ремонту [11], а їх перспективне оновлення та модернізація у найближчі 5 років вимагатимуть понад 30 млрд дол.

Значні проблеми на шляху до сталого економічного розвитку створює фінансовий сектор. Враховуючи катастрофічне падіння курсу гривні, яке відбувалося у I та на початку II кварталу 2014 р., незахищеність фінансової системи від кризових явищ, низьку капіталізацію галузі, недостатність довгострокових фінансових ресурсів, наявність значного відсотку у структурі портфелю фінансових установ проблемних активів, відсутність ефективного фондового ринку та його інституційних й правових передумов, недосконалість захисту прав інвесторів, вкладників і кредиторів, фінансовий сектор переживає глибоку стагнацію. Про це свідчить практична відсутність фондового ринку, низький рівень його розвитку та його завуаліованість, а також суттєве скорочення обсягів надання усіх видів фінансових послуг (особливо надання кредитування як усім типам бізнесу, так і населенню).

До кола проблем, які необхідно вирішити в рамках підвищення загальних стандартів життя в Україні, треба віднести питання, що стосуються розвитку підприємництва, інноваційної та науково-технічної сфер, управління державною власністю та приватизації, соціальної підтримки, медичного обслуговування та системи освіти. Зазначені проблеми в комплексі зумовлюють катастрофічну соціальну ситуацію в Україні, яка прямо впливає на економічний розвиток усієї економічної системи.

Розвиток підприємництва в Україні суттєво гальмують незадовільні умови ведення бізнесу. Про це, як уже зазначалося, свідчать міжнародні рейтинги та статистика. Окрім цього, сучасні умови ведення бізнесу також гальмують й інвестиційну діяльність в Україні. Через відсутність механізмів захисту прав інвесторів, ефективної податкової та регуляторної політики, державно-приватного партнерства та загальну макроекономічну нестабільність для України більшість міжнародних фінансових ресурсів стала просто недосяжною, а міжнародні інвестори зайняли позицію очікування через високу ризиковість інвестування в Україну. Розвиток такої ситуації псує привабливість України для міжнародних капіталів і, як наслідок, гальмує загальний економічний розвиток і можливість проведення реформ.

Іншою суттєвою перешкодою, яка стримує економічний розвиток і зростання в країні, є проблеми інноваційної та науково-технічної сфер. Суттєве скорочення кількості працюючих у галузях, матеріально-технічне скорочення, невідповідність попиту економіки національним розробкам, низький рівень сприйняття інновацій у підприємстві та неможливість з технічних проблем застосування світових розробок в економіці України призвели до того, що навіть за наявності значного наукового комплексу зазначені сфери переживають стагнацію. Основними причинами такої ситуації стало загальне скорочення фінансування, відсутність ефективного розподілу державної підтримки у секторах, відсутність орієнтації на розробки прикладного значення та введення конкурсних торгів на виконання державних замовлень, що зумовило загрозу перетворення результатів діяльності зазначених сфер на дешевого експортера інтелектуальної власності та товарів з низьким рівнем доданої вартості.

Стимує економічний розвиток і неефективне управління та приватизація державної власності. Через відсутність системності ведення процесів приватизації, суттєві державні обмеження на приватизацію окремих об'єктів державної власності, відсутність програм продажу об'єктів разом із земельними ділянками, практичну відсутність передприватизаційної підготовки та прозорості у проведенні аукціонів на приватизацію бюджет України недоотримує значну кількість коштів від проведення такої приватизації. Більш того, приватизація з інструменту комплексного стратегічного розвитку економіки, яким вона є в зарубіжних країнах, перетворилась на звичайне джерело наповнення бюджету. Унаслідок цього, сьогодні в Україні практично 100% усіх програм комплексного розвитку галузей відбувається в недостатньому обсязі, а корпоративне управління державним майном носить неефективний і непрозорий характер.

У рамках підвищення загальних стандартів життя в Україні реформ потребує також і сфера соціальної підтримки, оскільки вона створює значне навантаження на бюджет і при цьому є надзвичайно неефективною. Така ситуація склалася в основному через те, що більшість пільг, субсидій та допомоги в Україні надається без диверсифікації з поправкою на рівень забезпеченості, відсутня ефективна система моніторингу та контролю обсягів витрат на спожиту допомогу та філософію підтримки максимальної кількості населення. Так, станом на 01.01.2014 р. в Україні склалася ситуація, коли практично 80% усієї соціальної допомоги немає адресності і надається забезпеченням верствам населення. При цьому неефективними виступають практично всі види соціальної допомоги. Так, зокрема, суттєвий вклад у неефективне використання бюджетних коштів зумовлює недосконала завищена система нормування споживання житлово-комунальних послуг, яка зводить систему надання житлових пільг і субсидій до марного витрачання коштів.

Суттєвою проблемою як для бюджету, так і для загального соціального рівня виступає питання медичного обслуговування. По-перше, розпорощеність видатків на значну кількість лікарень створює неефективність розподілу бюджетних коштів. По-друге, неякісне медичне обслуговування призводить до зниження тривалості життя населення та підвищення дитячої та передчасної смертності. Окрім цього, існує значна диференціація ступеня надання медичних послуг з поправкою на фінансовий стан і місце проживання. Так, основна частина видатків бюджету населених пунктів сільського та селищного типу витрачається

на заробіну плату, а не на закупівлю ліків та устаткування. Як наслідок, з видатків населення на медичне обслуговування формується практично половина усього фінансування медичного сектора.

У рамках проведення заходів з досягнення сталого економічного розвитку та загального підвищення соціальних стандартів життя населення особливе місце займає питання освіти. Якісна підготовка кваліфікованих кадрів виступає основою розвитку економіки у цілому. Водночас не викликає сумніву й те, що функціонування системи освіти України потребує реформування. Зокрема, перш за все потребує докорінного перегляду система державного замовлення та структури підготовки кадрів за фахом. Актуальність цієї проблеми полягає в тому, що в Україні набула розвитку тенденція зростання диспропорцій між попитом і пропозицією кваліфікованої робочої сили на ринку праці. Перегляду потребує і загальна система фінансування сфери освіти, видатки на яку мають суттєве навантаження на бюджет та постійно зростають, а якість при цьому не підвищується. Одна з основних причин такої тенденції полягає в надмірному рівні пільг та у витратах понад 70% загального фінансування освіти на виплату комунальних платежів і заробітну плату. На рівні отримання дошкільної та базової освіти існує проблема недостатньої доступності до освіти. Так, наприклад, через значні витрати на утримання немає достатньої кількості дитячих садків, у сільській місцевості недостатньо розвинена програма «Сільський автобус», витрати на освіту складають непомірно високу частку доходів населення.

ВИСНОВКИ

Сучасний стан інтеграції економічної системи України у світове господарство свідчить про суттєві позитивні зрушення в зазначеному напрямі, але на її шляху все ще залишається значна кількість проблем, бар'єрів і перешкод, що стримують більш активну участь України у світових економічних процесах. Основу таких проблем, бар'єрів і перешкод складають три групи питань, які потребують комплексного рішення. Зокрема, це проблеми інфраструктури та базових секторів, до яких належать: проблеми електроенергетики, нафтогазової промисловості, вугільної галузі, транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства, сільського господарства та земельних відносин; проблеми сталого економічного розвитку, до яких належать проблеми, пов'язані зі стабілізацією державного бюджету, міжбюджетними відносинами та фінансовим сектором; проблеми в рамках підвищення загальних стандартів життя в Україні, які стосуються розвитку підприємництва, інноваційної та науково-технічної сфер, управління державною власністю та приватизації, соціальної підтримки, медичного обслуговування та системи освіти. Вирішення вищезазначених проблем економічної системи України сприятиме підвищенню загального рівня конвергенції відносно світового співтовариства, підвищенню конкурентоспроможності української продукції на світових ринках і надасть можливість Україні брати більш активну участь у світових економічних процесах і, відповідно, отримувати суттєві переваги від такої участі.

Перспективи подальших досліджень та розробку зазначеному напрямі полягають у більш детальному дослідженні кожної із зазначених проблем, розробці рекомендаційних заходів і механізмів, що сприятимуть всебічній інтеграції економічної системи України у світовий економічний простір. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. **Стеценко Ж. В.** Формування експортного потенціалу в Україні / Ж. В. Стеценко // Економіка та держава. – 2008. – № 7. – С. 22 – 25.
3. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf
4. Index of Economic Freedom – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/ranking>
5. Easy of Doing Business Index 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>
6. Corruption Perceptions Index – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>
7. Human Development Index – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
8. Про затвердження прогнозного балансу надходження та розподілу природного газу в Україні на 2013 рік // Розпорядження Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 327-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR130327.html
9. Logistics Performance Index 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpi.worldbank.org>
10. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
11. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minregion.gov.ua>

REFERENCES

- “Corruption Perceptions Index – 2012” <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>
Derzhavna sluzhba statystyky. <http://www.ukrstat.gov.ua>
“Easu of Doing Business Index 2012” <http://www.doingbusiness.org/rankings>
“Human Development Index – 2013” <http://hdr.undp.org/en/statistics/>
“Index of Economic Freedom – 2013” <http://www.heritage.org/index/ranking>
[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR130327.html
“Logistics Performance Index 2014” <http://lpi.worldbank.org>
Ministerstvo finansiv Ukrainy. <http://www.minfin.gov.ua/>
Ministerstvo rehionalnoho rozvytku, budivnytstva ta zhytlovo-komunalnoho hospodarstva Ukrainy. <http://minregion.gov.ua>
Stetsenko, Zh. V. “Formuvannia eksportnoho potentsialu v Ukraini” [Formation of export potential of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, no. 7 (2008): 22-25.
“The Global Competitiveness Report 2012 – 2013” http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГЕТИКА — ВАЖЛИВИЙ НАПРЯМ СТРУКТУРНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СВІТОВОГО ЕНЕРГОРИНКУ

© 2014 БУСАРЕВ Д. В.

УДК 620.97:339.13

Бусарев Д. В. Відновлювальна енергетика – важливий напрям структурної диверсифікації світового енергоринку

Мета статті полягає у проведенні дослідження процесів диверсифікації світового енергетичного ринку в контексті формування відновлювальної моделі енергетичного забезпечення. У сучасному світі гостро постає питання переструктурування енергетичного забезпечення не лише в результаті дефіциту енергетичних ресурсів у силу їх вичерпності або фізичної недоступності для деяких суб'єктів світової економіки, а й через стрімке зростання тиску на екологію. Підтвердженням тези щодо збільшення частки відновлюваних джерел енергії у світі є аналіз даних країн – лідерів світового господарства, які демонструють динамічні зміни в паливно-енергетичному комплексі на користь відновлюваної енергетики. У статті особливу увагу акцентовано на аналізі взаємозалежності між економічною моделлю розвитку національної економіки та часткою ВЕД у паливно-енергетичному комплексі. Підтвердженням динаміки диверсифікації світового енергетичного ринку є суттєва активізація в останнє десятиліття науково-дослідної діяльності економічних суб'єктів, пов'язаної з розробками екологічних технологій та їх масовою комерціалізацією. Важливо підкреслити, що досягнуті результати світової спільноти з розбудови відновлювальної енергетики стали об'єктивною передумовою диверсифікації глобального енергетичного ринку з виокремленням у його структурі самостійного сегмента відновлювальної енергетики. У результаті дослідження було проаналізовано, систематизовано та узагальнено аналітичні матеріали і дослідження приватних і державних дослідницьких організацій, розкрито ключові тенденції розвитку відновлювальної енергетики, оцінено ефективність заходів її державної підтримки та проаналізовано масштаби науково-дослідної діяльності суб'єктів національних економік у сфері НДДКР.

Ключові слова: світовий енергетичний ринок, відновлювальна енергетика, екологічні інновації, низько вуглеводнева економіка, енергетичний баланс, енергетична політика.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 16.

Бусарев Дмитро Вячеславович – молодший науковий співробітник, відділ фінансової політики, податкових і митних платежів, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України (вул. Дегтярівська, 38-44, Київ, 04119, Україна)

E-mail: busarevdy@gmail.com

УДК 620.97:339.13

UDC 620.97:339.13

Бусарев Д. В. Возобновляемая энергетика – важное направление структурной диверсификации мирового энергорынка

Цель данной статьи заключается в проведении исследования процессов диверсификации мирового энергетического рынка в контексте формирования возобновляемой модели энергетического обеспечения. В современном мире остро ставится вопрос переструктурирования энергетического обеспечения не только в результате дефицита энергоресурсов в силу их истощаемости или физической недоступности для некоторых субъектов мировой экономики, но и в результате стремительного возрастания давления на экологию. Подтверждением тезиса об увеличении доли возобновляемых источников энергии в мире является анализ данных стран – лидеров мирового хозяйства, которые демонстрируют динамические изменения в топливно-энергетическом комплексе в пользу возобновляемой энергетики. В статье особое внимание уделено анализу взаимозависимости между экономической моделью развития национальной экономики и долей ВИЭ в топливно-энергетическом комплексе. Подтверждением динамики диверсификации мирового энергетического рынка является существенная активизация в последнее десятилетие научно-исследовательской деятельности экономических субъектов, связанной с разработкой экологических технологий и их массовой коммерциализацией. Важно подчеркнуть, что достигнутые результаты мирового сообщества по построению возобновляемой энергетики стали объективной предпосылкой диверсификации глобального энергетического рынка с очертанием его структуры как самостоятельного сегмента возобновляемой энергетики. В результате исследования были проанализированы, систематизированы и обобщены аналитические материалы и исследования частных и государственных исследовательских организаций, раскрыты ключевые тенденции развития возобновляемой энергетики, проведена оценка эффективности мер ее государственной поддержки и проанализированы масштабы научно-исследовательской деятельности субъектов национальных экономик в сфере НИОКР.

Ключевые слова: мировой энергетический рынок, возобновляемая энергетика, экологические инновации, низкоуглеродная экономика, энергетический баланс, энергетическая политика.

Рис.: 2. **Табл.:** 3. **Библ.:** 16.

Бусарев Дмитрий Вячеславович – младший научный сотрудник, отдел фискальной политики, налоговых и таможенных платежей, Академия финансового управления Министерства финансов Украины (ул. Дегтяревская, 38-44, Киев, 04119, Украина)

E-mail: busarevdy@gmail.com

Busariyev D. V. Renewable Energy – an Important Area of the Structural Diversification of the World Energy Market

The purpose of this article is to conduct a study of the processes of diversification of the global energy market in the context of the formation of a model of renewable energy supply. In today's world the question of reformatting of the energy supply is raised not only as result of the shortage of energy resources due to their depletion or physical inaccessibility for some subjects of the global economy, but also as a result of the rapid increase in the pressure on the environment. Confirmation of the thesis of increasing share of renewable energy resources in the world is the analysis of these countries – the leaders of the world economy, which demonstrate the dynamic changes in the energy sector in favor of renewable energy. The article focuses on the analysis of the relationship between economic development model of the national economy and the share of renewable energy in the fuel and energy complex. Confirmation of the dynamics of the global energy market diversification is a significant enhancement in the last decade, the research activities of economic subjects related to the development of environmental technologies and mass commercialization. It is important to emphasize that the results achieved by the construction of the international community for renewable energy have become objective prerequisite of the global energy market diversification with an outline of its structure as an independent segment of renewable energy. As a result of the study analysis and study of private and public research institutions were analyzed and summarized, the key trends in the development of renewable energy were disclosed, the effectiveness of the measures of the state support was assessed and the scope of the research activities of subjects of national economies in the field of research and development was analyzed.

Key words: world energy market, renewable energy, environmental innovation, low-hydrocarbon economy, energy balance, energy policy.

Pic.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 16.

Busariyev Dmytro V. – Junior Researcher, Department of fiscal policy, tax and customs payments, Academy of Finance Department of the Ministry of Finance of Ukraine (vul. Degtyarivska, 38-44, Kyiv, 04119, Ukraine)

E-mail: busarevdy@gmail.com

У процесах диверсифікації світового ринку енергоресурсів важливу роль відіграє сьогодні формування в його структурі такого специфічного структурного компонента, як відновлювальна енергетика (ВЕ). Про усвідомлення на глобальному рівні необхідності нарощування її потенціалу свідчить той факт, що однією з головних цілей діяльності ООН на період до 2030 р. проголошено «забезпечення загального доступу країн до сучасних енергетичних послуг, подвоєння частки відновлюваних джерел енергії у світовому енергетичному балансі, і подвоєння глобальних темпів підвищення енергоефективності».

Про неперевершені успіхи країн – лідерів світового господарства (так званої групи «PackLeaders») у царині розбудови сектора відновлювальної енергетики свідчить той факт, що вже сьогодні вони досягнули значно більшої частки відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) у національних енергетичних балансах порівняно із середньосвітовим показником. Найбільшої диверсифікації національних енергетичних ринків за рахунок відновлювальної енергетики досягли такі країни, як Австрія, Німеччина, Ісландія, Ірландія, Італія та Швеція, в енергетичних балансах яких протягом 1971 – 2011 рр. частка ВДЕ зросла відповідно з 11,0 до 24,8 %, з 1,2 до 11,3 %, з 46,7 до 84,3 %, з 0,6 до 5,9 %, з 5,6 до 11,7 % та з 20,4 до 33,5 %. І це при тому, що для таких країн, як Канада, Фінляндія та Швейцарія історично притаманною є орієнтація на відновлювальні джерела енергії, її частка в енергетичних балансах у 1971 р. становила 15,3 %, 27,3 % та 15,5 % відповідно. [1]

Водночас, падіння частки відновлювальної енергетики в ПЕК за вказаний період у Бразилії, Китаї, Індії, Індонезії та Російській Федерації свідчить, з одного боку, про низькі обсяги споживання енергетичних ресурсів упродовж 1970 – 1980-х років, а з іншого – про тривалу орієнтацію їх економічних моделей на індустріальний тип розвитку.

Якщо аналізувати «відновлювальне» виробництво електроенергії у країнах-лідерах за природою походження, то понад 60 % її сукупних обсягів припадає нині на гідроенергетику та ядерну енергетику. У Нідерландах, наприклад, близько 80 % загального обсягу електроенергії продукується з відновлювальних джерел енергії, у Великобританії відповідний показник становить 75 %, у Данії – 35 %, а у Франції – 76 % [2, с. 23]. Водночас, у Франції, Швеції та Швейцарії традиційно високою залишається частка ядерної енергетики.

Характеризуючи тенденції розвитку відновлювальної енергетики, слід відзначити, що в останні роки потужного імпульсу її розвитку надало наростаюче занепокоєння світової громадськості високими ризиками продукування ядерної енергетики. Тож ряд держав у реалізації своїх національних енергетичних політик нині дедалі більше відмовляється від ядерної енергетики, замінюючи її на якісно нові способи генерування енергії з низьким або нульовим викидом вуглецю. Яскравий приклад цього – Японія, Франція та Швейцарія, котрі після аварії на АЕС Фукусіма Даїчі заявили про свої рішучі наміри повністю відмовитись від ядерної енергетики.

Водночас, Німеччина на період до 2022 р. планує поетапно відмовитись від ядерної енергетики, а Євросоюз вже сьогодні поступово впроваджує нові стандарти енергетичної безпеки на атомних електростанціях, загальна вартість яких становить від 30 до 200 млн євро на один реактор. [3, с. 25].

Дещо іншою є ситуація у США та Канаді, де скорочення частки ядерної енергетики в національних енергетичних балансах досягається не стільки з екологічних міркувань

(достатньо згадати відмову США від підписання Кіотського протоколу та те, що частка відновлювальної енергетики в сукупному енергетичному забезпеченні залишається на одному з найнижчих у групі країн ОЕСР рівні – 6,1 % у 2011 р.) [1], скільки через наявність дешевого природного газу. Більше того, нафтогазова компанія «BP» у квітні 2013 р. оголосила навіть про продаж своїх виробничих потужностей у сфері відновлювальної енергетики у США, які включають 16 вітроелектростанцій, розташованих у 16 штатах, у тому числі найбільшу у Сполучених Штатах вітроелектростанцію «FlatRidge 2» [4, с. 7].

Динамічний розвиток в останнє десятиліття гідро-, вітро- та сонячної енергетики, а також високий економічний ефект їх використання суттєво змінили позиції відновлювальної енергетики у структурі світового енергетичного балансу. Так, на період до 2035 р. очікується, що вона забезпечуватиме третину сукупного обсягу виробництва електроенергії. Водночас, чотириразове зростання споживання біомаси для виробництва електроенергії та біопалива суттєво збільшить вартісні обсяги міжнародної торгівлі.

З-поміж факторів, які забезпечили в останнє десятиліття динамічний розвиток відновлювальної енергетики, слід відзначити, насамперед, суттєве зниження витрат на розробку технологій у цій сфері, зростання цін на традиційні види енергоресурсів, стрімке підвищення рівня екологічного оподаткування підприємницького сектора, а також великомасштабну підтримку з боку держави проєктів енергетичної модернізації суспільного виробництва та стимулювання впровадження відновлювальної енергетики у всі сфери суспільного життя. Так, протягом 1994 – 2010 рр. за групою країн ОЕСР середній показник екологічного оподаткування становив майже 1,3 % ВВП. При цьому свідченням постійного нарощування абсолютних показників сплачених екологічних податків у цих країнах є суттєве підвищення ціни на неетилований бензин, яка за вказаний період зросла вчетверо – з 0,10 до 0,42 євро за 1 літр, виходячи зі спот-ціни у Роттердамі (*рис. 1*).

Що ж стосується державної підтримки відновлювально-енергетичних проєктів, то, як засвідчив світовий досвід, у досягненні цієї стратегічної мети найбільшу ефективність мають такі заходи, як субсидування проєктів у сфері розвитку відновлювальної енергетики; запровадження механізмів «зеленої сертифікації», податкових кредитів і канікул, прискороної амортизації основних фондів; а також надання підприємствам, які впроваджують проєкти у сфері ВДЕ, можливостей закупівлі обладнання за пільговими цінами.

Наприклад, у Сполучених Штатах широкого поширення отримали податкові кредити, що їх надає уряд цієї країни компаніям, які працюють у сфері відновлювальної енергетики на період до 10 років. Розмір цих кредитів розраховується, виходячи з 2,2 центів на кожен вироблений кВт/год електроенергії у сфері вітрової та сонячної енергетики. Вперше даний інструмент державної підтримки ВДЕ було впроваджено у 1992 р. після ухвалення Закону «Про енергетичну політику США», який справив вагомий стимулюючий вплив на розвиток альтернативної енергетики. Достатньо сказати, що лише за другу половину 2012 р. сукупні потужності вітрових електростанцій США зросли до 12,620 МВт/год., при цьому у грудні 2013 р. у штатах Техас, Оклахома і Каліфорнія було введено в експлуатацію 59 вітропарків загальною потужністю 5253 МВт/год. [6, с. 17].



Рис. 1. Динаміка екологічного оподаткування та цін на неетилований бензин протягом 1994 – 2010 рр. за країнами ОЕСР [5, с. 7]

Крім того, вагомий стимулюючий вплив на розвиток ВДЕ у США справляє реалізація Казначейством цієї країни так званої «Грантової програми 1603», яка передбачає компенсацію компаніям, які будують об'єкти з виробництва електроенергії з альтернативних джерел, до 30% сукупних витрат з будівництва. А загалом, за оцінками експертів «Business Monitor International», навіть за обережного ставлення інвесторів до капіталовкладень в альтернативну енергетику, на період 2013 – 2022 рр. очікується щорічне нарощування її виробничих потужностей у США на рівні 27%, що є доволі обнадійливим [6, с. 18].

Що стосується державного субсидування проектів у сфері розвитку відновлювальної енергетики, то, за оцінками експертів, його сукупні вартісні обсяги у 2011 р. становили 88 млрд дол. США. І хоча в перспективі, з нарощуванням потужностей з виробництва відновлювальної енергетики та зниженням її собівартості, фінансові витрати на реалізацію подібних проектів, за оцінками експертів Міжнародного енергетичного альянсу, будуть певною мірою скориговані, однак на період до 2035 р. сукупні капіталовкладення зростуть до 240 млрд дол. США [7, с. 6]. При цьому варто згадати про нещодавні ініціативи американського уряду щодо реалізації інноваційних проектів «офшорної вітроенергетики», спрямовані на державне фінансування вітроенергетичних технологій нового покоління у розмірі 180 млн дол. США на 2013 – 2019 рр. Для комерціалізації таких проектів було виділено «кластерні майданчики» загальною площею 280 тис. акрів землі на території штатів Массачусетс, Род-Айленд і Вірджинія.

Існуючі на сьогодні у США потужності у сфері ВДЕ дають цій країні можливості в перспективі стрімко нарощувати обсяги виробництва електроенергії з відновлювальних джерел. Як свідчать оцінки експертів міжнародної агенції «Business Monitor International», частка відновлювальних джерел енергії в сукупному виробництві електроенергії США на період до 2022 р. зросте до 12,04%, при цьому найбільша частка виробництва припадатиме на негідроенергетичні джерела нового покоління (6,02%) та віврові електростанції (3,90%) [8, с. 10 – 15].

Підтвердженням високої динаміки диверсифікації світового енергетичного ринку на основі розвитку відновлювальної енергетики є й суттєва активізація в остан-

не десятиліття науково-дослідної діяльності економічних суб'єктів у сфері розробки екологічних технологій та їх масової комерціалізації. Це проявляється, насамперед, у стимулюванні з боку держави інвестиційних вкладень у розвиток низьковуглеводневої економіки (*Low Carbon Economy*), яка зорієнтована на нарощування у глобальному енергетичному балансі частки чистої енергії, зростання кількості «зелених» робочих місць та масового просування в суспільному відтворенні «зелених» технологій. За таких умов досягнути зростання рівня доходів і зайнятості в економіці можливо лише на основі нарощування державних і приватних інвестиційних вкладень у ті проекти, які здатні забезпечити скорочення викидів забруднень та підвищити ефективність використання енергії і ресурсів.

Зрозуміло, що досягнення цієї стратегічної мети вимагає великомасштабного фінансування, щорічні обсяги якого, за оцінками експертів ЮНЕП, становлять нині від 1,05 до 2,59 трлн дол. США, або близько 10% вартості світових інвестицій. Водночас, акумулятивні обсяги накопичених інвестицій у відновлювальну енергетику розвинутих країн за період 2004 – 2012 рр. досягнули 940 млрд дол. США, а в країнах, що розвиваються, – 501 млрд дол. США [9, с. 16].

Якщо характеризувати участь різних країн у процесі розбудови низьковуглеводневої економіки, то слід відзначити, що на сьогодні навіть потенціал країн ОЕСР у цьому напрямку ще далеко не реалізований. Достатньо сказати, що упродовж 1996 – 2006 рр. за країнами даної групи не спостерігалося суттєвого нарощування обсягів патентування інноваційних розробок у сфері екології. Частка зареєстрованих патентів у сфері технологій боротьби із забрудненням повітря зросла з 0,7 до 0,8% від загальної кількості патентних заявок за процедурою РСТ, відновлюваних джерел енергії – з 0,3 до 0,7% відповідно, тоді як за напрямками технологій боротьби із забрудненням води та утилізації твердих відходів спостерігалося навіть падіння частки з 1,0 до 0,7% та з 0,9 до 0,4% відповідно [10, с. 28].

Лідерські позиції ЄС у розвитку відновлювальної енергетики обумовлені вагомою увагою, що її приділяє даний інтеграційний блок питанням масової комерціалізації у виробництві інновацій та екологічно чистих технологій. На досягнення цієї стратегічної мети зорієнтовані, зокрема,

Стратегія екологічно орієнтованого зростання ЄС, Лісабонська стратегія та Сьома рамкова програма ЄС. Зокрема, у рамках Сьомої рамкової програми ЄС на фінансування проектів у сфері розбудови біоекономіки, що ґрунтується на знаннях, було передбачено фінансування у сумі 2 млрд євро.

Окремо слід сказати про ухвалену у 2010 р. Європейську стратегію «Європа 2020: стратегія розумного, сталого та всеохоплюючого зростання», яка є основним рамковим документом для країн – членів ЄС у сфері забезпечення економічного розвитку з урахуванням впливу антропогенного навантаження на довкілля, а відтак – надає потужного імпульсу розвитку відновлювальної енергетики в даному інтеграційному угрупованні. Дана стратегія передбачає реалізацію п'яти стратегічних пріоритетів, які сприятимуть реалізації конкретних законодавчих ініціатив у цій сфері, а саме: забезпечення енергоефективності виробництва; максимальна інтеграція національних ринків газу та електроенергії країн – членів угруповання; нарощування сегмента відновлювальної енергетики; розвиток міжнародного співробітництва у двосторонньому та багатосторонньому форматах. Крім того, дана стратегія запустила в

дію механізм ЄС щодо раннього попередження виникнення кризових ситуацій у сфері енергопостачання, який було визнано Секретаріатом Енергетичної хартії одним із найкращих зразків ефективної регуляторної практики у цій сфері.

Характеризуючи досягнення Європейського Союзу в царині розвитку відновлювальної енергетики, слід згадати також Нову енергетичну політику даного блоку, яка містить новий базовий прогноз енергетичного балансу ЄС-27 на період до 2020 р. Як свідчать дані, представлені в табл. 1, від старого базового прогнозу (теж до 2020 р.) він відрізняється суттєвим скороченням імпорту вуглеводневих паливних ресурсів за одночасного зростання обсягів споживання відновлювальних джерел енергії та збереження встановлених параметрів використання атомної енергії.

Дані табл. 1 також дають можливість зробити висновки про дедалі більшу орієнтацію енергетичної політики Євросоюзу на реалізацію енергоощадних проектів і перспективні позитивні зміни у структурі енергетичного балансу даного угруповання з очікуваним скороченням первинного попиту на енергію (до 92,3% від базового рівня 2005 р.), зменшення частки викопних видів енергетичних ресурсів і відповідним зростаючим значенням відновлю-

Таблиця 1

Структура енергетичного балансу ЄС-27 на період до 2020 р., млн т н. е.

Показник	2005 р. факт	Старий базовий прогноз		Новий базовий прогноз	
		за ціною 61 дол./бар	за ціною 100 дол./бар	за ціною 61 дол./бар	за ціною 100 дол./бар
Первинний попит на енергію	1811	1968	1903	1712	1672
Нафта	666	702	648	608	567
Газ	445	505	443	399	345
Вугілля	320	342	340	216	253
Відновлювальні джерела	123	197	221	270	274
Атомна енергія	257	221	249	218	233
Виробництво первинної енергії в ЄС	896	725	774	733	763
Нафта	133	53	53	53	52
Газ	188	115	113	107	100
Вугілля	196	142	146	108	129
Відновлювальні джерела	122	193	213	247	250
Атомна енергія	257	221	249	218	233
Імпорт (нетто)	975	1301	1184	1033	962
Імпорт, % сукупного попиту	53,8	66,1	62,2	60,3	57,5
Нафта	590	707	651	610	569
Газ	257	390	330	291	245
	298 млрд куб. м	452 млрд куб. м	383 млрд куб. м	337 млрд куб. м	284 млрд куб. м
Вугілля	127	200	194	108	124
Структура енергетичного балансу, %					
Первинний попит на енергію	100	108,7	105,1	94,5	92,3
Нафта	36,8	35,7	34,1	35,5	33,9
Газ	24,6	25,7	23,3	23,3	20,6
Вугілля	17,7	17,4	17,9	12,6	15,1
Викопні джерела	79,1	78,8	75,3	71,4	69,6
Відновлювальні джерела	6,7	10,0	11,6	15,8	16,4
Атомна енергія	14,2	11,2	13,1	12,8	14,0

вального сегмента регіонального енергетичного ринку. При цьому новий базовий прогноз розвитку енергетичного сектора ЄС передбачає досягнення частки відновлювальних джерел в його енергетичному балансі до 15,8% і 16,4% відповідно при ціні на нафту на рівні 61 та 100 дол./бар. Зрозуміло, що досягнення заявлених його кількісно-якісних параметрів вимагатиме модернізації національних економік країн – членів даного інтеграційного блоку та системного запровадження нових енергоощадних технологій у виробничому секторі та житлово-комунальному господарстві.

Загалом же Нова Інноваційна стратегія країн ОЕСР передбачає, що в найближче десятиліття інновації мають стати головною рушійною силою формування екологічно орієнтованої економіки, а відтак – дозволять суттєво розширити рівень зайнятості робочої сили в даному сегменті. Виходячи з цього, ключовим завданням державної політики у даній сфері визначено швидкий розвиток і поширення відновлювальних джерел енергії та екологічно чистих технологій у всіх сферах людської життєдіяльності.

Одним із показників, за якими можна оцінити рівень розвитку відновлювального сегмента світового енергетичного ринку, є обсяги інвестування у ВДЕ. Як свідчать дані, представлені на рис. 2, період з 2004 р. по 2012 р. означився динамічним зростанням обсягів приватного і державного інвестування програм з розробки відновлювальної енергетики з 40 до 244 млрд дол. США. При цьому основними джерелами інвестиційних коштів є реінвестований капітал (близько 60% сукупного інвестування) і кошти невеликих розподільних потужностей (30%) за відносно незначної частки фінансових ресурсів, залучених з ринків; венчурного фінансування; НДДКР за кошти державного бюджету та корпоративних НДДКР, частка яких у сукупності не перевищує нині 10% загального інвестування проектів з розвитку відновлювальної енергетики.

Разом з тим, незважаючи на нарощування обсягів інвестицій, що вкладаються у проекти з розвитку відновлювальної енергетики, колосальні ресурси витрачаються також на купівлю активів у сфері викопної енергетики. Достатньо сказати, що у 2012 р. валові інвестиції у вугільну і нафтогазову енергетику становили 262 млрд дол. США,

що на 2 млрд дол. перевищило обсяги інвестування у ВДЕ, включаючи великі гідроелектростанції. Водночас, чисті інвестиції в реалізацію проектів у сфері викопних паливних технологій становили лише 148 млрд дол. США, суттєво поступаючись інвестуванню проектів у сфері відновлювальної енергетики [12, с. 11].

Розуміння сучасних трендів розвитку відновлювальної енергетики неможливе без комплексного аналізу структури інвестування проектів у цій сфері. Дані, представлені в табл. 2, свідчать про те, що протягом 2004 – 2012 рр. загальна вартість реалізованих проектів у сфері відновлювальної енергетики зросла більш, ніж у 6 разів – з 48,4 до 296,7 млрд дол. США. При цьому заслуговує на увагу галузева структура капіталовкладень у ВДЕ, яка свідчить про превалювання інвестування у розвиток сонячної енергетики (140,4 млрд дол. США, або 57,4% загальних обсягів інвестування у 2012 р.) та вітрової енергетики (80,3 млрд дол. США та 32,9% відповідно) за відносно незначних обсягах інвестування в розвиток енергетики біомаси (8,6 млрд дол. США, або 3,5%), малих гідроелектростанцій (7,8 млрд дол. США, або 3,2%) і біопаливної енергетики (5,0 млрд дол. США, або 2,0% відповідно).

Географічна структура інвестування проектів у сфері відновлювальної енергетики дає змогу зробити висновки про лідерство у цих процесах країн Європи (79,9 млрд дол. США у 2012 р.), Китаю (66,6 млрд дол. США), США (36,0 млрд дол. США) і держав Південно-Східної Азії (29,0 млрд дол. США) за відносно «скромної» частки країн Близького Сходу та Африки (11,5 млрд дол. США), а також Індії (6,5 млрд дол. США відповідно). Як видно, саме Китай у 2012 р. завдяки стрімкому нарощуванню капіталовкладень у розвиток сонячної енергетики вийшов на перше місце у світі за обсягами інвестування ВДЕ. Крім того, чимраз голосніше заявляють про себе на відновлювальному сегменті світового енергетичного ринку і ряд країн, що розвиваються, зокрема, держави Південної Африки, Марокко, Мексика, Чилі та Кенія.

Орієнтація країн ОЕСР на розбудову сектора відновлювальної енергетики знайшла свого відображення також у так званому «Глобальному зеленому новому курсі», ухваленому у 2008 р. Програмою ООН з навколишнього середовища

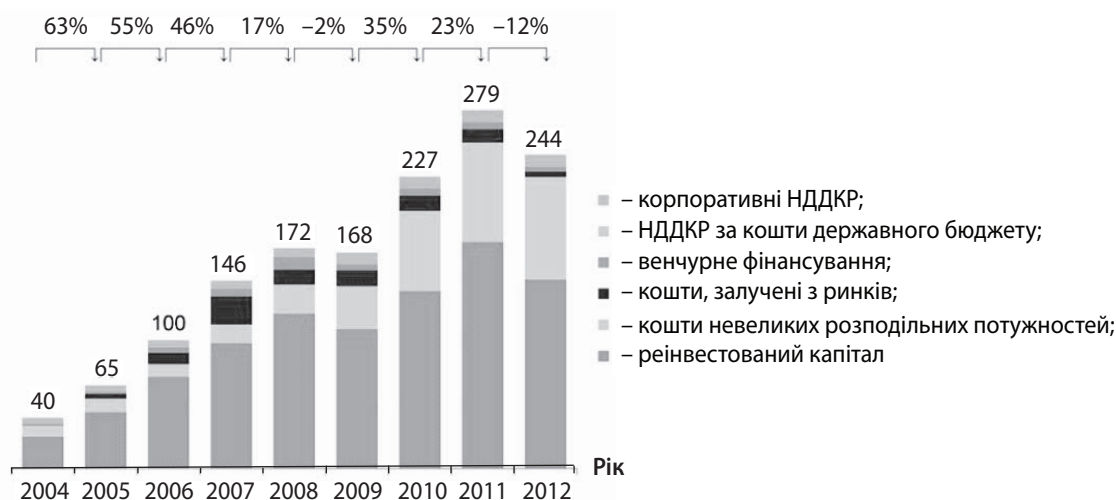


Рис. 2. Динаміка глобальних обсягів приватного і державного інвестування програм з розробки відновлювальної енергетики протягом 2004 – 2012 рр., млрд дол. США [11, с. 13]

Таблиця 2

Структура інвестування проектів відновлювальної енергетики протягом 2004 – 2012 рр., млрд дол. США [13, с. 16]

Показник	Рік								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Загальні обсяги інвестування									
1.1. Обсяги інвестицій у відновлювальну енергетику	39,6	64,7	100,0	146,2	171,7	168,2	227,2	279,0	244,4
1.2. Загальна вартість проектів з відновлювальної енергетики	48,4	90,7	135,6	204,7	231,0	232,5	285,8	352,5	296,7
2. Структура інвестицій у відновлювальну енергетику в розрізі формування доданої вартості									
2.1. Технологічний розвиток, у тому числі:									
– венчурний капітал	0,4	0,6	1,2	2,2	3,2	1,6	2,5	2,6	2,3
– НДДКР за кошти державного бюджету	2,0	2,1	2,3	2,7	2,8	5,2	4,7	4,7	4,8
– корпоративні НДДКР	3,0	2,9	3,3	3,6	4,0	4,0	4,6	4,8	4,8
2.2. Виробництво обладнання, у тому числі:									
– відтворення основного капіталу приватного сектора	0,3	1,0	3,0	3,7	6,8	2,9	3,1	2,6	1,4
– кошти, залучені з ринків	0,3	3,8	9,1	22,2	11,6	12,5	11,8	10,6	4,1
2.3. Проекти альтернативної енергетики, у тому числі:									
– фінансування купівлі активів, у тому числі:	24,8	44,0	72,1	100,6	124,2	110,3	143,7	180,1	148,5
– реінвестований капітал	0,0	0,1	0,7	3,1	3,4	1,8	5,5	3,7	1,5
– кошти невеликих розподільних потужностей	8,9	10,5	9,8	14,3	22,5	33,5	62,4	77,4	80,0
3. Угоди зі злиттів і поглинань у відновлювальній енергетиці									
3.1. ЗіП за участі приватного капіталу	0,8	3,8	1,8	3,6	5,5	2,5	1,9	3,0	2,4
3.2. ЗіП за участі капіталу ринкових інвесторів	0,0	1,4	2,7	4,2	1,0	2,6	4,7	0,1	0,4
3.3. Корпоративні ЗіП	2,4	7,9	12,7	20,4	18,0	21,5	18,0	29,5	7,1
3.4. Придбання і рефінансування проектів	5,4	12,8	18,4	30,4	34,9	37,7	33,9	40,9	42,3
4. Галузева структура інвестицій у відновлювальну енергетику									
4.1. Вітрова енергетика	14,4	25,5	32,4	57,4	69,9	73,7	96,2	89,3	80,3
4.2. Сонячна енергетика	12,3	16,4	22,1	39,1	59,3	62,3	99,9	158,1	140,4
4.3. Біопаливна енергетика	3,7	8,9	26,1	28,2	19,3	10,6	9,2	8,3	5,0
4.4. Енергетика біомаси	6,3	8,3	11,8	13,1	14,1	13,2	13,7	12,9	8,6
4.5. Малі гідроелектростанції	1,5	4,6	5,4	5,9	7,1	5,3	4,5	6,5	7,8
4.6. Геотермальна енергетика	1,4	0,9	1,4	1,8	1,8	2,7	3,5	3,7	2,1
4.7. Енергетика морських припливів і відпливів	0,0	0,1	0,9	0,7	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3
Усього	39,6	64,7	100,0	146,2	171,7	168,2	227,2	279,0	244,4
5. Географічна структура інвестицій у відновлювальну енергетику									
5.1. США	5,7	11,9	28,2	34,5	36,2	23,3	34,6	54,8	36,0
5.2. Бразилія	0,5	2,2	4,2	10,3	12,5	7,9	7,9	8,6	5,4
5.3. Країни Північної і Південної Америки (за виключенням США та Бразилії)	1,4	3,4	3,4	5,0	5,6	5,9	11,5	8,3	9,5

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ЕКОНОМІКА

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.4. Країни Європи	19,6	29,4	38,4	61,7	72,9	74,7	101,3	112,3	79,9
5.5. Країни Близького Сходу і Африки	0,6	0,6	1,2	1,7	2,7	1,7	5,0	3,5	11,5
5.6. Китай	2,6	5,8	10,2	15,8	25,0	37,2	40,0	54,7	66,6
5.7. Індія	2,4	3,2	5,5	6,3	5,2	4,4	8,7	13,0	6,5
5.8. Країни Південно-Східної Азії (за виключенням Китаю та Індії)	6,7	8,3	8,9	11,1	11,5	13,2	18,1	23,8	29,0

(ЮНЕП). У даному документі зазначається, що з метою нівелювання глибоких фінансових дисбалансів, подолання економічної рецесії, збільшення кількості нових робочих місць та виведення світової економіки на траєкторію екологічно чистого і стабільного розвитку першочергового значення набуває реалізація великомасштабних державних інвестицій, ефективних податкових і цінових стимулів, а також політичних реформ у царині переходу країн до екологоорієнтованої «зеленої» економіки з розбудовою відповідного інфраструктурного забезпечення сектора відновлювальної енергетики та підвищенням рівня зайнятості у трансформованих секторах економіки [14].

На сьогодні є всі підстави стверджувати, що досягнуті результати світової спільноти з розбудови відновлювальної енергетики стали об'єктивною передумовою диверсифікації глобального енергетичного ринку з виокремленням у його структурі самостійного сегмента відновлювальної енергетики. Якщо оцінювати його масштаби, то слід відзначити, що протягом 2000 – 2012 рр. його капіталізація за трьома найвизначнішими компонентами – сонячної та вітрової енергетики, а також ринку біопалива – зросла у 38 разів – з 6,5 до 248,7 млрд дол. США (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка капіталізації світового ринку відновлювальної енергетики протягом 2000 – 2012 рр., млрд дол. США [15, с. 3]

Рік	Капіталізація ринку сонячної енергетики	Капіталізація ринку вітрової енергетики	Капіталізація ринку біопалива	Сукупна капіталізація
2000	2,5	4,0	...	6,5
2001	3,0	4,6	...	7,6
2002	3,5	5,5	...	9,0
2003	4,7	7,5	...	12,2
2004	7,2	8,0	...	15,2
2005	11,2	11,8	15,7	38,7
2006	15,6	17,9	20,5	54,0
2007	20,3	30,1	25,4	75,8
2008	29,6	51,4	34,8	115,8
2009	36,1	63,5	44,9	144,5
2010	71,2	60,5	56,4	188,1
2011	91,6	71,5	83,0	246,1
2012	79,7	73,8	95,2	248,7

При цьому, як прогнозують експерти дослідницької агенції «CleanEdge», на період до 2022 р. капіталізація

ринку біопалива зросте до 177,8 млрд дол. США, ринку вітрової енергії – до 124,7 млрд дол. США, а сонячної енергії – до 123,6 млрд дол. США відповідно, як за рахунок нарощування обсягів створення доданої вартості, так і помірного зростання цін на дані види енергії. Сукупна ж капіталізація світового ринку відновлювальної енергетики до 2022 р. зросте до 426,1 млрд дол. порівняно з 248,7 млрд дол. у 2012 р. [15, с. 3].

В останні роки до процесів розвитку відновлювального сегмента глобального енергетичного ринку активно долучились також і крупні ТНК. Головними учасниками проектів відновлювальної енергетики, які реалізуються нині у США, є не лише нафтогазові ТНК, але й компанії, які працюють у непов'язаних з традиційною енергетикою сферах, зокрема, «Google», «Citigroup», «General Electric» та ін.

Підтвердженням важливості корпоративного сектора в розвитку відновлювальної енергетики є Новий глобальний індекс енергетичних інновацій (*The Wilder Hill New Energy Global Innovation Index*), що його регулярно складає дослідницька агенція *Wilder Hill New Energy Finance*, рейтингє 96 компаній із 25 країн світу за критерієм того, наскільки їхні інноваційні технології та послуги забезпечують формування і використання чистої енергії, піклуються збереженням довкілля та енергоефективністю, а також розвитком відновлювальної енергетики в цілому.

За підсумками 2013 р. до першої десятки енергетичних компаній-лідерів у сфері розвитку ВДЕ увійшли такі, як «Hanergy Solar Group Ltd» (Гонконг, вага 2,13%), «Silver Spring Networks Inc.» (США, 1,85%), «Tesla Motors Inc.» (США, 1,84%), «Veeco Instruments Inc.» (США, 1,81%), «Cree Inc.» (США, 1,76%), «Universal Display Corp.» (США, 1,76%), «Acuity Brands Inc.» (США, 1,75%), «Epistar Corp.» (Тайвань, 1,74%), «Meidensha Corp.» (Японія, 1,74%) і «AO Smith Corp.» (США, 1,74%). [16, с. 2] Як бачимо, з десяти представлених у рейтингу компаній сім є американськими, що знову ж таки підтверджує лідерство США в розвитку відновлювальної енергетики.

ВИСНОВКИ

Резюмуючи вищенаведене, можна стверджувати, що в останнє десятиліття відновлювальна енергетика стала невід'ємним сегментом світового енергетичного ринку під впливом реалізації країнами світу системних заходів щодо розбудови низьковуглеводневої економіки та скорочення викидів парникових газів в атмосферу. Це відкриває для них широкі перспективи для розвитку нових секторів економічної діяльності та структурної модернізації їх народногосподарських комплексів. Крім того, великі надії покладаються також на непрямі позитивні економічні й екологічні ефекти, які матимуть місце на глобальному і регіональному рівнях від розбудови низьковуглеводневої економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. OECD Factbook 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org
2. World Energy Trilemma: Time to get real – the case for sustainable energy investment // World Energy Council, September 2013. – P. 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/2013-Time-to-get-real-the-case-for-sustainable-energy-investment.pdf>
3. World Energy Trilemma: Time to get real – the case for sustainable energy investment // WorldEnergyCouncil, September 2013– P. 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/2013-Time-to-get-real-the-case-for-sustainable-energy-investment.pdf>
4. Business Monitor International // United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021 : Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series. – 2013. – P. 7.
5. Nicoletti G. Environment-friendly tax structure for inclusive growth. Tax and Subsidy Reform for a Greener Economy / G. Nicoletti. – OECD Economic Department, 21 June 2012. – P. 7.
6. Business Monitor International // United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021. – Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series. – 2013. – P. 17.
7. International energy agency. World Energy Outlook 2012. – P. 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldenergyoutlook.org/publications/weo-2012/>
8. Business Monitor International // United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021. – Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series. – 2013. – P. 10 – 15.
9. Global Trends in Renewable Energy Investment 2013. – P. 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fs-unep-centre.org>
10. Федулова Л. Тенденції становлення новітнього технологічного укладу світової економіки: роль управління інтелектуальною власністю / Л. Федулова, Л. Цибульська – К.: Економіка України, 2011. – № 12. – С. 28.
11. Global Trends in Renewable Energy Investment 2013. – P. 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
12. Global Trends in Renewable Energy Investment 2013. – P. 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
13. Global Trends in Renewable Energy Investment 2013. – P. 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
14. Глобальный новый зеленый курс : Доклад / ЮНЕП : Март 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unep.org/greenesconomy
15. Pernik R. Clean Energy Trends 2013. – The Clean-Tech Market Authority / R. Pernik, C. Wilder, T. Winnie. – Clean Edge, 2013. – P. 3.
16. Wilder Hill New Energy Global Innovation Index (NEX). Factsheet 30 September 2013. – P. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nexindex.com/pdf/2013_09_30_NEX%20Factsheet.pdf

REFERENCES

- "Business Monitor International". *United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021* : Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series, 2013.
- "Business Monitor International". In *United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021*: Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series, 2013.
- "Business Monitor International". In *United States Renewables Report Q3 2013. Included 10-Year Forecasts to 2021*, 10-15. : Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series, 2013.

Fedulova, L., and Tsybulska, L. *Tendentsii stanovlennia novitnoho tekhnolohichnoho ukladu svitovoi ekonomiky: rol upravlinnia intelektualnoi vlasnistiu* [Tendencies of modern technological structure of the global economy: the role of intellectual property]. Kyiv: Ekonomika Ukrainy, 2011.

- "Global Trends in Renewable Energy Investment 2013" <http://www.fs-unep-centre.org>
- "Global Trends in Renewable Energy Investment 2013" <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
- "Global Trends in Renewable Energy Investment 2013" <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
- "Global Trends in Renewable Energy Investment 2013" <http://www.unep.org/pdf/GTR-UNEP-FS-BNEF2.pdf>
- "Globalnyi novyy zelenyy kurs" www.unep.org/greenesconomy
- "International energy agency. World Energy Outlook 2012" <http://www.worldenergyoutlook.org/publications/weo-2012/>
- Nicoletti, G. *Environment-friendly tax structure for inclusive growth. Tax and Subsidy Reform for a Greener Economy*: OECD Economic Department, 2012.
- "OECD Factbook 2012" www.oecd.org
- Pernik, R., Wilder, C., and Winnie, T. *Clean Energy Trends 2013. – The Clean-Tech Market Authority*: Clean Edge, 2013.
- "World Energy Trilemma: Time to get real – the case for sustainable energy investment" <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/2013-Time-to-get-real-the-case-for-sustainable-energy-investment.pdf>
- "World Energy Trilemma: Time to get real – the case for sustainable energy investment" <http://www.worldenergy.org/wp-content/uploads/2013/09/2013-Time-to-get-real-the-case-for-sustainable-energy-investment.pdf>
- "Wilder Hill New Energy Global Innovation Index (NEX)" http://www.nexindex.com/pdf/2013_09_30_NEX%20Factsheet.pdf

Науковий керівник – Поручник А. М., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

ІНОЗЕМНА ДОПОМОГА США: ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ І СУЧАСНИЙ СТАН

© 2014 МАКАРОВА В. В.

УДК 339.96

Макарова В. В. Іноземна допомога США: зміна пріоритетів і сучасний стан

Метою статті є визначення ролі США як донора іноземної допомоги малорозвинутим країнам і країнам, що розвиваються. Програми допомоги з боку США чинять істотний вплив на розвиток економік цих країн. У статті розглянуті основні напрями, види та мета іноземної допомоги з боку Сполучених Штатів Америки в повоєнні роки та зміна їх пріоритетів з плином часу. Проаналізовано зв'язок стратегічних інтересів США в Україні з напрямками американської зарубіжної допомоги та виявлено, що зарубіжна допомога має вагомий вплив на українські політичні та соціально-економічні реалії. Обґрунтовано, що урядові структури держави мають активну позицію в розробленні та впровадженні програм американської зарубіжної допомоги в контексті забезпечення інтересів розвитку України. Також встановлено, що напрями та види іноземної допомоги США зумовлюються їх стратегічними інтересами та переорієнтацією цих інтересів під впливом соціально-економічних, політичних факторів і пріоритетів у сфері реалізації зовнішньої політики та національної безпеки держави.

Ключові слова: допомога розвитку США, іноземна допомога, проекти американської допомоги, сприяння міжнародному розвитку, офіційна допомога розвитку, міжнародна технічна допомога.

Бібл.: 17.

Макарова Валерія Валеріївна – аспірантка, кафедра міжнародної економіки, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)
E-mail: dovzhenko_lk@mail.ru

УДК 339.96

Макарова В. В. Зарубежная помощь США: смена приоритетов и нынешнее состояние

Целью статьи является определение роли США как донора иностранной помощи малоразвитым странам и развивающимся странам. Программы помощи со стороны США оказывают существенное влияние на развитие экономик этих стран. В статье рассмотрены основные направления, виды и цели иностранной помощи со стороны Соединенных Штатов Америки в послевоенные годы и изменение их приоритетов с течением времени. Проанализирована связь стратегических интересов США в Украине с направлениями американской зарубежной помощи и обнаружено, что зарубежная помощь имеет весомое влияние на украинские политические и социально-экономические реалии. Обосновано, что правительственные структуры государства имеют активную позицию в разработке и внедрении программ американской зарубежной помощи в контексте обеспечения интересов развития Украины. Также установлено, что направления и виды иностранной помощи США обусловлены их стратегическими интересами и переориентацией этих интересов под влиянием социально-экономических, политических факторов и приоритетов в сфере реализации внешней политики и национальной безопасности государства.

Ключевые слова: помощь развитию США, иностранная помощь, проекты американской помощи, содействие международному развитию, официальная помощь развитию, международная техническая помощь.
Библ.: 17.

Макарова Валерия Валерьевна – аспирантка, кафедра международной экономики, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)
E-mail: dovzhenko_lk@mail.ru

UDC 339.96

Makarova V. V. The United States Foreign Aid: a Change of Priorities and the Current State

The aim of the article is to determine the role of the United States as a donor of foreign aid to underdeveloped countries and developing countries. Assistance programs of the United States have a significant influence on the development of these economies. The article describes the main trends, views and goals of foreign aid from the United States after the war and their priorities change over time. The relation between the strategic interests of the USA in Ukraine was analyzed with the direction of American foreign aid and it was found that foreign aid has an important influence on the Ukrainian political and socio-economic realities. It was proved that the government state structures have an active role in developing and implementing programs of American foreign aid in the context of the interests of the development of Ukraine. Also it was found that the areas and types of foreign aid from the United States was conditioned to their strategic interests and the reorientation of these interests under the influence of socio-economic and political factors and priorities in the implementation of foreign policy and national security.

Key words: United States development assistance, foreign aid projects of American aid, international development assistance, official development assistance, international technical assistance.

Bibl.: 17.

Makarova Valeriia V. – Postgraduate Student, Department of International Economics, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)
E-mail: dovzhenko_lk@mail.ru

Внаслідок пришвидшення процесу глобалізації, яка спричиняє все більшу взаємозалежність учасників міжнародних відносин та ускладненість світового розвитку, застосування традиційних інструментів зовнішньої політики для подолання нових глобальних викликів виявляється недостатнім. У таких умовах з метою зміцнення свого світового лідерства Сполучені Штати Америки, що є глобальною державою, активно використовують іноземну допомогу як ефективний чинник впливу на формування системи міжнародних відносин.

Напрями та види іноземної допомоги окреслюють стратегічні інтереси Сполучених Штатів і віддзеркалюють

зміни в переорієнтації цих інтересів під впливом економічних, політичних факторів і пріоритетів у сфері забезпечення національної безпеки держави [1]. Наприклад, у повоєнні роки програми іноземної допомоги США передбачали досягнення таких цілей, як ліквідація бідності й відсталості, викорінення марксистсько-ленінської ідеології та протистояння, допомога в галузі безпеки, військова та економічна допомога прозахідним урядам, що перебували під безпосередньою загрозою комуністичної експансії, надання гуманітарної допомоги (безпосередньо і через добровільні приватні організації), допомога жертвам війни і стихійних катастроф і, таким чином, поширення стабільності [2].

Але з плином часу, звертаючи увагу на масштабні зрушення в економіці, які істотно вплинули на економічну ситуацію в усьому світі, пріоритетні напрями надання допомоги змінюються. А Сполучені Штати Америки, маючи стійку інституційну структуру, великий інноваційний потенціал та ефективні механізми його функціонування, дедалі зміцнюють свої позиції у світовій економіці.

Дотепер США надають допомогу іншим державам на основі Акту про іноземну допомогу від 1961 р. (*The Foreign Assistance Act of 1961*). США мають один із найбільш розвинених національних механізмів сприяння міжнародному розвитку. Загальне політичне керівництво в галузі іноземної допомоги здійснює Державний департамент США. Усього питаннями офіційної допомоги розвитку займається 26 урядових структур, на 5 з яких (Агентство США з міжнародного розвитку, Міністерство оборони, Міністерство сільського господарства, Державний департамент, Казначейство) припадає понад 90 % допомоги. Головним органом з питань надання міжнародної допомоги розвитку є Агентство США з міжнародного розвитку, яке розподіляє засоби економічної та гуманітарної допомоги приблизно 100 зарубіжним країнам. Важливу роль відіграє і створена в 2004 р. Корпорація викликів тисячоліття, покликана «зменшити бідність шляхом підтримки сталого економічного зростання в країнах з низьким рівнем доходів» [3].

Також стаття 101 зазначеного документу визначає мету, яка має бути досягнута Сполученими Штатами при наданні допомоги розвитку іншим країнам. Політика США в цій галузі має п'ять основних цілей: викоренення найгірших фізичних проявів бідності серед найбідніших верств населення світу; створення умов, що дозволяють країнам, що розвиваються, досягати сталого економічного зростання; заохочення розвитку процесів, в яких йдеться про захист окремих цивільних і економічних прав і розширених; інтеграція країн у відкриту міжнародну економічну систему; стимулювання належного управління у боротьбі з корупцією та підвищення прозорості та підзвітності.

Конгрес США також зазначає, що двостороння допомога Сполучених Штатів найбіднішим верствам населення у країнах, що розвиваються, дасть їм змогу брати участь у процесі сталого розвитку держав, тим самим, підвищить доходи цих країн та відкриє доступ до державних послуг, які дозволять їм задовольнити свої основні потреби та забезпечать гідне життя [4].

Щорічно на сприяння міжнародному розвитку США виділяють 0,5 % федерального бюджету.

Допомога США спрямована на розвиток майже 100 країн, розташованих у таких регіонах, як країни Африки, Азії, Європи, Латинської Америки і території Карибського басейну, а також Близького Сходу. США є світовим лідером з надання офіційної допомоги розвитку (ОДР) у абсолютному вираженні. Обсяг ОДР з боку США в 2007 р. склав 21 787 млн доларів (у 2006 р. – 23 532 млн доларів, у 2005 р. – 27 935 млн доларів, у 2004 р. – 19 705 млн доларів) [5].

У 2010 р. показник офіційної допомоги розвитку, що надає США, досяг 30,2 млрд доларів, а у 2012 р. – 30,5 млрд доларів, представляючи падіння на 2,8 % у реальному вираженні в порівнянні з 2011 р. (31,4 млрд доларів) [6].

Звернемо увагу безпосередньо на зміст поняття «допомога розвитку», а це саме фінансова й технічна допомога, яку надають розвинуті країни світу слаборозвинутим для подолання їх відсталості та прискорення соціально-економічного розвитку [7].

З огляду на те, що допомога розвитку включає в себе також надання міжнародної технічної допомоги, то, згідно зі ст. 129 Акту про іноземну допомогу 1961 р., технічна допомога включає в себе: короткострокове та довгострокове використання послуг експертів-радіників з метою допомоги урядам та іноземним центральним банкам; підготовку кваліфікованих кадрів у країні – отримувачі допомоги, у Сполучених Штатах або в інших країнах; надання товарів, послуг або інших коштів іноземним урядам і центральним банкам зарубіжних країн; проведення навчальних турів для іноземних посадових осіб у Сполучених Штатах або в інших країнах з метою отримання необхідної технічної інформації.

Згідно із зазначеним документом США надає технічну допомогу з метою реалізації таких положень: створення податкової системи, яка буде ефективно та об'єктивно збирати необхідні кошти для державних операцій; планування та виконання державного бюджету, що запровадить ефективну фінансову політику управління; розвиток комерційних банків, які виступають посередниками між зберігачами та інвесторами; фінансування правоохоронних органів, щоб захистити цілісність фінансових систем, інститутів та урядових програм.

Також технічна допомога повинна мати елементи, призначені для боротьби з антиконкурентною та корупційною діяльністю, а також захисту від дій, що можуть перешкодити прозорості ринкового механізму [4].

Отже, відповідно до положень Акту про іноземну допомогу 1961 р. і напрямів, на які спрямовується технічна допомога США, можна сказати, що головною її метою є підвищення функціонування державних інститутів для здійснення ефективної фінансової політики в країні, а також впровадження належної координації, моніторингу та оцінки ефективності реалізації наданих програм.

Але цей документ розкриває тільки економічну спрямованість технічної допомоги. Такий напрямок зазначений і у програмах Департаменту Казначейства Сполучених Штатів, у звіті якого зазначається, що програми міжнародної технічної допомоги підтримують реформи економічної політики та фінансового менеджменту, зосередивши увагу на п'яти основних напрямках: бюджетній та фінансовій підзвітності, податковій політиці та податкового адміністрування, державних боргових зобов'язаннях та управлінні, банківських і фінансових установах та економічних злочинах. Так, відповідно до звіту Комітету з асигнувань конгресу США від 30 вересня 2013 р. (*A Bill for the Department of the State. September 30, 2013*) на реалізацію ст. 129 Закону про іноземну допомогу, а саме, на технічну, Департамент Казначейства виділяє кошти у розмірі \$25,448,000, що є доступними до 30.09.2015, незважаючи на інші положення даного закону [8].

Загалом, допомога Казначейства націлена на покращення управління фінансово-економічним потенціалом країн – отримувачів допомоги. За останні роки, а саме за час міжнародної фінансової кризи, збільшився попит країн з перехідною економікою на отримання технічної допомоги від Департаменту Казначейства США. Збільшуючи кількість проектів технічної допомоги, Сполучені Штати надають підтримку країнам, яких безпосередньо торкнулась фінансова криза, а також країнам з низьким рівнем доходів. Тим самим, зростаюча потреба в підтримці США тягне за собою економічну залежність країн – отримувачів такої допомоги [9].

Але ж американська допомога та сприяння розвитку інших країн ніколи не обмежувалися економічними ціля-

ми, а були спрямовані на виконання політичних завдань, таких як зміцнення миру і підтримання зусиль американської дипломатії, а також на «сприяння процвітання Сполучених Штатів».

Так, у жовтні 1992 р. у США був прийнятий «Закон про підтримку свободи», який зобов'язав відомства, що надають економічну та гуманітарну допомогу постсоціалістичним країнам, урахувати результативність політичних і економічних реформ, що проводяться в цих країнах виходячи з трьох критеріїв: поява в них конкурентної, ринково орієнтованої економіки, в якій значна частина ресурсів знаходиться у приватній власності («ринкова реформа»); перехід в них до «прозорого та відповідального» управління за допомогою демократичних політичних процесів, які забезпечують широку участь населення у виборах, а також повага громадянських прав і основоположних політичних, економічних і соціальних свобод («демократична реформа»); вирішення проблем «людського виміру» при переході до ринкової економіки, зокрема, створення системи соціальної допомоги найбільш нужденним верствам населення («реформа соціальної сфери і системи соціальних послуг») [10].

Виходячи з самої суті допомоги, яка надається на безоплатній основі, країна-донор, у першу чергу, повинна ставити перед собою завдання сприяти економічному, соціальному та політичному розвитку країн – отримувачів цієї допомоги.

Стосовно ж американської політики допомоги розвитку, то вона розглядається самими США як довготривала інвестиція в американське лідерство. Умовно її можна розділити на три напрямки. В їх основі – або реалізація національних інтересів США, або пошук економічних вигод, або гуманітарні міркування, які майже завжди пов'язані з першими двома.

Безпековий інтерес полягає передусім в тому, що, як зазначав міністр оборони США Роберт Гейтс, сприяння «розвитку обходиться дешевше, ніж ведення бойових дій» потім. Після терористичних нападів у вересні 2011 р. надання допомоги стає однією з трьох основних засад американської політики національної безпеки поряд із «обороною» і «дипломатією». Також надання допомоги супроводжується створенням сприятливих умов для бізнесу американських компаній. Наприклад, такі традиційні отримувачі американської допомоги, як Індія, Індонезія, Польща та Південна Корея сьогодні є найбільш динамічними ринками розвитку експорту США [11].

Сполучені Штати надають значну фінансову допомогу Ізраїлю із самого його виникнення в 1948 р., кошти якої спрямовані на погашення ізраїльського боргу за військовими кредитами, взятими у США до 1985 р. З 1986 р. загальний обсяг допомоги становить близько 3 млрд доларів щорічно [12].

Щодо діяльності США в Україні, то у практичному вимірі уряд США є одним із головних донорів програм допомоги розвитку Україні. В основі розуміння ролі, яку Сполучені Штати відіграють в євразійському регіоні, лежить усвідомлення того, що Америка є глобальною державою, яка має абсолютну самостійність у проведенні своєї зовнішньої політики, яка не лише забезпечує її національні інтереси, але й здійснює суттєвий вплив на світову і регіональну політику та політику окремих країн. Загальною метою США в євразійському регіоні є послаблення російського впливу та просування демократії [13].

Загалом, Європа і Азія визначаються як єдиний цілісний регіон, який переживає процес трансформації й одночасно підтримує трансформацію в інших частинах світу. Європейські союзники та інституції (Європейський Союз, НАТО і ОБСЄ) відіграють важливу роль у сприянні таким країнам, як Грузія та Україна, у процесах консолідації демократії. У плані відзначається прагнення США до завершення трансформаційної роботи на європейських і євразійських «кордонах свободи». Підтримка демократичних реформ, забезпечення гідного місця в євроатлантичній спільноті для країн Східної Європи, Балкан, Південного Кавказу; приєднання Туреччини до Європи; мирне врегулювання пострадянських конфліктів – відзначаються як незавершені справи глобальної політики США. Американські дипломати вважають, що демократичні перетворення у вищезгаданих країнах гальмуються посткомуністичними патологіями – корупцією, високим безробіттям, погіршенням стану освіти і системи охорони здоров'я [14].

Загалом, співпраця України з США регламентується Угодою між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво від 07.05.1992 р., у якій зазначається, що: товари, поставки та інше майно, що надаються або використовуються у зв'язку з програмами допомоги Сполучених Штатів, можуть імпортуватися, експортуватися або використовуватися в Україні зі звільненням від будь-яких тарифів, зборів, мит, податків на імпорт та інших аналогічних податків або зборів, що накладаються Україною або будь-якою її організацією [15].

Також, згідно з цією угодою, будь-яка урядова або приватна організація Сполучених Штатів, що несе юридичну відповідальність за здійснення програм допомоги Сполучених Штатів, і будь-які співробітники такої приватної організації, які не є громадянами або не мешкають постійно в Україні і які перебувають тут у зв'язку з виконанням цих програм, звільняються: від будь-яких прибуткових податків, відрахувань на соціальне забезпечення або інших податків, що їх накладає Україна або будь-яка її організація; від податків з доходів, одержаних у зв'язку зі здійсненням програм допомоги Сполучених Штатів; а також від виплат будь-яких тарифів, зборів, мит, податків на імпорт та інших аналогічних податків або зборів на власне або домашнє майно, що ввозиться, вивозиться або використовується в Україні для особистого користування цих співробітників або членів їхніх сімей [15].

Стосовно руху літаків та суден, які використовуються Урядом Сполучених Штатів або від його імені у зв'язку з програмами допомоги Сполучених Штатів в Україні, то за цією угодою вони теж звільняються від плати за посадку, навігаційних зборів, портових зборів, плати за прохід та інших подібних зборів, що накладаються Україною або будь-якою її організацією [15].

На сьогодні в Україні зареєстровані понад 50 проектів американської допомоги, більшість яких надаються через Агентство США з міжнародного розвитку на засадах Меморандуму про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки щодо основних напрямів та цілей програми допомоги з боку Агентства США з міжнародного розвитку у 2009 – 2010 рр. від 25 вересня 2010 р. Згідно з положеннями даного меморандуму основними цілями та напрямками допомоги є: економічне зростання, справедливе та демократичне врядування, охорона

здоров'я, антикорупційна діяльність, боротьба з торгівлею людьми [16].

Але ж вітчизняні дослідники наголошують на тому, що зарубіжна допомога може не лише не сприяти позитивним змінам в Україні, а призводити до цілком негативних наслідків. Наприклад, фахівець з міжнародних економічних відносин Є. Камінський стверджує, що «...експеримент, спрямований на швидке здійснення ринкових реформ і демократизації за євро-американськими принципами, зазнав цілу низку провалів у нашій державі. Замість ринкових відносин у більшості випадків спостерігалось домінування фінансово-економічних та енергетичних кланів і тіншової економіки, замість демократії – засилля тих самих кланів, відсутність верховенства закону в поєднанні з крахом ідеї громадянського суспільства» [17].

Водночас проекти іноземної допомоги, що здійснюються в Україні, є недостатньо скоординованими. Відсутність чітко прописаних процедур підготовки та узгодження проектних пропозицій на урядовому рівні призводить до їх неефективної реалізації. Також проблемним питанням є недостатнє залучення української сторони до заходів щодо оцінювання результатів проектів зарубіжної допомоги, що позбавляє можливості зробити об'єктивні висновки щодо ефективності окремих проектів та використання Україною американської зарубіжної допомоги в цілому [12].

ВИСНОВКИ

Отже, з огляду на вищеперераховані аспекти надання допомоги США, можна зробити такі висновки. Економіка Сполучених Штатів є одним із вирішальних чинників змін у світовому господарстві. Масштабні зрушення в економіці США здатні істотно вплинути на економічну ситуацію в усьому світі. Роль США у глобальних потоках капіталу, товарів і послуг, знань та робочої сили дедалі зростає. Великий інноваційний потенціал, розвинуті ефективні механізми його функціонування, налагоджена інституційна структура дають Сполученим Штатам змогу надавати істотну допомогу іншим країнам і, тим самим, зміцнювати свої позиції у світовій економіці. Водночас американська допомога має як позитивний, так і негативний вплив на країни, що її отримують. Адже, як країна-донор, США розробляє програми допомоги, у першу чергу, з огляду на особисті інтереси, звертаючи менше уваги на завдання розвитку країн-реципієнтів. З цього випливає недостатня прозорість даних програм і неповна звітність країн-реципієнтів. Тобто, минаючи своє головне завдання при наданні допомоги, а саме, сприяння економічному, політичному та соціальному розвитку інших країн, Сполучені Штати Америки, як донор, першочергово, намагаються реалізувати свої стратегічні завдання та інтереси, щоб зміцнити свої позиції у світі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Васильєва М. О. Зарубіжна допомога в системі пріоритетів зовнішньої політики США : автореф. дис. ... канд. пол. наук / М. О. Васильєва ; Національна Академія наук України. – К., 2011.
2. Пош Г. Зовнішня допомога США: нові пріоритети / Гаррі Пош, Брюс Дженніген, Йонг Юн // Спостерігач. – 1994. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucipr.org.ua/publications/zovnishnia-dopomoga-ssha-novi-prioriteti/lang/www.acdi-cida.gc.ca>
3. Дегтерев Д. А. Официальная помощь развитию в контексте глобального экономического и финансового кризиса / Д. А. Дегтерев // Мировое и национальное хозяйство. – 2011. –

№ 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.mirec.ru/old/index.php%3Foption=com_content&task=view&id=155.html

4. The Foreign Assistance Act of 1961. Sec. 129, P. 53 – 57 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.house.gov>
5. Науково дослідницький центр сприяння міжнародному розвитку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rcidc.org/national-strategies-on-development-assistance/usa/>
6. Organisation for Economic Cooperation and Development. Official website [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/dac/stats/developmentaidreachesanhistorichighin2010.htm>
7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. A Bill for the Department of the State. September 30, 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://appropriations.house.gov/uploadedfiles/bills-112hr-fc-ap-fy13-stateforop.pdf>
9. The Secretary of State. Summary and highlights international affairs function. FY 2010 [Electronic resource]. – Mode of access : www.state.gov
10. Американская помощь: кому, как и сколько? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.temadnya.ru/spravka/23may2001/525.html>
11. США продолжит инвестировать Украину и в следующем году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tvgold-online.ru/novosti-cmi/471-ssha-prodolzhit-investirovat-ukrainu-i-v-sleduyuschem-godu.html>
12. U.S. Foreign Aid to Israel (англ.). Congressional Research Service [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.fas.org/sgp/crs/mideast/RL33222.pdf>
13. Васильєва М. О. Зарубіжна допомога уряду США Україні: мотивація і результати / М. О. Васильєва // Актуальні проблеми міжнародних відносин : збірник наукових праць. Випуск 107. Частина II (у двох частинах). – К. : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 10.
14. Стратегії національної безпеки США в XXI столітті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knowledge.allbest.ru/international/3c0b65625a3ac69b4d43a89521306d27_0.html
15. Угода між Урядом України і Урядом Сполучених Штатів Америки про гуманітарне і техніко-економічне співробітництво від 07. 05. 1992 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/840_295
16. Меморандум про взаєморозуміння між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки щодо основних напрямів та цілей програми допомоги з боку Агентства США з міжнародного розвитку у 2009 – 2010 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU09138.html
17. Камінський Є. Є. Українська перспектива в нових внутрішніх і міжнародних умовах розвитку / Є. Є. Камінський // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Вип. 94, ч. 1. – К. : IMB KNU ім. Т. Шевченка, 2010. – С. 4.

REFERENCES

- "A Bill for the Department of the State" <http://appropriations.house.gov/uploadedfiles/bills-112hr-fc-ap-fy13-stateforop.pdf>
- "Amerikanskaia pomoshch: komu, kak i skolkto?" [American aid: who, how and how much?]. <http://www.temadnya.ru/spravka/23may2001/525.html>
- "CShA prodolzhit investirovat Ukrainu i v sleduyuschem godu" [U.S. will continue to invest and Ukraine next year]. <http://tvgold-online.ru/novosti-cmi/471-ssha-prodolzhit-investirovat-ukrainu-i-v-sleduyuschem-godu.html>
- Degterev, D. A. "Ofitsialnaia pomoshch razvitiui v kontekste globalnogo ekonomicheskogo i finansovogo krizisa" [Official development assistance in the context of the global economic and financial crisis]. http://www.mirec.ru/old/index.php%3Foption=com_content&task=view&id=155.html
- Ekonomichna entsyklopediia* [Economic Encyclopedia]. Kyiv: Akademiia, 2000.
- Kaminskyi, I. E. "Ukrainska perspektyva v novykh vnutrishnikh i mizhnarodnykh umovakh rozvytku" [Ukrainian prospect of new do-

mestic and international environment development]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 1, no. 94 (2010): 4-.

"Memorandum pro vzaiemorozuminnia mizh Uriadom Ukrainy ta Uriadom Spoluchenykh Shtativ Ameryky shchodo osnovnykh napriamiv ta tsilei prohramy dopomohy z boku Ahentstva SShA z mizhnarodnoho rozvytku u 2009 – 2010 rokakh" [Memorandum of Understanding between the Government of Ukraine and the Government of the United States on key directions and goals of the program of assistance from the U. S. Agency for International Development in 2009 - 2010 years]. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU09138.html

Naukovo doslidnytskyi tsentr spriannia mizhnarodnomu rozvytku. <http://www.rcid.org/national-strategies-on-development-assistance/usa/>

Organisation for Economic Cooperation and Development. Official website. <http://www.oecd.org/dac/stats/developmentaid-reachesanhistorichighin2010.htm>

Posh, H., Dzhennihen, B., and Yun, Y. "Zovnishnia dopomoha SShA: novi priorytety" [U. S. Foreign Aid: the new priorities]. <http://www.ucipr.org.ua/publications/zovnishnia-dopomoga-ssha-novi-prioriteti/lang/www.acdi-cida.gc.ca>

"Stratehii natsionalnoi bezpeky SShA v XXI stolitti" [U. S. National Security Strategy in the XXI century]. http://knowledge.allbest.ru/international/3c0b65625a3ac69b4d43a89521306d27_0.html

"The Foreign Assistance Act of 1961" <http://www.house.gov>

"The Secretary of State. Summary and highlights international affairs function" www.state.gov

"U. S. Foreign Aid to Israel. Congressional Research Service" <http://www.fas.org/sfp/crs/mideast/RL33222.pdf>

"Uhoda mizh Uriadom Ukrainy i Uriadom Spoluchenykh Shtativ Ameryky pro humanitarne i tekhniko-ekonomichne spivrobitnytstvo vid 07.05.1992" [Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the United States of Humanitarian and Economic Cooperation on 07.05.1992]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/840_295

Vasylieva, M. O. "Zarubizhna dopomoha v systemi priorityativ zovnishnyoi polityky SShA" [Foreign aid in system priorities of U. S. foreign policy]. *Avtoref. dys. ... kand. pol. nauk*, 2011.

Vasylieva, M. O. "Zarubizhna dopomoha uriadu SShA Ukraini: motyvatsiia i rezultaty" [Foreign aid U. S. government Ukraine: motivation and results]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 107 (2012): 10-.

Науковий керівник – Чернега О. Б., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

УДК 339.972

ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2014 МАРЧЕНКО І. С.

УДК 339.972

Марченко І. С. Чинники трансформації моделей зовнішньоекономічної діяльності країн в умовах глобалізації

У статті проаналізовано основні чинники та сили, які обумовлюють перетворення моделей зовнішньоекономічної діяльності країн світу (як розвинених, так і країн, що розвиваються) у посткризовий період. Світова економічна криза та прогресуюча глобалізація виступають каталізатором сучасних трансформацій у світовому економічному середовищі. На основі аналізу змін у моделі зовнішньоекономічної діяльності однієї з найбільш розвинених економік – США обґрунтовано пріоритетність чинників посткризової трансформації та напрями їх впливу. Виявлено, що в сучасному періоді країнам доводиться адаптуватися до посткризових змін, навіть якщо їх позиції у світовій системі відрізняються економіко-політичною могутністю, що викликає зміною в конкурентному середовищі посткризового періоду та диференціацією в темпах економічного зростання між різними групами країн.

Ключові слова: глобалізація, модель зовнішньоекономічної діяльності, посткризові трансформації, міжнародна конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 12.

Марченко Іван Сергійович – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: imarchenko@list.ru

УДК 339.972

Марченко И. С. Факторы трансформации моделей внешнеэкономической деятельности стран в условиях глобализации

В статье проанализированы основные факторы и силы, которые обуславливают изменения моделей внешнеэкономической деятельности стран мира (как развитых, так и развивающихся стран) в посткризисный период. На основе анализа изменений модели внешнеэкономической деятельности одной из наиболее развитых экономик – США обоснована приоритетность факторов посткризисной трансформации и направления их влияния. Выявлено, что на современном этапе странам приходится адаптироваться к посткризисным изменениям, даже если их позиции в мировой системе характеризуются экономико-политической силой, что вызвано изменениями в конкурентной среде посткризисного периода и дифференциацией в темпах экономического роста между разными группами стран.

Ключевые слова: глобализация, модель внешнеэкономической деятельности, посткризисные трансформации, международная конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 12.

Марченко Иван Сергеевич – аспирант, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: imarchenko@list.ru

UDC 339.972

Marchenko I. S. Factors of Transformation of Foreign Economic Activity Models of Countries in the Context of Globalization

The article analyzes the major factors and forces that lead to changes in the patterns of foreign economic activity of the world (both developed and developing countries) in the post-crisis period. Based on the analysis of changes in the model of foreign trade activities of one of the most developed economies – the United States justified the priority factors of post-crisis transformation and the direction of their influence. It was revealed that at the present stage countries have to adapt to the post-crisis changes, even if their position in the world system is characterized by economic and political power, which is caused by changes in the competitive environment of the post-crisis period and differentiation in growth rates between different groups of countries.

Key words: globalization, the model of foreign trade activities, post-crisis transformation, international competitiveness, competitive advantage.

Pic.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 12.

Marchenko Ivan S. – Postgraduate Student, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: imarchenko@list.ru

mestic and international environment development]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, vol. 1, no. 94 (2010): 4-.

"Memorandum pro vzaiemorozuminnia mizh Uriadom Ukrainy ta Uriadom Spoluchenykh Shtativ Ameriky shchodo osnovnykh napriamiv ta tsilei prohramy dopomohy z boku Aherentstva SShA z mizhnarodnoho rozvytku u 2009 – 2010 rokakh" [Memorandum of Understanding between the Government of Ukraine and the Government of the United States on key directions and goals of the program of assistance from the U. S. Agency for International Development in 2009 - 2010 years]. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU09138.html

Naukovo doslidnytskyi tsentr spriannia mizhnarodnomu rozvytku. <http://www.rcid.org/national-strategies-on-development-assistance/usa/>

Organisation for Economic Cooperation and Development. Official website. <http://www.oecd.org/dac/stats/developmentaid-reachesanhistorichighin2010.htm>

Posh, H., Dzhennihen, B., and Yun, Y. "Zovnishnia dopomoha SShA: novi priorytety" [U. S. Foreign Aid: the new priorities]. <http://www.ucipr.org.ua/publications/zovnishnia-dopomoga-ssha-novi-prioriteti/lang/www.acdi-cida.gc.ca>

"Stratehii natsionalnoi bezpeky SShA v XXI stolitti" [U. S. National Security Strategy in the XXI century]. http://knowledge.allbest.ru/international/3c0b65625a3ac69b4d43a89521306d27_0.html

"The Foreign Assistance Act of 1961" <http://www.house.gov>

"The Secretary of State. Summary and highlights international affairs function" www.state.gov

"U. S. Foreign Aid to Israel. Congressional Research Service" <http://www.fas.org/sfp/crs/mideast/RL33222.pdf>

"Uhoda mizh Uriadom Ukrainy i Uriadom Spoluchenykh Shtativ Ameriky pro humanitarne i tekhniko-ekonomichne spivrobitnytstvo vid 07.05.1992" [Agreement between the Government of Ukraine and the Government of the United States of Humanitarian and Economic Cooperation on 07.05.1992]. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/840_295

Vasylieva, M. O. "Zarubizhna dopomoha v systemi priorityativ zovnishnyoi polityky SShA" [Foreign aid in system priorities of U. S. foreign policy]. *Avtoref. dys. ... kand. pol. nauk*, 2011.

Vasylieva, M. O. "Zarubizhna dopomoha uriadu SShA Ukraini: motyvatsiia i rezultaty" [Foreign aid U. S. government Ukraine: motivation and results]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 107 (2012): 10-.

Науковий керівник – Чернега О. Б., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

УДК 339.972

ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2014 МАРЧЕНКО І. С.

УДК 339.972

Марченко І. С. Чинники трансформації моделей зовнішньоекономічної діяльності країн в умовах глобалізації

У статті проаналізовано основні чинники та сили, які обумовлюють перетворення моделей зовнішньоекономічної діяльності країн світу (як розвинених, так і країн, що розвиваються) у посткризовий період. Світова економічна криза та прогресуюча глобалізація виступають каталізатором сучасних трансформацій у світовому економічному середовищі. На основі аналізу змін у моделі зовнішньоекономічної діяльності однієї з найбільш розвинених економік – США обґрунтовано пріоритетність чинників посткризової трансформації та напрями їх впливу. Виявлено, що в сучасному періоді країнам доводиться адаптуватися до посткризових змін, навіть якщо їх позиції у світовій системі відрізняються економіко-політичною могутністю, що викликало зміною в конкурентному середовищі посткризового періоду та диференціацією в темпах економічного зростання між різними групами країн.

Ключові слова: глобалізація, модель зовнішньоекономічної діяльності, посткризові трансформації, міжнародна конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

Рис.: 4. Табл.: 1. Бібл.: 12.

Марченко Іван Сергійович – аспірант, кафедра міжнародної економіки, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: imarchenko@list.ru

УДК 339.972

Марченко И. С. Факторы трансформации моделей внешнеэкономической деятельности стран в условиях глобализации

В статье проанализированы основные факторы и силы, которые обуславливают изменения моделей внешнеэкономической деятельности стран мира (как развитых, так и развивающихся стран) в посткризисный период. На основе анализа изменений модели внешнеэкономической деятельности одной из наиболее развитых экономик – США обоснована приоритетность факторов посткризисной трансформации и направления их влияния. Выявлено, что на современном этапе странам приходится адаптироваться к посткризисным изменениям, даже если их позиции в мировой системе характеризуются экономико-политической силой, что вызвано изменениями в конкурентной среде посткризисного периода и дифференциацией в темпах экономического роста между разными группами стран.

Ключевые слова: глобализация, модель внешнеэкономической деятельности, посткризисные трансформации, международная конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

Рис.: 4. Табл.: 1. Библ.: 12.

Марченко Иван Сергеевич – аспирант, кафедра международной экономики, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: imarchenko@list.ru

UDC 339.972

Marchenko I. S. Factors of Transformation of Foreign Economic Activity Models of Countries in the Context of Globalization

The article analyzes the major factors and forces that lead to changes in the patterns of foreign economic activity of the world (both developed and developing countries) in the post-crisis period. Based on the analysis of changes in the model of foreign trade activities of one of the most developed economies – the United States justified the priority factors of post-crisis transformation and the direction of their influence. It was revealed that at the present stage countries have to adapt to the post-crisis changes, even if their position in the world system is characterized by economic and political power, which is caused by changes in the competitive environment of the post-crisis period and differentiation in growth rates between different groups of countries.

Key words: globalization, the model of foreign trade activities, post-crisis transformation, international competitiveness, competitive advantage.

Pic.: 4. Tabl.: 1. Bibl.: 12.

Marchenko Ivan S. – Postgraduate Student, Department of International Economics, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: imarchenko@list.ru

Розвиток економік країн сучасного періоду проходить в ускладнених умовах, основними характеристиками яких стає процес глобалізації та вплив наслідків світової економічної кризи. Світова економічна криза кінця першого десятиліття XXI сторіччя та її наслідки суттєво вплинули на розвиток сучасної господарської системи, змусивши як держави, так і учасників господарських процесів кардинально переглянути пріоритетні форми зовнішньоекономічних відносин, принципи і методи здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Важливо зазначити, що наслідки світової кризи були ускладнені тим, що вона відбувалася в умовах прогресуючої глобалізації як головної тенденції розвитку світової економіки останніх десятиліть. Актуальність даної проблематики підтверджується необхідністю визначення нових траєкторій у розвитку економік країн, які диктуються світовою економічною системою в умовах посткризового періоду і прогресуючої глобалізації.

Виявлення та характеристика основних чинників трансформацій в моделях зовнішньоекономічної діяльності країн є головною метою даної статті.

Зовнішньоекономічна проблематика розвитку економічних систем у посткризових умовах висвітлюється в роботах М. Портера, П. Кругмана, Н. Рубіні, С. Ю. Глазьева, Е. В. Кириченко, О. Л. Астапова [1, 4 – 6, 9]. Дослідженню посткризових трансформацій моделі розвитку української економіки значну увагу приділено В. М. Гейцем [3]. Процес глобалізації як суспільного явища вивчався провідними вченими, серед яких американський соціолог і дослідник проблематики урбаністики М. Кастельс [2].

Термін «глобалізація» має декілька різноманітних визначень. Найбільш часто під цим терміном розуміється економічна глобалізація. Крім економічної, існують також політична, соціальна, культурна, ідеологічна глобалізації. Тобто процес глобалізації в сучасному періоді розвитку охоплює майже всі сфери суспільного життя.

М. Кастельс визначає глобалізацію як «процес економічної, політичної, культурної інтеграції та уніфікації, посилення взаємозалежності та взаємовпливу усіх сфер громадського життя і діяльності суб'єктів та інститутів в єдиному глобальному просторі» [2, с. 15].

Глобалізація, як стійка форма сучасного розвитку, на початкових стадіях дослідження сприймалася як явище більш позитивне, ніж негативне. Однак економічні потрясіння останніх двох десятиліть (азіатська криза кінця 1990-х років, «пузири» доткомів 1997 – 2000 рр., іпотечна криза в США 2007 р. і наступна за нею світова фінансова криза) показали, що, крім позитивних тенденцій, глобалізація несе у своїй суті також і негативні явища. Світова фінансова криза, як найбільш уразливе явище з часів Великої депресії, виявила та стала підтвердженням зміни детермінанта суспільного розвитку: глобальні тенденції задають фрейми функціонування національних економічних систем, що відображається в моделях зовнішньоекономічної діяльності країн.

Модель сучасної зовнішньоекономічної діяльності країни є системою обумовлених глобалізацією напрямів здійснення зовнішньоекономічної діяльності та реалізацією національних інтересів у цій сфері. Кожна держава реалізує свою унікальну модель, обумовлену успадкованими ресурсами, формальними і неформальними інститутами. Проте зовнішньоекономічні моделі держав піддаються певним класифікаціям.

У трансформації моделей зовнішньоекономічної діяльності на сучасному етапі задіяні два механізми:

- ✦ цілеспрямовані перетворення, що поліпшують позиції країн у світовій економічній системі;
- ✦ спонтанні ринкові зміни.

Модель зовнішньоекономічної діяльності країни – вибудований на національних конкурентних перевагах комплекс факторів національної конкурентоспроможності (рис. 1). Перетворення потенційної конкурентоспроможності в реальну та придбання цим процесом системного характеру є головною запорукою побудови ефективної моделі зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 36 – 37].

Протягом багатьох десятиліть вважалося, що природні ресурси є основою успішного розвитку країн у системі міжнародних відносин. Однак якість нової глобалізованої економіки змінює це уявлення. Ресурсна орієнтація в сучасних умовах гальмує інноваційний розвиток, закріплює економіку країни як сировинного придатка, збільшує прірву між доходами населення всередині країни і не диверсифікує основні

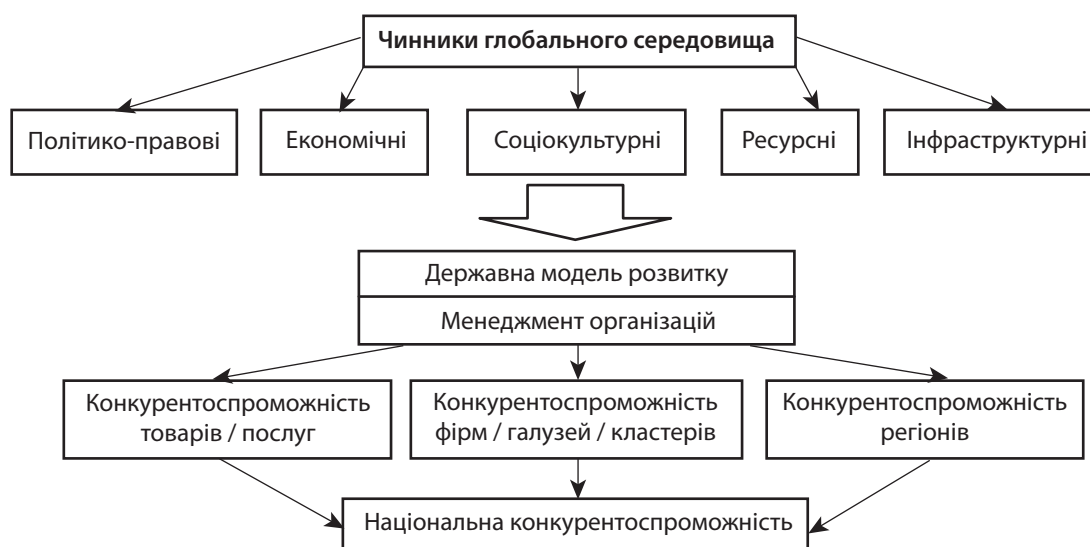


Рис. 1. Система національної конкурентоспроможності країни в умовах впливу глобального середовища

Джерело: складено за [1].

макроекономічні ризики (постійна залежність від світових цін на ресурси). Висновки експертів ООН щодо дослідження успішності розвитку економік стверджують: «... економічне зростання на сучасному етапі обумовлене людським і соціальним потенціалом на 64%, тоді як природними ресурсами – на 20%, а наявністю капіталу – лише на 16%» [5].

Залежно від місця і ролі національної економіки у світовій системі та характеру зв'язків між ними можна класифікувати певні типи моделей зовнішньоекономічної діяльності країн (рис. 2).

У сучасному світі держави використовують елементи майже всіх підходів. Чим більша економіка країни та значніше її місце у світовому господарстві, тим складніше виділити чіткий тип її зовнішньоекономічної моделі. Наприклад, економіка США є лідируючою у світі в останні 100 років. США є лідером як з експортеру капіталу, так і з прийому прямих інвестицій у свою економіку. Економіка США відрізняється яскраво вираженою постіндустріальністю (велика частина американського ВВП (79,4% від сумарного) створюється в галузях сфери послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, наука, фінанси, торгівля, різні професійні та особисті послуги, транспорт і зв'язок), на матеріальне виробництво припадає 22,1% від ВВП. Проте, незважаючи на те, що тільки 1/5 частина економіки США складає матеріальне виробництво, США є світовим лідером у даній сфері (матеріальне виробництво США складає на кінець 2012 р. 3 239 млрд дол., друге місце займає Китай – 2 756 млрд дол., на третьому місці Японія – 1 359 млрд дол.). При цьому обсяг імпорту (як товарів, так і ресурсів) у США є найвищим у світі [6, с. 10 – 11]. Таким чином, США є лідером майже в усіх сферах економічної діяльності, зовнішньоекономічна модель якої збалансована та різнобічна.

Але така різнобічність зовнішньоекономічної моделі притаманна лише великим і розвиненим економікам (США, країни Західної Європи, Японія). Менші держави не можуть конкурувати з економічними гігантами в усіх сферах діяльності. Як правило, вони обирають більш вузьку спеціалізацію у світовій економічній системі.

Початок нового десятиліття в економіці США пройшов під явним впливом наслідків гострої фази кризових явищ 2008 – 2009 рр. США, як каталізатор негативних явищ і процесів в економічному та фінансовому середовищі, першими зі світових країн зіткнулися з катастрофічними наслідками рецесії.

Про глибину рецесії та тяжкість її наслідків свідчать ряд фактів. У 2008 і 2009 рр. відбулося не тільки падіння ВВП, але і скорочення особистого споживання, внесок якого у ВВП США становить близько 70% [6, с. 34 – 36]. Високим залишається і рівень безробіття, який сягнув у 2010 р. максимуму в 9,6%, проте знизився до рівня 6,6% на початку 2014 р.[9].

На думку академіка С. Ю. Глазьева [4], однією з головних причин затяжного характеру минулої кризи і тяжкості наслідків є її структурний характер: «... Циклічна криза, ускладнена крахом фінансово-іпотечної системи, збіглася за часом з моментом початку нового технологічного циклу, коли здійснюється структурна перебудова економіки та підготовка до нового технологічного стрибка».

Нестійкість внутрішнього попиту в поєднанні з високим рівнем безробіття обумовлюють і слабке економічне зростання, а також загальну нестабільність поточного стану американської економіки. Антикризові заходи, здійснювані адміністрацією президента Барака Обами, сприя-



Рис. 2. Класифікація моделей зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: складено за [1, 3].

ють загальному погравленню економічної ситуації. Проте вони зачіпають інтереси різних бізнес-кіл США, викликаючи безліч критики на свою адресу. Населення Сполучених Штатів, яке звикло до сприятливої та стабільної економічної ситуації всередині країни (зростання прибутковості, сталий розвиток, стійка фінансово-кредитна система, низькі відсоткові ставки, доступність кредитування) у цілому негативно реагує на курс чинної адміністрації.

Починаючи з 1976 р., торговельний баланс США є дефіцитним, водночас у основних геополітичних конкурентів США він позитивний, що зазначено на рис. 3. У 2001 р. Китай випередив Японію за розривом в торговому балансі з США. Дефіцит торгового балансу США з Китаєм в 2006 р. досяг 95 % і склав 233 млрд дол. (28 % від усього торгового дефіциту США). Динаміка збільшення торгового дефіциту з Китаєм спостерігається, починаючи з 1985 р. [7].

факторів торгового дефіциту і колосального зовнішнього боргу країни [7].

Незважаючи на наслідки кризи, найбільші компанії США продовжили зміцнювати свої конкурентні позиції за рахунок концентрації зусиль у сфері «ключової компетенції», тобто тих активів компанії, де її переваги найбільш ефективно реалізуються. Основна особливість ТНК в пост-кризовий період – висока залежність головних компаній у США від своїх філій по всьому світу. Роль філій постійно посилюється в діяльності ТНК, ускладнюється і сам комплекс внутрішньо фірмових взаємозв'язків, що вишиковуються на основі поглиблення інтеграції [7].

Фінансова криза в США, різкий економічний спад і падіння цін на фондових ринках внесли свої корективи в динаміку потоків прямих інвестицій. Жорсткість умов кредитування, падіння прибутку компаній, зниження по-

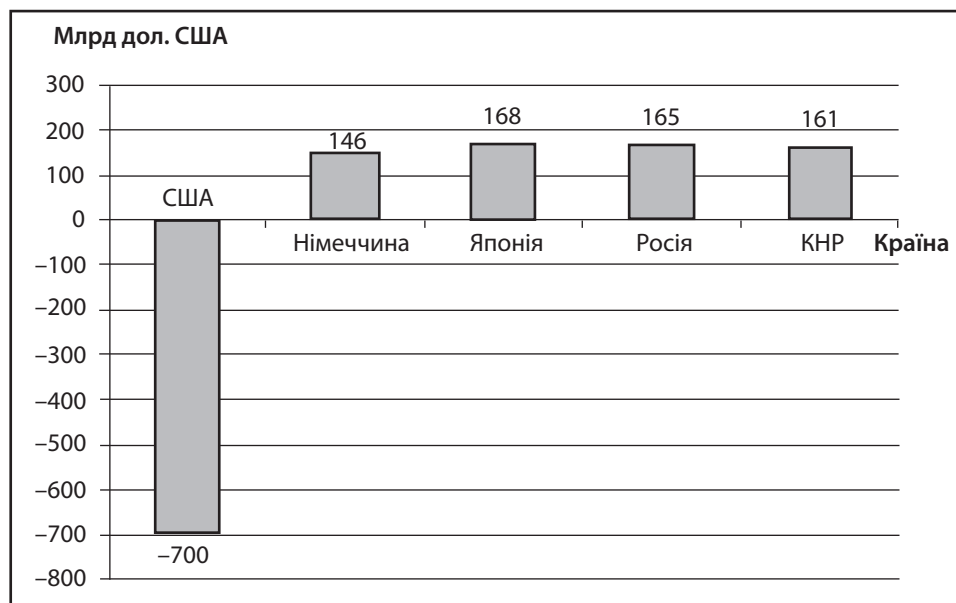


Рис. 3. Середнє сальдо торговельного балансу країн у 2005 – 2010 рр., млрд дол.

Джерело: складено за [8].

Деякі видатні фахівці в США та за їх межами розглядають явище дефіцитного торгового балансу як джерело загрози сталому економічному розвитку країни. Однак, на думку інших учених, дефіцит є об'єктивним наслідком посилення економічного лідерства США у світовому господарстві. Зростаючий імпорт США є зворотним боком активу торгового балансу відповідних торгових партнерів США, для яких збут товарів на американському ринку нерідко є однією з головних умов зростання і розвитку їх економіки. Це особливо стосується країн, в яких експорт товарів є одним з головних факторів економічного зростання. До таких країн належать деякі держави Європейського Союзу, Китай, Японія, Південна Корея та інші країни з експортоорієнтованою економікою. 65 % загального дефіциту торгового балансу припадає на три азіатські країни – Японію, Китай і Тайвань [7].

Незважаючи на всі зрушення у світовій валютній системі, американський долар залишається незаперечно провідною резервною валютою і накопичується іншими країнами у вигляді рахунків в американських банках і державних цінних паперів США. Завдяки цьому фактору, Сполучені Штати мають певний імунітет щодо негативних

питу і невизначеність перспектив економічного зростання у світі неминує спричинили за собою скорочення потоків прямих інвестицій. Падіння річного відтоку капіталу спостерігалось в перебігу 2007 – 2009 рр. і склало майже 27 %. У 2010 р. фінансовий відтік помітно виріс, найважливішу роль при цьому зіграли реінвестовані доходи, переважно за рахунок збільшення частки коштів, що спрямовується на реінвестування, – 74 % у 2010 р. У 2011 – 2013 рр., у результаті зниження реінвестованих доходів і скорочення між-фірмових позик, відбулося незначне зниження зарубіжних прямих інвестицій [7].

Після гострої фази кризи у 2008 – 2009 рр. економіка США почала поступово відновлюватися. Знижується рівень безробіття, основні корпорації вийшли на докризовий рівень прибутковості, значно зріс рівень інвестування в державні цінні папери, долар на фоні валют інших провідних держав є стабільним у довгостроковій перспективі. Проте зростання економіки США сповільнюється, йде значно меншими темпами в порівнянні з наздоганяючими країнами. Важливішою сучасною тенденцією є зростаюча іноземна власність на американські активи (особливо з боку основних країн-конкурентів). В умовах актуаліза-

ції проблеми національної безпеки в США додатковий імпульс отримали настрої, носії яких бачать у придбанні тими чи іншими способами американських активів можливість втрати контролю над економікою країни.

Щодо наявності ряду внутрішніх проблем в моделі розвитку економіки США, то на сучасному етапі країна змушена знаходитися в прямій конкуренції на міжнародному рівні з рядом країн, які постійно посилюють свої конкурентні позиції. Головна з таких країн – Китай, модель розвитку якого значно відрізняється від моделі США та країн Старого світу, проте під час гострої фази рецесії продемонструвала більш стійку якість. Китай є типовим прикладом країни з товарною орієнтацією, хоча за останні роки його модель трансформується в експортера послуг і капіталів. За абсолютними показниками Китай вже сьогодні стоїть дуже близько до позицій США в товарному виробництві та торгівлі, а по ряду статей навіть значно перевершуючи позиції США. Крім цього, основний упор модель КНР робить на підвищення якості своєї економіки, розробку нових інноваційних секторів, зменшення залежності від експорту

товарів широкого споживання, досягнення фінансового та інвестиційного лідерства.

Дані, зазначенні в табл. 1 і на рис. 4, підтверджують наздоганяючу тенденцію КНР щодо лідерських позицій США у світі.

ВИСНОВКИ

Світова економічна криза кінця 2000-х років, що відбулася в умовах прогресуючої глобалізації, стала потужною рушійною силою трансформацій у моделях розвитку економік країн. Незважаючи на місце країни в системі міжнародних відносин, показники розвитку та рівень життя населення, світова криза в сумі з глобалізацією змушують вносити зміни та корективи до національних моделей зовнішньоекономічної діяльності. У сучасному періоді необхідність змін пріоритетів і напрямків розвитку є загальною тенденцією для усіх країн.

Проте засоби та напрямки цих трансформацій не є типовими. Незважаючи на результати глобалізації, економіки країн все ж таки зберігають свою унікальність. Розвиненим

Таблиця 1

ВВП (ППС) десяти лідируючих країн світу та їх прогноз на 2050 рік, млн дол.

Країна	ВВП (ППС) 2012 р.	ВВП (ППС) 2050 р. (прогноз)
США	14 256 366	38 514 000
КНР	12 383 559	70 710 000
Індія	4 710 807	37 668 000
Японія	4 616 876	6 677 000
Німеччина	3 119 199	5 024 000
Росія	3 015 408	11 366 000
Бразилія	2 365 875	9 340 000
Великобританія	2 316 246	5 133 000
Франція	2 252 536	4 592 000
Італія	1 833 945	2 950 000

Джерело: складено за [11, 12].

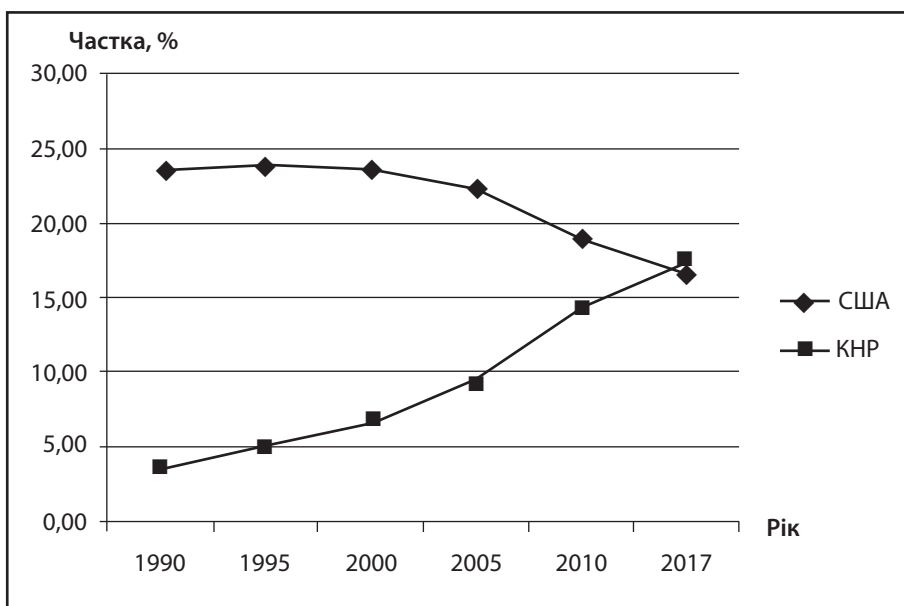


Рис. 4. Частка США і КНР у загальносвітовому ВВП (2017 р. – прогноз)

Джерело: складено за [10].

країнам, у моделях яких перетинаються декілька напрямків (див. рис. 2), усе складніше утримувати лідерство по всіх категоріях. Група країн-лідерів, задаючи протягом багатьох десятиріч напрямки розвитку світовій системі, стала тим центром, з якого і почалися процеси глобалізації. Це було можливо через особливе становище цих країн у системі світового господарювання. Проте з часом поява та стрімке зростання нових економічних гігантів (Китай, Індія) і країн, які за порівняно невеликий час змогли модернізуватися і скоротити відставання в розвитку, почали змінювати розклад сил у світі. Навіть така могутня та впливова система, як економіка США, відчуває обумовлену глобалізацією необхідність перетворення зовнішньоекономічної моделі.

Що стосується країн, які реалізують більш сконцентровані зовнішньоекономічні моделі, то в сучасних умовах їх економічний розвиток стає досить уразливим від непередбачуваних змін кон'юнктури світового ринку, неформальних і формальних інститутів на мега-, мезо- і макрорівнях. Нейтралізація загроз знаходиться як у площині своєчасної та гнучкої адаптації до глобальних трансформацій, так і більшої гармонізації зовнішньоекономічного і внутрішньоекономічного розвитку.

Головною умовою сталого розвитку економіки в сучасних глобалізованому світі є орієнтація на вирішення як тактичних, так і стратегічних завдань. Тактичний блок, а саме: заходи кредитно-грошової, бюджетної, податкової, соціальної політики має бути спрямований на стимулювання створення нових робочих місць, модернізацію виробничих потужностей, подолання застою посткризового періоду, формування захисного механізму опору новим економічним потрясінням. Стратегічний блок заходів спрямований на вирішення завдань економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Для розвинених країн (ЄС, США та Канада, Японія) це збереження лідерства та запобігання новим економічним потрясінням. Для країн – потенційних лідерів (країн БРИКС, Латинської Америки, Південно-Східної Азії, постсоціалістичного табору) – побудова економік нової якості, основа яких полягає в розвитку секторів товарів і послуг з високою доданою вартістю та інноваційної продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Портер М.** Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер / Пер. с англ. И. В. Минервина. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
2. **Кастельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. **Гець В. М.** Нестабільність та економічне зростання / В. М. Гець. – К.: Ін-т екон. прогнозування, 2010. – 344 с.
4. **Глазьев С. Ю.** Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 27 – 28.
5. **Астапов К. Л.** Стратегия развития в постиндустриальной экономике / К. Л. Астапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. – С. 57 – 65.
6. Перспективы социально-экономического развития США после кризиса 2008 – 2009 гг. / Под ред. Э. В. Кириченко. – М.: ИМЭМО РАН, 2012. – 168 с.
7. **Коломиец А. Н.** Трансформации внешнеэкономических моделей стран в посткризисный период (на примере США) / А. Н. Коломиец, И. С. Марченко // Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Глобальна господарська система: нові погрози та можливості». – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – С. 117 – 123.

8. **Портной М. А.** Американская модель внешнеэкономической стратегии / Электронный научный журнал «Россия и Америка в XXI веке». – 2011. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=11>

9. Nouriel Roubini United States Outlook: Acceleration Toward Normalization / Roubini Global Economics. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.roubini.com/outlook/188160>

10. Olivier Schwab Emerging Best Practices of Chinese Globalizers: Tackle the Operational Challenges / World Economic Forum Report. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EmerginBestPracticesofChineseGlobalizers_2014.pdf

11. World Economic Outlook Database / International Monetary Fund. – 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>

12. Jim O'Neill BRI Csand Beyond / Goldman Sachs Global Economics Group. – 2007 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.goldmansachs.com/china/ideas/brics/Brics-and-Beyond-Book-pdfs/BRIC-Full.pdf>

REFERENCES

Astapov, K. L. "Strategiia razvitiia v postindustrialnoy ekonomike" [Development strategy in the post-industrial economy]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, no. 2 (2012): 57-65.

Glazev, S. Yu. "Mirovoy ekonomicheskii krizis kak protsess smeny tekhnologicheskikh ukhlov" [The global economic crisis as a process of changing technological structures]. *Voprosy ekonomiki*, no. 3 (2009): 27-28.

Heiets, V. M. *Nestabilnist ta ekonomichne zrostannia* [Instability and economic growth]. Kyiv: Instytut ekonomichnoho prohnovuvannia, 2010.

"Jim O'Neill BRI Csand Beyond" <http://www.goldmansachs.com/china/ideas/brics/Brics-and-Beyond-Book-pdfs/BRIC-Full.pdf>

Kolomiets, A. N., and Marchenko, I. S. "Transformatsii vneshneekonomicheskikh modelei stran v postkrizisnyi period (na primere SShA)" [Foreign models of transformation in post-crisis period (for example, USA)]. *Hlobalna hospodarska sistema: novi pohrozy ta mozhlyvosti*. Kharkiv: KhNU imeni V. N. Karazina, 2012. 117-123.

Kastels, M. *Informatsionnaia epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura* [The Information Age: Economy, Society and Culture]. Moscow: GU VShE, 2000.

"Nouriel Roubini United States Outlook: Acceleration Toward Normalization" <http://www.roubini.com/outlook/188160>

"Olivier Schwab Emerging Best Practices of Chinese Globalizers: Tackle the Operational Challenges" http://www3.weforum.org/docs/WEF_EmerginBestPracticesofChineseGlobalizers_2014.pdf

Porter, M. *Konkurentnaia strategiia: metodika analizy otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Publisher, 2011.

Portnoi, M. A. "Amerikanskaia model vneshneekonomicheskoi strategii" [The American model of the foreign economic strategy]. <http://www.rusus.ru/?act=read&id=11>

Perspektivy sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia SShA posle krizisa 2008 – 2009 gg. [Prospects of socio-economic development of the United States after the crisis 2008 – 2009]. Moscow: IMEMO RAN, 2012.

"World Economic Outlook Database". <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>

Науковий керівник – Коломієць Г. М., доктор економічних наук, професор, кафедра міжнародної економіки Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

ТПП У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

© КОТ О. В., КРАВЧЕНКО К. Є.

УДК 339.922

Кот О. В., Кравченко К. Є. ТПП у формуванні конкурентоспроможності підприємств в умовах інтеграції міжнародного бізнес-середовища

У статті проаналізовано принципи взаємодії підприємств та промислових палат через призму конкурентоспроможності. Розглянуто відмінні риси та зроблено висновок про провідну роль торгово-промислових палат як інформаційного агента в системі «бізнес – бізнес» і необхідність посилення ролі цього інституту. Мета статті полягає у всебічному вивченні ролі торгово-промислових палат (ТПП) в умовах інтеграції бізнес-середовища. Розглянуто внески вчених у дослідження проблем конкурентоспроможності підприємств. Охарактеризовано теоретичні підходи до визначення конкурентоспроможності. Обґрунтовано структурні механізми двох ланок – конкурентоспроможності та ТПП. Розглянуто сильні та слабкі сторони ТПП, які проявляються у матеріальному та в нематеріальному вигляді. Розроблено теоретично обґрунтовані положення і практичні рекомендації щодо вдосконалення взаємодії підприємств і ТПП. Виявлено особливості існування ТПП. Визначено роль і місце торгово-промислових палат у формуванні конкурентоспроможності підприємств. Наведено загальну характеристику роботи торгово-промислової палати України.

Ключові слова: торгово-промислова палата, конкурентоспроможність підприємств, система «бізнес – бізнес», міжнародне бізнес-середовище, інтеграція.

Рис.: 2. **Бібл.:** 9.

Кот Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: lenkot@mail.ru

Кравченко Катерина Євгенівна – магістрант, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: Kattypretty@inbox.ru

УДК 339.922

UDC 339.922

Кот Е. В., Кравченко Е. Е. ТПП в формировании конкурентоспособности предприятий в условиях интеграции международной бизнес-среды

В статье проанализированы принципы взаимодействия предприятий и промышленных палат через призму конкурентоспособности. Рассмотрены отличительные черты и сделан вывод о ведущей роли торгово-промышленных палат как информационного агента в системе «бизнес – бизнес» и необходимости усиления роли этого института. Цель статьи заключается во всестороннем изучении роли торгово-промышленных палат (ТПП) в условиях интеграции бизнес-среды. Рассмотрены вклады ученых в исследование проблем конкурентоспособности предприятий. Охарактеризованы теоретические подходы к определению конкурентоспособности. Обоснованы структурные механизмы двух звеньев – конкурентоспособности и ТПП. Рассмотрены сильные и слабые стороны ТПП, проявляющиеся в материальном и в нематериальном виде. Разработаны теоретически обоснованные положения и практические рекомендации по совершенствованию взаимодействия предприятий и ТПП. Выявлены особенности существования ТПП. Определены роль и место торгово-промышленных палат в формировании конкурентоспособности предприятий. Приведена общая характеристика работы торгово-промышленной палаты Украины.

Ключевые слова: торгово-промышленная палата, конкурентоспособность предприятий, система «бизнес – бизнес», международная бизнес-среда, интеграция.

Рис.: 2. **Библ.:** 9.

Кот Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: lenkot@mail.ru

Кравченко Екатерина Евгеньевна – магистрант, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: Kattypretty@inbox.ru

Kot O. V., Kravchenko K. Ye. CCI in Shaping the Competitiveness of Enterprises in the Integration of the International Business Environment
The article analyzes the principles of interaction between enterprises and industrial chambers through the prism of competitiveness. The distinctive features were considered and it was concluded the leading role of the Chambers of Commerce as information agent in the "business – business" system and the need to strengthen the role of this institution. The purpose of the article is the full study of the role of chambers of commerce in the integration of the business environment. The contributions of scientists in the study of problems of competitiveness of enterprises were considered. The theoretical approaches to the definition of competitiveness were characterized. The structural mechanisms of the two units – the competitiveness and CCI were justified. The strengths and weaknesses of the Chamber of Commerce and Industry were examined, manifested in the material and non-material form. Theoretically grounded positions and practical recommendations for improving the interaction between enterprises and CCI were developed. The features of the existence of the CCI were found. The role and place of Chambers of Commerce and Industry in the formation of the competitiveness of enterprises were defined. The general characteristics of the Chamber of Commerce and Industry in Ukraine were provided.

Key words: Chamber of Commerce and Industry, the competitiveness of enterprises, the of "business – business" system, an international business environment, the integration.

Pic.: 2. **Bibl.:** 9.

Kot Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)
E-mail: lenkot@mail.ru

Kravchenko Kateryna Ye. – Graduate Student, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)
E-mail: Kattypretty@inbox.ru

Економічне середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується виникненням принципово нових, викликаних дією світової фінансової кризи та поглибленням існуючих проблем, зумовлених специфікою вітчизняної економіки. Ефективне функціонування за таких умов вимагає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників до рівня, який дозволить їм задовольнити нові потреби вітчизняного та світового ринків. Це змушує вітчизняні підприємства звертати увагу на неефективну організацію виробництва, інформаційне забезпечення, неготовність виробничої та маркетингової систем до нових умов функціонування підприємств, недостатній рівень бізнес-освіти працівників. Також потребують уваги засоби впливу бізнесу на процес створення державою сприятливої нормативної бази. Розв'язання проблем підприємств передбачає вдосконалення та розвиток форм їхньої взаємодії на рівні інституційних структур. Світовий досвід доводить, що коли держава не в змозі належним чином відігравати регулювальну роль, необхідним є реформування та підвищення ролі інститутів самоорганізації економіки, серед яких найбільшого потенціалу та ефективності набуває інститут торгово-промислових палат (ТПП).

Суттєвий внесок у дослідження сутності та особливостей функціонування Торгово-промислової палати як учасника економічних відносин зробили: Пшонка О. Г., Галега В., Болдирь Г. М., Кучай О. В., Петрова А. М. та інші. Питання про конкурентоспроможність підприємства були розглянуті в роботах Шершньової З. Є., Оборської С. В., Портера М., Кемпбелла Д., Стоунхауса Дж., Х'юстона Б., Кругмана П. та іншими.

Об'єктом дослідження є торгово-промислові палати, вітчизняні та зарубіжні підприємства, заходи міжнародного співробітництва, діяльність Торгово-промислової палати України.

Предметом дослідження є процеси діяльності, яку здійснюють торгово-промислові палати.

Мета статті полягає у всебічному вивченні ролі торгово-промислових палат в умовах інтеграції бізнес-середовища.

Поняття конкурентоспроможності містить у собі великий комплекс економічних, правових та інших характеристик, що визначають положення підприємства на галузевому, регіональному або світовому ринку. Цей комплекс може включати характеристики товару, обумовлені сферою виробництва, а також фактори, що формують у цілому економічні умови виробництва і збуту продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства – відбивач, в якому відображаються сукупні підсумки роботи практично всіх служб підприємства, а також стан зовнішнього довкілля.

Дослідження конкурентоздатності підприємства доцільно передбачає з'ясування певного кола вимірювачів, що пропонуються в сучасній економічній теорії та практиці. Класиком теорії конкуренції та конкурентоспроможності вважається М. Портер, вагомим внеском якого є дослідження категорії «конкурентних переваг» – ключових факторів успіху, характерних для певного підприємства чинників, що дають йому переваги над конкурентами, наприклад, у боротьбі за інвестиції за рахунок більшої прибутковості або швидкості обороту капіталу. За Портером, конкурентні переваги поділяються на два основні види: більш низькі витрати та диференціація товарів [3].

З теорії конкурентних переваг М. Портера випливає ряд принципових положень, важливішими з котрих є такі [3]:

- ✦ конкурентоспроможність характеризується ефективністю використання ресурсів, що перебувають у розпорядженні фірми, і може бути виміряна показником рентабельності виробництва;
- ✦ показник конкурентоздатності може визначатися лише відносно інших підприємств-конкурентів;
- ✦ існує два головні шляхи підвищення конкурентоспроможності фірми – зниження собівартості продукції (зростання прибутків, рентабельності виробництва, зростання частки ринку) і диференціація товарів (пошук нових, незайманих ніш на ринках збуту).

В економічній науці не існує єдиної ознаки, яку можна було б розглядати як показник рівня конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. У формах статистичної звітності промислових підприємств сьогодні відсутній як показник прогнозованої здатності вести суперництво в ринкових умовах господарювання, тобто показник конкурентоспроможності, так і показник успішності фактичної конкурентної боротьби, тобто показник конкурентності. Власне, поняття «конкурентоспроможність підприємства» є латентним у тому сенсі, що воно принципово не може бути виміряне єдиним статистичним показником. Тому поняття носить ознаки складної виробничої системи, якою є підприємство в умовах ринкового господарювання і проявляється на поверхні у вигляді сукупності чинників-симптомів – окремих групових і первинних факторів [9, с. 51 – 52].

Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка відображає відмінності в розвитку даної фірми від розвитку конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і за ефективністю виробничої діяльності [2].

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність фірми:

- ✦ місткість ринку (кількість щорічних продажів);
- ✦ легкість доступу на ринок;
- ✦ вид виробленого товару;
- ✦ однорідність ринку;
- ✦ конкурентні позиції підприємств, що вже працюють на даному ринку;
- ✦ можливість технічних нововведень у галузі [2].

Должанський І. З. вимірює й розшифровує зовнішні та внутрішні фактори конкурентоздатності підприємства таким чином (рис. 1).

Розглянувши конкурентоспроможність підприємства, перейдімо безпосередньо до інструмента, який є зв'язною ланкою між конкурентоспроможністю та підприємством, а також функціонуванням останнього на ринку – це торгово-промислова палата. Торгово-промислові палати (ТПП) являють собою одну з форм об'єднання торгово-промислових кіл, яка працює в системі «бізнес для бізнесу» і націлена на з'ясування становища в торгівлі та промисловості, пошук ринків збуту, розробку комплексу послуг для підтримки бізнесу, сприяння налагодженню та розвитку міжнародних зв'язків. Розвиток торгово-промислових палат є одним із чинників становлення світової капіталістичної економіки. За більш ніж два століття у світовій практиці державні та приватні торгово-промислові палати набули значного розвитку.

Для повноцінного розвитку української бізнес-спільноти та її інтеграції у світову бізнес-спільноту, а також для набуття конкурентоспроможності, необхідно розвинути

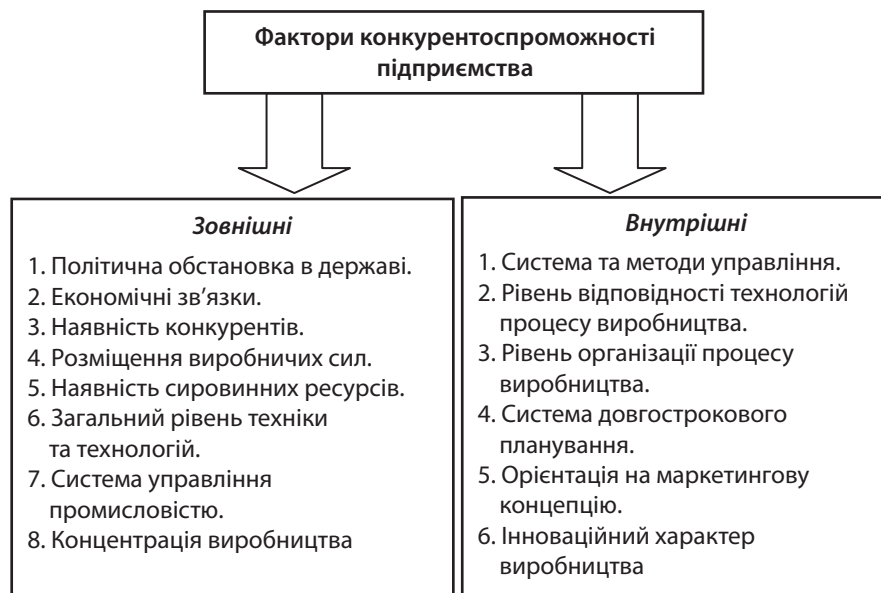


Рис 1. Фактори конкурентоспроможності підприємства [1, с. 32]

інституційні засади функціонування національної торгово-промислової палати, що потребує дослідження процесів розвитку специфічних для цієї спільноти норм і цінностей, механізмів і легітиматії.

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є її інфраструктура. Вона містить такі елементи: аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки, маркетинг, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії тощо.

Звернемося до торгово-промислових палат. Вони є провідниками ліберальних ринкових відносин і демократичного устрою суспільства. Торгово-промислові палати надають цільові інформаційні послуги на регіональному і місцевому рівнях. Палати є консультантами органів влади з питань розвитку економіки, ініціаторами важливих проектів. Важливість і роль торгово-промислових палат для регулювання міжнародних економічних відносин неможливо знехтувати. Про це свідчить, передусім, кількість ТПП у світі. Нині їх нараховується понад 40 тисяч. Кількість палат невинно зростає. Вони виконують роль не лише консультативного органу влади у сфері підприємництва і розвитку бізнесу, але і є одним із важливих носієм міжнародних економічних і торгових традицій у світовій економічній спільноті [6].

Саме поняття «торгова палата» виникло на Заході ще в XVI столітті і було пов'язано з зародженням некомерційних об'єднань, зборів представників ділового світу з метою розробки єдиних правил у торгівлі та виробництві [8, с. 233].

Палати – це організації кількох членів, що представляють собою ділові об'єднання і включають підприємства та окремих громадян, які займаються торгівлею, виробництвом і наданням послуг. Їх спільна мета – захист і сприяння бізнесу. Вони являють собою як обслуговуючі, так і представницькі організації – з одного боку, забезпечують допомогу своїм членам, а з іншого – надають консультації і чинять вплив на уряд з метою створення більш сприятливих умов для бізнесу [7].

Торгово-промислові палати в нашій державі створюються з метою сприяння розвитку національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, форму-

вання сучасних промислової, фінансової та торговельної інфраструктур, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічного розвитку усіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Існує розмаїття поглядів на торгово-промислову палату. Політологи називають палати «представниками третього прошарку». Правники вбачають у палатах громадські організації, які лобіюють інтереси певних груп. Соціологи розглядають палати на рівні з профспілками та іншими суспільно-політичними об'єднаннями. Важко назвати інші організації, які б мали настільки суттєвий вплив на розвиток не лише національної економіки, а й світових економічних відносин в цілому.

Світовий досвід свідчить, що деякі послуги, передбачені міждержавними угодами, виконують торгово-промислові палати. До них належать насамперед послуги, пов'язані зі сприянням міжнародній торгівлі. Як правило, повноваження, делеговані міжнародними організаціями палатам, дуже відповідальні. Поміж послуг, пов'язаних з виконанням палатами міжнародних угод, такі:

- ✦ пропаганда міжнародних торгових правил і термінів (ІНКОТЕРМС);
- ✦ організація незалежного міжнародного комерційного арбітражного суду;
- ✦ посвідчення сертифікатів походження товарів і непередбачених обставин (форс-мажорних);
- ✦ оформлення тимчасової безмитної декларації на ввіз та вивіз зразків товарів і обладнання;
- ✦ посвідчення документів на право ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- ✦ сприяння в оформленні документів з упровадження системи автоматичної ідентифікації та штрих-кодування товарів у Міжнародній асоціації товарної нумерації EAN, а також в розробці та реєстрації товарних знаків, знаків обслуговування;
- ✦ допомога в наданні правової охорони об'єктам промислової та інтелектуальної власності [6].

Торгові палати є однією з найдавніших системних за- сад функціонування бізнес-середовища, відтак вони мають специфічні соціокультурні характеристики, виступають в якості спеціального механізму відтворення та змін діючих за- конів і норм в специфічному середовищі бізнес-спільноти.

Функціонування ТПП України на території неза- лежної України та формування сучасної моделі торгово-промислової палати з урахуванням до- свіду функціонування за континентальною та державною організаційно-правовими моделями [8].

Торгово-Промислова Палата України почала свій роз- виток як самостійна організація з 1992 р. 2 грудня 1997 р. було прийнято Закон України «Про торгово-промислові палати в Україні».

На сьогодні торгово-промислова палата України є універсальним інформаційним агентом у системі бізнес – влада та надає підприємцям ряд спеціалізованих послуг, у тому числі у вигляді делегованих державою функцій, таких як ведення Недержавного реєстру підприємств, видача сер- тифікатів походження товару та карнетів АТА [5]. Зовнішня політика торгово-промислової палати України є повністю узгодженою із зовнішньоекономічною політикою країни. ТПП здійснює захист зовнішньоекономічних інтересів України шляхом підписання договорів про співпрацю із іноземними торговими палатами та утворення Ділових рад, таких як Українсько-Білоруська, Українсько-Грузинська, Українсько-Молдовська, Українсько-Турецька ділові ради, а також Ділова рада ГУАМ. Отже, ТПП України висту- пає механізмом інституціоналізації українського бізнес- середовища на регіональному та глобальному рівнях.

На рис. 2 розглянемо сильні та слабкі сторони торгово-промислових палат, які проявляються в матеріаль- ному вигляді – зростання доходу палат і в нематеріально- му – підвищення професіоналізму персоналу, стабілізація і покращення іміджу цих організацій, а також посилення по- зицій на ринку послуг у сфері «бізнес для бізнесу» [4].

Результати досліджень вітчизняних і зарубіжних учених підтверджують унікальність ролі ТПП у сприянні розвитку підприємств. Палати як специфічний інститут представництва інтересів бізнесу не мають собі рівних за ступенем охоплення підприємницького середовища, гео- графічним масштабом діяльності, потенційними можли- востями захисту інтересів бізнесу та силою впливу на еко- номічний розвиток країни. Сьогодні в усіх державах світу палати виконують роль сполучальної ланки між владою та підприємницьким сектором.

Згідно з існуючими підходами до розвитку взаємодії підприємств і ТПП останні потребують не просто вдоско- налення, а розроблення принципово нових підходів з ура- хуванням особливостей функціонування сучасних підпри- емств і тенденцій інституціонального розвитку.

Отже, удосконалення процесів взаємодії торгово-про- мислових палат з вітчизняними підприємствами набуває до- мінантної ролі в підвищенні конкурентоспроможності, про- дуктивності та ефективності вітчизняної промисловості.

ВИСНОВКИ

Торгово-промислові палати як фактор сприяння зовнішньої торгівлі та конкурентоспроможності підпри- емств на сучасному етапі глобалізації та інформатизації виступають важливим елементом інфраструктури сучас- ної ринкової економіки, створюються в цілях сприяння

розвитку економіки, формування промислової, фінансової інфраструктури; будучи недержавними, некомерційними громадськими організаціями, вони об'єднують підприєм- ців і підприємства незалежно від їхніх форми власності, а також організаційно-правової форми.

ТПП України має виступати агентом вдосконалення нормативно-правової інфраструктури підприємництва у відкритій економіці країни, зокрема з урахуванням вимог міжнародної конкуренції за умов глобалізації, а також ін- форматизації інноваційно-технологічного розвитку; ТПП має націлюватися на розробку комплексу спеціальних сучасних стандартів розвитку ринкової інфраструктури, визначати основні вимоги створення, використання елек- тронних документів, юридичних норм, правил, які безпо- середньо регулюють відносини з приводу інформаційної торгівлі, а також адресовані усім учасникам і регуляторам сучасного бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підпри- емства : навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Конкурентоспроможність підприємства [Електрон- ний ресурс]. – Режим доступу : <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/409-konkurentospromozhnst-pdprimstva.html>
3. Портер М. Міжнародна конкуренція / М. Портер. – М. : Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.
4. Пшонка О. Г. Використання міжнародного маркетингу в управлінні торгово-промисловою палатою : дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського / О. Г. Пшонка. – Донецьк, 2004.
5. Торгово-промислова палата України [Електронний ре- сурс]. – Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua/ru/about.shtml>
6. Торгово-промислові палати – рупор бізнесу [Електро- нний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebooktime.net/book_295_glava_26_6.1._%D0%A2%D0%9E%D0%A0%D0%93%D0%9E%D0%92%D0%9E%D0%9F%D0%A0%D0%9E%D0%9C%D0%98.html
7. Федотов В. И. Торгово-промышленные палаты. Ч. 2. Теория и практика / В. И. Федотов. – Саратов : Изд-во СГТПП. 2006. – 320 с.
8. Формування світогляду особистості та соціальне кон- струювання сучасного світу. Матеріали міжрегіональної нау- ково-практичної конференції (24 червня 2011 року) / Під ред. проф. Т. Р. Ворначевої ; Краснодарський інститут МАУП. – Крас- нодон : Вид.-во «Нолідж», 2011. – 249 с.
9. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STA- TISTICA / А. Г. Янковой. – Одеса : Оптимум, 2001. – 216 с.

REFERENCES

- Dolzanskyi, I. Z., and Zahorna, T. O. *Konkurentospromozh- nist pidpriemstva* [The competitiveness of the enterprise]. Kyiv: Tsentrv navchalnoi literatury, 2006.
- Fedotov, V. I. *Torgovo-promyshlennye palaty* [Chambers of Commerce]. Saratov: SGTPP, 2006.
- Formuvannia svitohliadu osobystosti ta sotsialne konstrui- uvannia suchasnoho svitu*. Krasnodon: Noulidzh, 2011.
- “Konkurentospromozhnist pidpriemstva” [The competi- tiveness of the enterprise]. <http://marketing-helping.com/konspek- ti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/409-konkuren- tospromozhnst-pdprimstva.html>

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Зростаючий авторитет організації, багаторічна історія, міжнародні традиції	1. Підприємці мало знають про ТПП і часто сприймають її як державну або комерційну структуру
2. Стійка структура, що працює на основі закону	2. Недостатньо організовано роботу з лобювання інтересів підприємців
3. Розгалужена мережа палат по країні	3. Відсутність скоординованої діяльності з маркетингу
4. Регіональні представництва з великим ступенем самостійності	4. Відсутність систематичного дослідження ринку власних послуг
5. Місцезнаходження в насиченому промисловому регіоні	5. Маленька кількість членів ТПП у порівнянні з чисельністю підприємств у регіоні
6. Незалежність позицій.	6. Слабкий зв'язок із членами і клієнтами
7. Широкий комплекс пропонованих послуг	7. Відсутність відчутної системи членських пільг
8. Професіоналізм співробітників і постійна робота з його підвищення	8. Слабка взаємодія між регіональними палатами та їхніми відділеннями на рівні фахівців
9. Широка інформаційна база зовнішньоекономічної діяльності	9. Відсутність обміну інформацією та синергією між відділами всередині палати
10. Досить міцна матеріальна база	10. Відсутність аналізу діяльності та перспективного планування
11. Авторитет і професіоналізм керівництва	11. Відсутність єдиної системи для підготовки фахівців ТПП
12. Співробітництво з місцевими органами управління	12. Недостатньо приміщень для розвитку нових напрямів діяльності
13. Відкритість до інновацій	13. Відсутність досвіду роботи з малими і середніми підприємствами
14. Постійність складу членів ТПП	14. Немає бази даних по підприємствах області, що гальмує роботу з усіх напрямів
15. Постійність кадрів	15. Недовіра ринку з монопольних послуг
16. Власне друковане видання	16. Занадто великий розпил і відсутність спеціалізації веде до втрати конкурентних позицій
	17. Поточна діяльність недостатньо зорієнтована на місію ТПП і в більшому ступені спрямована на досягнення високої рентабельності
	18. Нерівномірний розподіл обов'язків між співробітниками
	19. Слабке технічне оснащення окремих видів послуг (комп'ютери, обладнання для презентацій і тренінгів та ін.)

Рис. 2. Сильні і слабкі сторони торгово-промислових палат [4]

Pshonka, O. H. "Vykorystannia mizhnarodnoho marketynhu v upravlinni torhovo-promyslovoi palatoi" [The use of international marketing in the management of the Chamber of Commerce]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2004.

Porter, M. *Mizhnarodna konkurentsia* [International competition]. Moscow: Mizhnarodni vidnosyny, 1993.

Torhovo-promyslova palata Ukrainy. <http://www.ucci.org.ua/ru/about.shtml>

Yankova, A. H. *Bahatovymirnyi analiz u systemi STATISTICA* [Multidimensional analysis system STATISTICA]. Odesa: Optimum, 2001.

РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА КАК ОСНОВА ВОССТАНОВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

© 2014 **ВЫСОЧИН И. В., БОГОСЛАВЕЦ Г. Н., ТРУБЕЙ О. Н.**

УДК 339.13(477)

Высочин И. В., Богославец Г. Н., Трубей О. Н. Развитие внутреннего рынка как основа восстановления устойчивости экономики Украины

В статье обоснована необходимость совершенствования функционирования внутреннего рынка Украины путём создания целостной системы оценки и регулирования его состояния. Исследование основных международных рейтинговых оценок большинства стран мира позволило определить низкий уровень развития внутреннего рынка Украины и общих условий ведения предпринимательской деятельности. На основании анализа таких показателей, как объём товарного производства, суммы номинальных и реальных доходов населения, структура потребительских расходов, результативные показатели функционирования торговли определены основные проблемы внутреннего рынка Украины. Проведённое исследование позволило обозначить приоритеты формирования целенаправленной политики в сфере управления внутренним рынком, которые должны быть реализованы на государственном уровне, на уровне органов местного самоуправления и на уровне отдельных субъектов хозяйствования. Обосновано, что восстановление устойчивости и дальнейший рост экономики Украины в условиях мировых и национальных кризисных явлений напрямую связаны с развитием внутреннего рынка товаров и услуг.

Ключевые слова: внутренний рынок, предпринимательство, национальное производство, доходы населения, торговля, государственное регулирование.

Рис.: 3. Библ.: 10.

Высочин Ирина Владимировна – доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: for_irina@mail.ru

Богославец Галина Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: gala231039@mail.ru

Трубей Оксана Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и финансов предприятия, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Киото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: trubey@i.ua

УДК 339.13(477)

Височин І. В., Богославець Г. М., Трубей О. М. Розвиток внутрішнього ринку як основа відновлення стійкості економіки України

У статті обґрунтовано необхідність удосконалення функціонування внутрішнього ринку України шляхом створення цілісної системи оцінки та регулювання його стану. Дослідження основних міжнародних рейтингових оцінок більшості країн світу дозволило визначити низький рівень розвитку внутрішнього ринку України і загальних умов ведення підприємницької діяльності. На підставі аналізу таких показників, як обсяги товарного виробництва, суми номінальних і реальних доходів населення, структура споживчих витрат, результативні показники функціонування торгівлі визначені основні проблеми внутрішнього ринку України. Проведене дослідження дозволило окреслити пріоритети формування цілеспрямованої політики у сфері управління внутрішнім ринком, що мають бути реалізовані на державному рівні, на рівні органів місцевої влади та на рівні окремих суб'єктів господарювання. Обґрунтовано, що відновлення стійкості та подальше зростання економіки України в умовах світових і національних кризових явищ безпосередньо пов'язані з розвитком внутрішнього ринку товарів і послуг.

Ключові слова: внутрішній ринок, підприємництво, національне виробництво, доходи населення, торгівля, державне регулювання.

Рис.: 3. Бібл.: 10.

Височин Ірина Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, завідувачка кафедри економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: for_irina@mail.ru

Богославець Галина Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: gala231039@mail.ru

Трубей Оксана Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та фінансів підприємства, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: trubey@i.ua

UDC 339.13(477)

Vysochyn I. V., Bogoslavets G. M., Trybey O. M. Development of the Domestic Market as a Base to Regain Sustainability of Economy of Ukraine

The article substantiates the need to improve the functioning of the internal market in Ukraine by creating an integrated system of assessment and management of its condition. The investigation of the major international ratings of most of the world has allowed to define the low level of development of the domestic market of Ukraine and the general business environment. Based on the analysis of indicators such as the volume of commodity production, the amount of nominal and real income, consumer spending, effective metrics for trade, the main problems of the domestic market of Ukraine were identified. The study could identify priorities for the formation of a deliberate policy in the management of the internal market, which should be implemented at the state level, at the local government level and at the level of individual economic entities. It is proved that the restoration of stability and further growth of the economy of Ukraine in the conditions of global and national crisis is directly related to the development of the internal market for goods and services.

Key words: domestic market, business, national production, income, trade, government regulation.

Pic.: 3. Bibl.: 10.

Vysochyn Iryna V. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: for_irina@mail.ru

Bogoslavets Galyna M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: gala231039@mail.ru

Trybey Oksana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Finance Company, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: trubey@i.ua

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

ЕКОНОМІКА

В условиях замедленного роста мировой экономики, кризисных конъюнктурных перепадов, утраты части внешнеторговых партнёров становится очевидным, что восстановление устойчивости и дальнейший рост экономики Украины напрямую связаны с развитием внутреннего рынка товаров и услуг. Потенциал последнего достаточно высок, и его использование позволило бы, по оценкам экспертов, почти вдвое увеличить объёмы предложения за счет роста национального производства. В то же время механизм саморегуляции рынка практически себя исчерпал. Необходима целенаправленная государственная политика, которая устранила бы институциональные, структурные, организационные, административные и другие барьеры, препятствующие росту производства отечественной качественной и безопасной продукции для внутреннего рынка, активизации инвестиционных процессов, увеличению совокупного спроса на товары и услуги. Создание целостной системы оценки и регулирования внутреннего рынка способствовало бы активизации деятельности всех его субъектов – производителей, торговли, покупателей и потребителей – как действенных рычагов воздействия на развитие всех сфер экономики.

Изучению внутреннего рынка Украины и проблем его функционирования посвящены работы отечественных учёных В. В. Апопия, В. М. Гейца, А. А. Мазараки, В. Д. Лагутина, А. А. Лигоненко, В. О. Точилина и других. Несмотря на их значительный вклад в теоретико-методологическое осмысление различных аспектов управления внутренним рынком, вопросы совершенствования механизма его функционирования требуют дальнейшей разработки.

Целью статьи является обоснование необходимости восстановления устойчивости экономики Украины путём развития её внутреннего рынка и активизации предпринимательской деятельности.

Успехи экономического развития любой страны мира находятся в плоскости эффективного функционирования внутреннего рынка, широкого внедрения инноваций и инвестиций, развития предпринимательства.

Использование Украиной инерционной модели развития на протяжении всего периода рыночных преобразований экономики – это путь в никуда. Если в 1990 г. страна занимала 14 место в мире по объёму ВВП, который по паритету покупательной способности равнялся более чем 560 млрд дол. США, то уже в 2012 г. Украина оказалась на 39 месте, с объёмом ВВП чуть больше 340 млрд дол. США (в 1,6 раза меньше) [1].

Согласно рейтингу глобальной конкурентоспособности стран за 2013 – 2014 гг. Украина занимает 84 место среди 148 стран мира, что на 11 пунктов меньше показателя предыдущего периода [2]. Снижение рейтинга Украины за последний год связано с серьезными ограничениями доступности финансово-кредитных ресурсов, высокими процентными ставками по банковскому кредитованию, отсутствием конкуренции между банками, несовершенством налогового законодательства, коррупцией и инфляционными процессами. В то же время констатируем, что по субиндексу «Размер внутреннего рынка» Украина заняла 38 место, что говорит о высоком потенциале внутреннего рынка, при этом его объём в 2013 г. не достиг уровня 1990 г. По оценкам отечественных экспертов, полное использование потенциала рынка товаров позволило бы удвоить объёмы национального товарного производства.

Тенденции развития таких показателей, как объёмы производства отечественных потребительских товаров для внутреннего рынка, инвестиции в основной капитал, объёмы розничного товарооборота, валовые сбережения свидетельствуют о кризисных процессах в экономике. Более детальное рассмотрение перечисленных факторов развития внутреннего рынка позволяют представить его современную характеристику.

Так, в первую очередь, приходится констатировать наличие прогрессирующих признаков спада объёмов промышленного производства в Украине. Индекс промышленной продукции за первое полугодие 2013 г. в сравнении с соответствующим периодом 2012 г. составил 94,7 %. Что обусловлено как конъюнктурными изменениями на внутреннем товарном рынке, так и усилением процессов рецессии, которые негативно повлияли на динамику внешнего спроса на продукцию отечественного производства [3].

Несмотря на стабильный рост розничного товарооборота, в Украине, начиная с 2011 г., резко снижаются сбережения (в 2 раза по сравнению с 2005 г.), что существенно уменьшило инвестиционные возможности отечественных производителей (рис. 1).

Таким образом, рост потребительских расходов населения связан не с развитием отечественного товарного производства, а с увеличением импорта, в результате чего удельный вес реализации отечественных потребительских товаров на внутреннем рынке сократился в 2012 г. до 58,9 %.

В то же время серьезно тормозит структурные изменения товарного предложения наличие институциональных барьеров. Особенно это касается расширения масштабов и ассортимента инновационной продукции и повышения качества товаров.

Не способствует развитию рынка и низкая покупательная способность населения Украины. Сравнительная характеристика динамики темпов роста номинальной и реальной заработной платы свидетельствует о существенном их падении в 2013 г. (рис. 2) [5].

Как результат, покупательная способность населения Украины ниже, чем в таких странах мира, как Молдавия, Албания, Болгария. Несмотря на рост номинальных доходов, более 25 % населения живет за чертой бедности, что приводит к потреблению товаров низкого качества по умеренным ценам, формирует невысокую потребительскую культуру.

Иррациональной остаётся структура потребительских расходов населения. По данным Государственной службы статистики, из общей суммы потребительских расходов украинцы за прошлый год потратили более 50 % на продукты питания, около 5 % – на алкоголь и сигареты, и только 6 % – на одежду и обувь. Для сравнения, в странах старой Европы (Германии, Италии, Франции, Великобритании и др.) расходы на питание составляют 15 – 20 % общей суммы расходов населения [6]. Низкий и деформированный платежеспособный спрос определяет и его специфическую структуру, которая далека от оптимальной.

Серьезную угрозу для внутреннего рынка представляет контрафактная и фальсификационная продукция, которая по разным группам товаров, по оценкам экспертов, составляет от 20 до 90 % объёма продаж.

Наряду с отечественным производством масштабы и темпы экономического роста страны определяются пока-

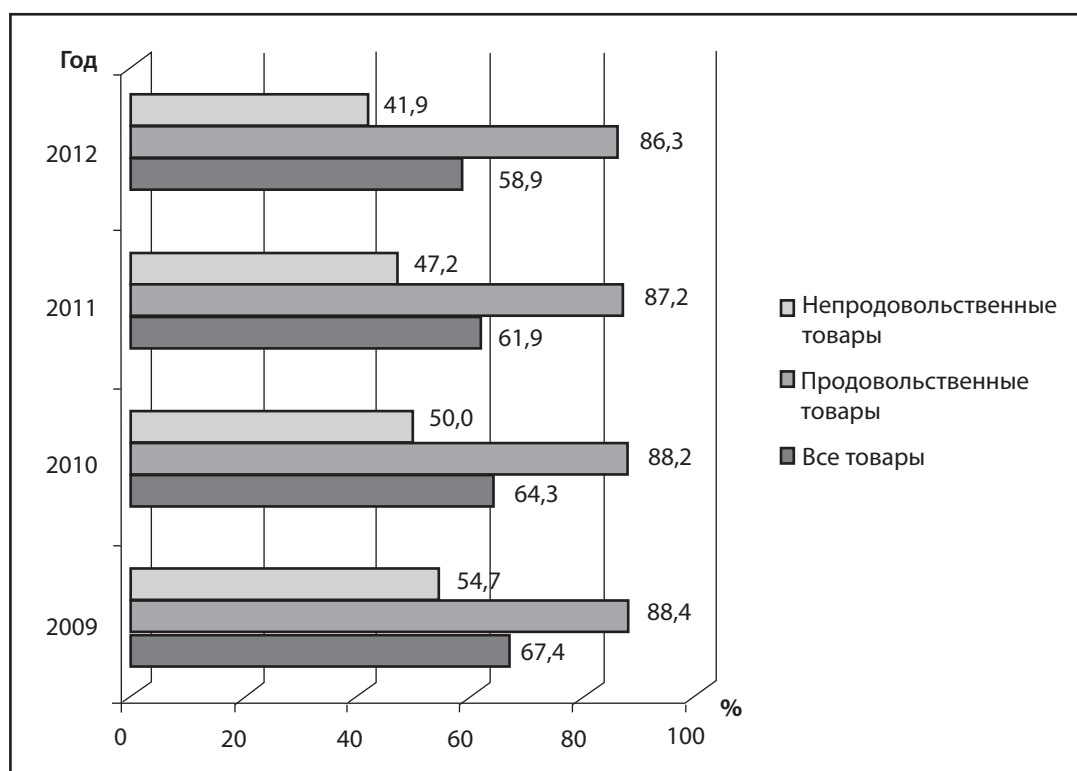


Рис. 1. Динаміка удільного веса продажі побутових товарів, виготовлених на території України, через торговельну мережу підприємств за 2009 – 2013 роки. [4]

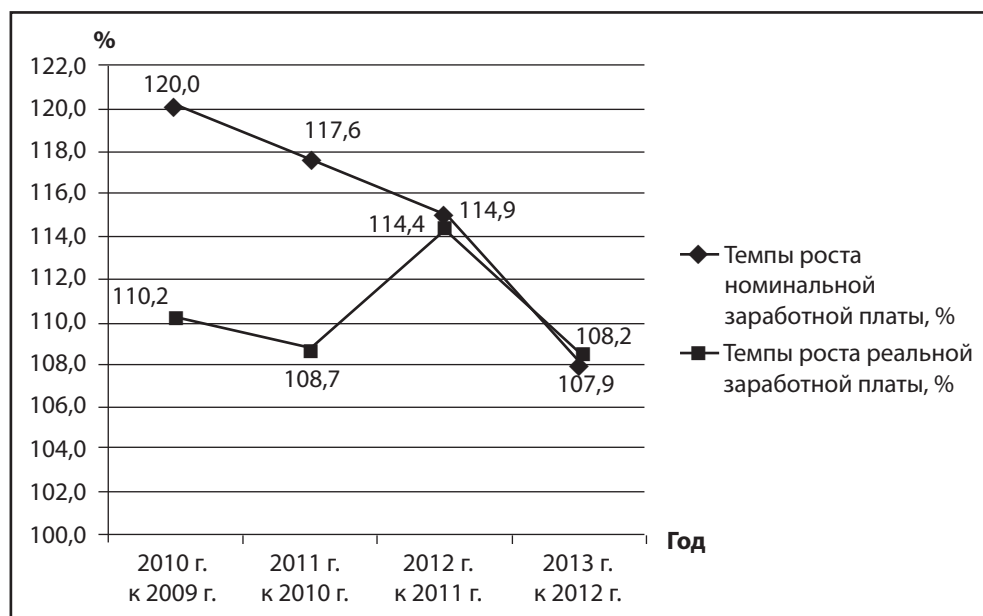


Рис. 2. Порівняльна динаміка темпів зростання номінальної та реальної зарплати в Україні за 2010 – 2013 роки.

зателями розвитку внутрішньої торгівлі. Вклад торгівлі в створенні доданої вартості демонструє рис. 3 [7].

Сьогодні внутрішня торгівля України формує 18% ВВП, опосередковує економічний оборот щорічно більше ніж в 1,2 трлн грн тільки побутовій частині суспільного продукту, забезпечує зайнятість около 5 млн осіб, реалізує около 80% доходів населення. В системі національної економіки внутрішня торгівля розвивається опережаючими темпами і характеризується стійким зростом. В частині, середньорічні темпи приросту обороту розничної торгівлі перевищують 20%, при

яком ВВП в середньому збільшується на 14%. В той же час внутрішня торгівля продовжує розвиватися в основному екстенсивним шляхом. В останні роки незмінним залишається частка валового обороту галузі в загальному випуску товарів і послуг. Торговля забезпечує обмін в грошовій формі до 70% обороту. Висока зв'язність (3–4 організаційних ланки) призводить до того, що період обороту товарів становить 30–40 днів і продовжує зростати. В той же час прискорення оборачиваемости запасів тільки на 1 день сприяло б економії приблизительно 1,5 млрд грн [8, 10].

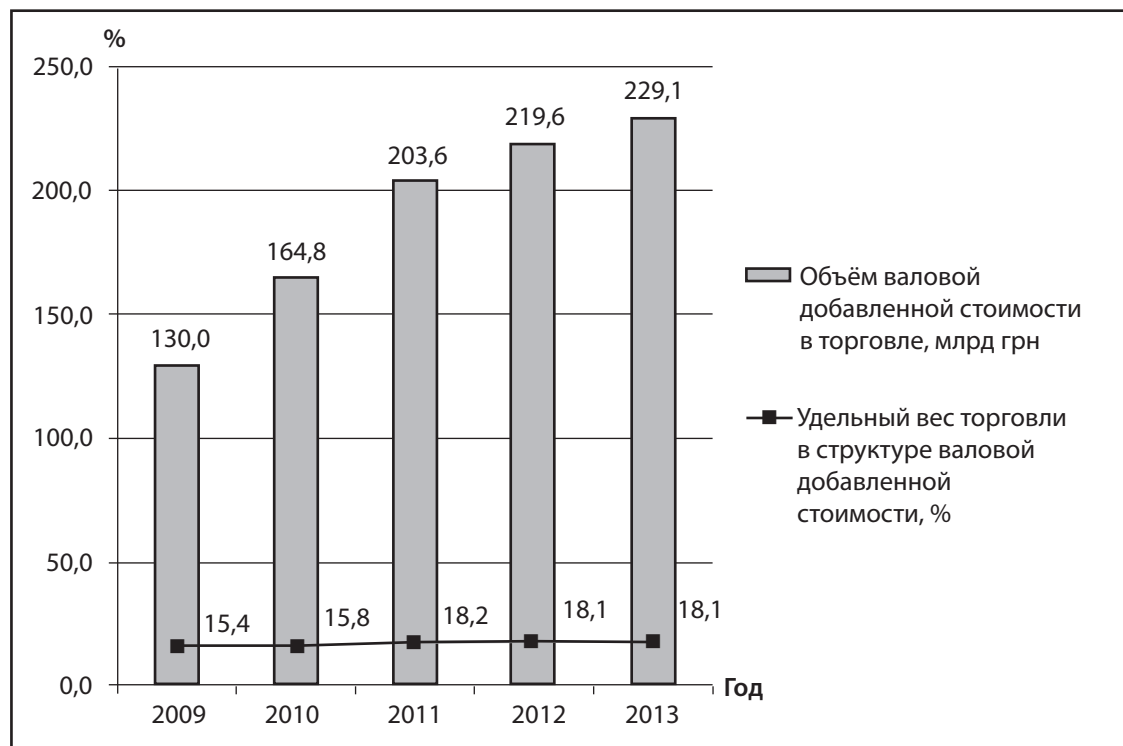


Рис. 3. Валовая добавленная стоимость в торговле Украины в 2009 – 2013 гг.

Низкими остаются основные результативные показатели функционирования торговли. Ценовой фактор в увеличении товарооборота составляет 35 – 40 % ежегодно, что приводит к существенному разрыву реальных доходов и розничных цен, деформации ассортиментной структуры товарооборота, а также к снижению покупательской способности населения и уровня качества жизни. Существенно ослаблена социальная ориентация торговли, низкой остается и её социальная ответственность. В трети областей Украины плотность размещения торговых объектов ниже, чем в среднем по стране. Особую обеспокоенность вызывает недостаточная обеспеченность торговыми площадями в сельской местности на фоне того, что треть населения Украины живёт именно в сёлах. Корпоративные сетевые структуры в стремлении охватить наиболее крупные сегменты рынка, осуществляют агрессивную конкуренцию и вытесняют отечественных субъектов торговли с традиционных сфер деятельности. При этом сети не преследуют целей оптимизации распределения своих объектов.

Малоэффективная государственная политика управления и регулирования внутренней торговли сопровождается недостатками управления на уровне субъектов хозяйственной деятельности, связанными с просчётами в инвестиционной политике, неэффективными инструментами управления рисками, финансовыми потерями вследствие нерационального использования средств на организацию торговых процессов, неэффективной ценовой политикой.

Существенное влияние на развитие внутреннего рынка имеет предпринимательство. Несмотря на некоторые позитивные параметры функционирования бизнеса в Украине, в частности увеличение объёмов реализованной продукции (в среднем за последние три года этот показатель вырос на 25 % против 65 % в среднем в мире), основные качественные показатели свидетельствуют об угрозе для формирования в Украине цивилизованного и эффективного предпринимательства.

Так, количество субъектов хозяйствования имеет устойчивую тенденцию к сокращению, ежегодно в среднем на 20 – 25%. По состоянию на 1 января 2014 г. этот показатель составил 1 млн 372 тыс. ед., что более чем на 800 тыс. ед. (или на 37 %) меньше соответствующего показателя 2010 г. [5].

Рассматривая развитие малого бизнеса, нужно отметить, что показатель количества субъектов предпринимательской деятельности на 1 тысячу населения Украины в 10 раз меньше, чем в развитых странах. Прогрессирует и показатель убыточности хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства. По итогам 2013 г. убыточными были около 41 % предприятий (против 35,5 % за прошлый год). Наиболее интенсивно эти негативные процессы развиваются в сфере спорта, развлечений и отдыха, в сфере строительства, операций с недвижимостью, транспорта, промышленности, финансовой деятельности. Отрицательным финансовым результатом характеризуется бизнес в производственной сфере, в частности в металлургической промышленности, что обусловлено, прежде всего, незавершённостью производственного цикла в национальной экономике. Непоследовательность проведения экономических реформ привела к тому, что переход от командно-административной системы к рыночной сопровождается интенсивным развитием теневой экономики.

Приведённые факты свидетельствуют о серьёзных проблемах формирования благоприятного климата для развития бизнеса в Украине. Об этом говорят и данные ежегодного рейтинга Международной финансовой корпорации и Мирового банка «Doing Business» («Ведение бизнеса»), который отображает состояние предпринимательского климата в 189 странах мира. По данным «Doing Business 2014 г.» Украина занимает 112 позицию [9, 3]. Несмотря на то, что за последние годы наша страна демонстрирует процессы облегчения ведения предпринимательской деятельности, этот показатель остаётся достаточно низким,

уступая странам-соседам: Польша занимает 45 позицию, Венгрия – 54, Болгария – 58, Беларусь – 63, Румыния – 73, Молдова – 78, Российская Федерация – 92.

Данные рейтинга свидетельствуют о том, что компании, которые работают в Украине, продолжают сталкиваться с высокими затратами на подключение к сети электроснабжения (172-я позиция), защитой инвесторов (128-я позиция), налоговым давлением (164-я позиция), ведением международной торговли (148-я позиция), решением проблем неплатежеспособности (162-я позиция). Например, обеспечение исполнения контракта через суд в Украине длится более года (378 дней), а исполнение всех формальностей, необходимых для импорта (экспорта) стандартного контейнера с товаром, длится около 30 дней.

Препятствует развитию предпринимательства в Украине и существующая налоговая система, которая продолжает оставаться одной из наиболее сложных не только среди стран европейского региона, но и в глобальном сравнении. Это регулярно подтверждается международными рейтингами и отчетами. До 2011 г. в состав налоговой системы Украины входили 42 налоговых платежа. После введения в действие Налогового кодекса Украины был сделан важный позитивный шаг в направлении совершенствования национальной налоговой системы, а именно: существенно сокращено количество налогов и сборов (сейчас существует 17 общегосударственных и 5 местных налогов и сборов).

Однако, по данным рейтинга Мирового банка и Международной финансовой корпорации «Paying Taxes 2013» (Уплата налогов 2013), Украина занимает всего лишь 137 место из 183 стран мира [10].

Развитие предпринимательства усложняется и высокой степенью энергозависимости страны (доля импорта энергоресурсов превышает 60 %), и значительным уровнем энергоёмкости внутреннего производства (который в 2,5 раза превышает аналогичный показатель в странах ЕС).

Кроме того в Украине сложились благоприятные условия для коррупции и криминализации экономики, что породило такое явление, как рейдерство (противоправное завладение имуществом предприятия). Большинство международных рейтингов, к сожалению, не учитывают эти факторы, а их влияние на предпринимательство в Украине было наиболее существенным в последние годы. Серьёзными проблемами ведения бизнеса остаётся: наличие значительного количества административных барьеров, частые проверки, сложное таможенное регулирование, слабая кредитно-финансовая поддержка.

Все вышеперечисленные проблемы в сфере предпринимательства накладывают существенный негативный отпечаток на развитие отечественного производства и, как следствие, – на функционирование внутреннего рынка.

Однако пути решения обозначенных проблем существуют и связаны они, прежде всего, с интеграционными процессами, к которым интенсивно присоединяется Украина. Так, для стабилизации внутреннего рынка в рамках сотрудничества со странами ЕС Украине предоставляются временные преференции на экспорт важнейших украинских товаров. А именно, для 82,2 % сельскохозяйственной продукции снимается таможенная пошлина и тарифы, существенно увеличиваются экспортные квоты. Это позволит получить дополнительно от 500 млн до 2 млрд евро и даст толчок развитию сельского хозяйства путём созда-

ния мощных аграрных холдингов по производству зерна и мяса, позволит повысить рентабельность производства и накопить средства для модернизации активов.

Также на определённый период Украине будут предоставлены ценовые преференции по сравнению с ценами на товары из России и Китая. При этом можно будет внедрять европейские энергосберегающие технологии, развивать инфраструктуру рынка. Кредитная политика ЕС по отношению к наиболее весомым товаропроизводящим отраслям и к потребителям будет способствовать расширению потенциала рынка и росту доходов украинцев.

Для претворения в жизнь этих возможностей Украине необходимо осуществить процедуры сертификации товаров в соответствии с европейскими стандартами, а это требует создания механизма технического контроля и регулирования, поиска средств для соответствующей перестройки производства. Таким образом, желание бизнеса оставаться конкурентоспособным не только на рынке Украины, но и Европы приведёт к активизации процессов качественных преобразований.

ВЫВОДЫ

Совершенствование функционирования внутреннего рынка требует создания целостной системы оценки его состояния и регулирования, а также определения приоритетов формирования целенаправленной политики его развития. На *государственном уровне* ключевые задачи такой политики заключаются в:

- ✦ увеличении ёмкости внутреннего рынка за счёт стимулирования национального производства;
- ✦ улучшении территориальных и структурных характеристик торговли;
- ✦ совершенствовании конкурентной среды;
- ✦ создании институциональных основ и механизма контроля качества товаров и услуг в соответствии с европейскими требованиями;
- ✦ формировании цивилизованного потребительского рынка;
- ✦ повышении доходов и потребительской культуры населения;
- ✦ расширении государственных гарантий для иностранных инвестиций в экономику страны;
- ✦ сокращении объёмов теневого рынка.

На *уровне органов местного самоуправления* ключевые задачи государственной политики в сфере управления внутренним рынком должны предусматривать:

- ✦ стратегическое планирование развития регионального рынка с учетом межрегиональных связей, повышение конкурентоспособности региональной экономики;
- ✦ осуществление мониторинга внутреннего рынка и обеспечение информационной поддержки субъектов внутреннего рынка;
- ✦ развитие инфраструктуры рынка, оптимизацию торговой сети, обеспечение физической доступности товаров и торговых услуг, особенно в сельской местности с ориентацией на средний норматив обеспеченности торговой площадью по Украине;
- ✦ создание страховых и гарантийных фондов, кредитных союзов, страхование коммерческой деятельности;
- ✦ содействие участию общественности в публичном контроле за деятельностью отдельных рынков и предприятий.

На *уровне субъектов хозяйствования* ключевые задачи совершенствования управления внутренним рынком заключаются в:

- ✦ наращивании объемов и повышении эффективности деятельности;
- ✦ освоении и выпуске новых видов продукции – инновационных или с лучшими качественными характеристиками;
- ✦ усилении конкурентных преимуществ и возможностей кооперации с другими субъектами хозяйствования;
- ✦ развитии материально-технической базы и технологий, совершенствовании управления путём использования современных методов анализа и планирования, эффективных инструментов управления рисками, логистики и другое.

Понимая приоритетность развития бизнеса как ключевого фактора развития экономики и преодоления кризисных процессов в Украине необходимо в ближайшем периоде провести ряд радикальных реформ, в частности: создать надежный, прозрачный и стабильный режим налогообложения, благоприятный для бизнеса, снизить налоги; путём принятия соответствующих законов преодолеть коррупцию, рейдерство, недружественное поглощение; создать независимую и беспристрастную судебную систему; развивать рыночную инфраструктуру; обеспечить справедливые условия для ведения бизнеса и инвестиций; создать стимулы для стартапов и инновационного предпринимательства; предоставить доступ к «дешёвому» финансированию бизнеса; развивать наукоёмкие и высокотехнологические отрасли экономики, в том числе технологии энергосбережения; наладить эффективный диалог между бизнесом и властью.

На всех иерархических уровнях управления внутренним рынком Украины приоритетной задачей является совершенствование системы защиты прав потребителей товаров и услуг, в том числе с привлечением общественных организаций. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Ещенко П. С.** Як Україні вирватися з пастки інерційної моделі розвитку / П. С. Ещенко // Економіка: теорія та практика – 2013. – № 2. – С. 33 – 38.
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013 – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/>
3. **Попадинець Н. М.** Структурні диспропорції внутрішнього ринку України: напрями їх вирішення. / Н. М. Попадинець // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 160 – 164.
4. Доля продажи потребительских товаров, которые произведены на территории Украины, через торговую сеть предприятий. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Основные показатели социально-экономического развития Украины. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Расходы и ресурсы домохозяйств Украины. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Валовой внутренний продукт Украины. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Система регулювання внутрішньої торгівлі України : монографія / [В. В. Апопій, І. М. Копич, О. Г. Біла та ін.] ; за ред. В. В. Апопії та І. М. Копича. – К. : Академвидав. 2012. – 424 с.

9. Всемирный банк. 2013. «Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий» Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0

10. Paying taxes 2013: the global picture (English) [Electronic resource]. – Mode of access : <http://documents.worldbank.org/>

REFERENCES

Apopii, V. V., Kopych, I. M., and Bila, O. H. *Systema rehuliuvania vnutrishnyoi torhivli Ukrainy* [The system of regulation of domestic trade Ukraine]. Kyiv: Akademydav, 2012.

“Dolia prodazhi potrebitelskikh tovarov, kotorye proizvedeny na territorii Ukrainy, cherez togovuiu set predpriatiy” [The share of sales of consumer goods produced in the territory of Ukraine, through the trading network of enterprises]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

“Osnovnye pokazateli sotsialno-ekonomicheskogo razvitiia Ukrainy” [The main indicators of socio-economic development of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Popadynets, N. M. “Strukturni dysproportsii vnutrishnyoho rynku Ukrainy: napriamy ikh vyrishennia” [Structural distortions of the internal market of Ukraine: Trends solve them]. *Finansovyi prostor*, no. 4 (12) (2013): 160-164.

“Paying taxes 2013: the global picture” <http://documents.worldbank.org/>

“Raskhody i resursy domokhoziaystv Ukrainy” [Costs and household resources of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

“Valovoy vnutrenniy produkt Ukrainy” [Gross domestic product of Ukraine]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Vedenie biznesa 2014: Ponimanie regulirovaniia deiatelnosti malykh i srednikh predpriatiy [Doing Business in 2014: Understanding the regulation of the activities of small and medium-sized enterprises]. Vashington: Gruppa Vsemirnogo banka. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Litsenziia: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.

“Vsemirnyy ekonomicheskii forum: Reyting globalnoy konkurentosposobnosti 2013 - 2014” [World Economic Forum: Global Competitiveness Ranking 2013 - 2014]. <http://gtmarket.ru/news/>

Yeshchenko, P. S. “Yak Ukraini vyrvatysia z pastky inertiinoi modeli rozvytku” [As Ukraine escape from the trap of the inertial model of development]. *Ekonomika: teoriia ta praktyka*, no. 2 (2013): 33-38.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОСПОЛНЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

© 2014 КОПОСОВ Г. А., МИХАЙЛИК С. В.

УДК 5023003320.5

Копосов Г. А., Михайлик С. В. Организационно-экономический механизм повышения эффективности использования возобновляемых источников энергии

Концепция устойчивого развития страны требует рационального использования всех природных ресурсов, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, минимизации количества отходов для сохранения экологического равновесия. Использование возобновляемых энергоресурсов – один из возможных вариантов в решении проблемы. Производство энергии на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ) равносильно экономии общественных расходов, равной стоимости энергии, произведенной традиционными способами в соответствующих объемах. Из этого следует, что разумно было бы снимать с издержек производителей энергии на основе возобновляемых источников энергии хотя бы половину суммы экономии, а это существенно повысит эффективность производства. В работе предложен методический подход к определению эффективности использования возобновляемых источников энергии. Разработан алгоритм государственного регулирования производства энергии на основе ВИЭ. Предложена и обоснована математическая модель оптимизации производства энергии. Микроэкономическая модель производства дополнена специфическим решением, когда переменные факторы производства по стоимости близки к нулю, поскольку возобновляемые факторы не являются в настоящее время экономическими благами.

Ключевые слова: возобновляемые источники энергии, эффективность использования ВИЭ, государственное регулирование.

Рис.: 2. Формул: 10. Библ.: 6.

Копосов Геннадий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и предпринимательства, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)

E-mail: koposovga@mail.ru

Михайлик Сергей Викторович – ассистент, кафедра химии и экологии, Херсонский национальный технический университет (Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина)

УДК 5023003320.5

UDC 5023003320.5

Копосов Г. О., Михайлик С. В. Організаційно-економічний механізм підвищення ефективності використання відновлювальних джерел енергії

Концепція сталого розвитку країни вимагає раціонального використання всіх природних ресурсів, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, мінімізації кількості відходів для збереження екологічної рівноваги. Використання поновлюваних енергоресурсів – один із можливих варіантів вирішення проблеми. Виробництво енергії на основі відновлювальних джерел енергії (ВДЕ) рівносильно економії суспільних витрат, яка дорівнює вартості енергії, виробленої традиційними способами у відповідних обсягах. З цього випливає, що розумно було б знімати з витрат виробників енергії на основі відновлювальних джерел енергії хоча б половину суми економії, а це суттєво підвищить ефективність виробництва. У роботі запропоновано методичний підхід до визначення ефективності використання відновлювальних джерел енергії. Розроблено алгоритм державного регулювання виробництва енергії на основі ВДЕ. Запропоновано й обґрунтовано математичну модель оптимізації виробництва енергії. Мікроекономічна модель виробництва доповнена специфічним рішенням, коли змінні фактори виробництва за вартістю близькі до нуля, оскільки відновлювальні фактори не є в даний час економічними благами.

Ключові слова: відновлювальні джерела енергії, ефективність використання ВДЕ, державне регулювання.

Рис.: 2. Формул: 10. Бібл.: 6.

Копосов Геннадій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки і підприємництва, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)
E-mail: koposovga@mail.ru

Михайлик Сергій Вікторович – асистент, кафедра хімії та екології, Херсонський національний технічний університет (Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна)

Koposov G. A., Mykhailik S. V. Organizational-economic Mechanism of more Efficient Use of Renewable Energy Sources

The concept of sustainable development requires the rational use of all natural resources, the introduction of resource- and energy-saving technologies, minimizing the amount of waste to maintain the ecological balance. The use of renewable energy is one of the possible solutions to the problem. Energy production on the basis of renewable energy sources (RES) is equivalent to savings in public spending equal to the cost of energy produced by conventional methods in the appropriate amounts. From this it follows that it would be reasonable to remove energy costs for the manufacturer on the basis of renewable energy sources to at least half the sum of the savings which significantly increase production efficiency. This paper presents a methodical approach to determine the effectiveness of the use of renewable energy sources. An algorithm for state regulation of energy production based on renewable energy was developed. The mathematical model of optimization of energy production was proposed and validated. Microeconomic model of production was supplemented with specific solution when variable factors of production are at a cost close to zero as make up factors are not currently economic benefits.

Key words: renewable sources of energy, efficient use of renewable energy, government regulation.

Pic.: 2. Formulae: 10. Bibl.: 6.

Koposov Gennadiy A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Business, Kherson National Technical University (Beryslavsk shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

E-mail: koposovga@mail.ru

Mykhailik Serhii V. – Assistant, Department of Chemistry and Ecology, Kherson National Technical University (Beryslavsk shose, 24, Kherson, 73008, Ukraine)

Концепция устойчивого развития страны требует рационального использования всех природных ресурсов, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, минимизации количества отходов для сохранения экологического равновесия. Использование возобновляемых энергоресурсов – один из возможных вари-

антов решения проблемы. Так, производство энергии на основе возобновляемых энергоресурсов динамично развивается в большинстве стран Европы, Азии, Америки. В странах Европейского союза (ЕС) на долю возобновляемых энергоресурсов приходится около 6% от общего потребления первичных энергоресурсов.

Ветроэнергетика, тепловые насосы, гелиоэнергетика являются экологически чистыми видами энергии и, кроме того, позволяют создавать автономные системы. Но использование возобновляемых энергоресурсов требует больших условно-постоянных затрат, чем при угольной либо газовой энергетике, что при относительно низком КПД дает относительно высокую стоимость энергии. Рынок реагирует на сегодняшнюю стоимость энергии и не чувствителен к дальним перспективам. По истечении некоторого времени энергия ВИЭ станет конкурентоспособной, но решения необходимо принимать уже сегодня. По этой причине следует озаботиться созданием такого организационно-экономического механизма, который бы делал производство энергии на основе ВИЭ выгодным.

Необходимо заметить, что увеличение масштабов использования ВИЭ обязательно приведет к новым техническим решениям, обеспечивающим рост эффективности производства энергии на основе ВИЭ. Отсюда следует необходимость государственной поддержки производителей энергии на основе ВИЭ.

За последние годы многими учеными и практиками предпринималось множество попыток разработать частные методики обоснования экономической эффективности того или иного вида производства. В работах П. П. Безруких, Ю. Д. Арбузова, Г. А. Борисова, В. И. Виссарионова, В. М. Евдокимова, Н. К. Малинина, Н. В. Огородова, В. Н. Пузакова, Г. И. Сидоренко, А. А. Шпак акцентировалось внимание на:

- ★ необходимости удешевления производства установок, работающих на ВИЭ;
- ★ устранении негативных последствий;
- ★ необходимости повышения КПД установок;
- ★ поиске сфер и территорий эффективного применения ВИЭ;
- ★ необходимости государственной поддержки.

На наш взгляд, необходима не столько методика расчета эффективности, сколько комплекс организационно-технических мероприятий, приводящих системы в состояние эффективности.

Цель статьи – разработать модель оптимального производства и на этой основе построить организационно-экономический механизм достижения эффективности производства энергии на основе ВИЭ.

Под организационно-экономическим механизмом мы будем понимать комплекс организационных и экономических мероприятий, позволяющих достичь поставленной цели в условиях противоречивых интересов взаимодействующих субъектов. Экономической основой для организационных мероприятий должна стать экономикоматематическая модель, достаточно точно описывающая ситуацию на рынке производства энергии на основе возобновляемых источников энергии.

В рыночной экономике все субъекты стремятся максимизировать прибыль. Так как основой роста прибыли является эффект масштаба, а естественным ограничением для роста объемов производства является установленная мощность, то показатель мощности – основной в системе критериев оптимальности производства. Связь показателя мощности и общепринятого критерия оптимальности (равенство предельных издержек и предельного дохода) разъясняется на основе рассуждений, приведенных ниже.

Экономическая теория утверждает, что рыночный механизм универсален и позволяет уравновесить, то есть привести в безопасное состояние, любую систему. Рынок совершенной конкуренции является выразителем наиболее общих системных закономерностей. Существование предприятия можно считать объективно обоснованным в том случае, если оно:

- ★ производит необходимые вещи с общественной точки зрения;
- ★ использует ресурсы в пределах качественно и количественно определенных обществом.

В этих случаях (в случае, если предельный доход равен предельным издержкам, $MR = MC$) предприятия имеют нормальный, то есть общественно необходимый доход, и поэтому их состояние соответствует объективно необходимому. Следует заметить, что эти условия характеризуют только один тип рынка – совершенной конкуренции и поэтому можно утверждать, что объективно необходимому уровню соответствует уровень свободной конкуренции.

Правильность количественного и качественного использования ресурсов регламентируется при помощи следующего выражения:

$$ME = MR \cdot MPF, \quad (1)$$

где ME – предельные затраты на фактор производства;
 MPF – предельная производительность фактора производства.

Если параметры MR , ME задаются рынком, то есть системой, то параметр MPF регулируется самим предприятием, и поэтому привести его в состояние, определяемое формулой, – задача предприятия. Соответствие фактической производительности факторов производства рыночному параметру и есть условие объективной обоснованности действий предприятия.

С общесистемной точки зрения эффективным является полное использование всех ресурсов и во всех отношениях, в том числе и установленная мощность. Из этого требования вытекает одно важное следствие – равенство предельного дохода и предельных издержек должно достигаться при объемах производства, равных установленной мощности.

Если учесть, что мощность определяется количеством и качеством основного капитала, а основной капитал относится к условно-постоянным факторам производства, то графически эту ситуацию можно продемонстрировать с помощью следующего рисунка (рис. 1).

Рисунок 1 фиксирует ситуацию на рынке совершенной конкуренции, когда оптимальная мощность равна установленной мощности:

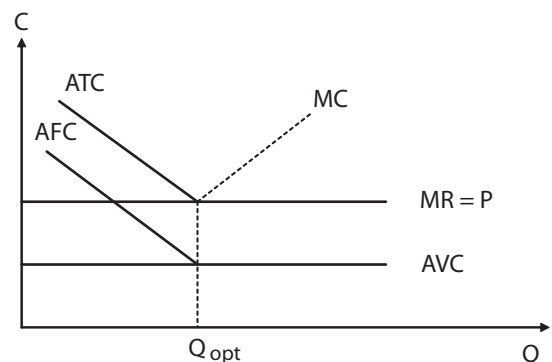


Рис. 1. Рынок совершенной конкуренции в условиях равенства оптимальной и установленной мощности

$$Q_{opt} = M_{вст}; \quad (2)$$

$$AVC = AFC \text{ при } Q_{opt} = M_{вст}; \quad (3)$$

$$MC = MR = P = ATC \text{ при } Q_{opt} = M_{вст}. \quad (4)$$

Поскольку оптимальный объем производства достигается при равенстве предельных издержек и предельного дохода, а в данном случае это достигается в точке минимума средних издержек, постольку прибыль является нормальным. Минимум средних издержек достигается в точке пересечения линий средних постоянных затрат AFC и линии средних переменных издержек AVC .

AFC – включают только элементы основного капитала (технически это означает, что линия переменных издержек AVC смещается параллельно на величину постоянных затрат, которые не вошли в AFC).

Когда мы имеем дело с такими возобновляемыми источниками энергии, как солнечная энергия, геотермальная энергия, энергия ветра, то следует иметь в виду, что данные блага не являются экономическими, и в этом случае ситуация, обозначенная на рис. 1, преобразуется в ситуацию, продемонстрированную на рис. 2.

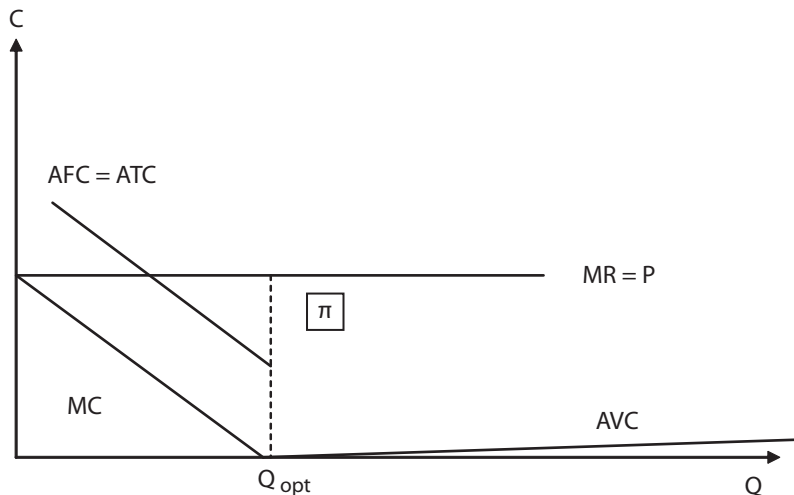


Рис. 2. Графическая модель производства энергии на основе ВИЭ

Где π – прибыль на единицу продукции.

В этом случае линия средних общих издержек (ATC) совпадает с линией средних постоянных издержек (AFC), поскольку средние условно переменные издержки (AVC) практически равны нулю.

Одним из недостатков рыночного механизма является несанкционированный перелив капитала, когда действие или бездействие одного субъекта приводят к прибылям или убыткам другого субъекта. В случае производителей энергии на основе традиционных источников посторонние субъекты (граждане, предприятия) несут убытки вследствие действия производителей энергии, что приводит к увеличению общественно необходимых издержек. На наш взгляд, было бы правомерно увеличивать издержки производителей энергии на величину потерь других субъектов при расчете эффективности производства энергии. (Видимо, существует необходимость разработки методики подсчета потерь у пострадавших от действия производителей энергии.)

Производство энергии на основе возобновляемых источников энергии равносильно экономии общественных расходов, равной стоимости энергии, произведенной тра-

диционными способами в соответствующих объемах. Из этого следует, что разумно было бы снимать с издержек производителей энергии на основе возобновляемых источников энергии хотя бы половину суммы экономии, а это существенно повысит эффективность производства.

При государственном регулировании должна возникнуть ситуация, когда установленные государством тарифы на энергию выше средних издержек производителя энергии на основе ВИЭ. Такая ситуация может возникнуть в следующих случаях:

1. Государством для поддержки производителя установлены минимальные цены (цены меньше которых на рынке быть не может).

2. Государством устанавливаются налоги и штрафы на экологически вредные результаты работы предприятий, производящих энергию традиционными способами. В этом случае предприятия воспринимают налоги и штрафы как увеличение собственных издержек, для покрытия которых необходимо увеличивать цену.

3. Государство передает часть экономии, полученной в результате производства энергии без использования традиционных энергоносителей, предприятию на основе ВИЭ, тем самым фактически снижая их издержки.

4. Предприятия, работающие на основе ВИЭ, увеличивают КПД установок, увеличивая тем самым их мощность, снижая, в результате, средние общие издержки.

5. Предприятия, работающие на основе ВИЭ, уменьшают стоимость оборудования, сохраняя одновременно уровень мощности.

6. Предприятия, работающие на основе ВИЭ, увеличивают срок службы оборудования, что приводит уменьшению суммы амортизации на единицу мощности и, следовательно, к уменьшению средних издержек.

В результате мы получаем ситуацию, графически представленную на рис. 2.

Необходимо заметить – линия предельного дохода и цены эквивалентны по той причине, что цена (тарифы) на энергию устанавливаются государством, а не рынком.

В этом случае математическая модель эффективного производства энергии на основе ВИЭ приобретает следующий вид:

$$Q_{opt} = M_{вст}; \quad (5)$$

$$AVC \approx 0; \quad (6)$$

$$ATC \approx AFC; \quad (7)$$

$$P = MR; \quad (8)$$

$$P - ATC_{opt} = \pi; \quad (9)$$

$$MR \neq MC_{opt}. \quad (10)$$

Таким образом, при реализации определенного набора мероприятий, можно добиться эффективности предприятий, работающих на ВИЭ. Данная ситуация перспективна еще и тем, что массовое использование установок быстро приведет к их значительному усовершенствованию.

ВЫВОДЫ

1. Концепция устойчивого развития страны требует рационального использования всех природных ресурсов, внедрение ресурсо- и энергосберегающих технологий, минимизации количества отходов для сохранения экологического равновесия. Использование возобновляемых энергоресурсов – один из возможных вариантов решения проблемы.

2. Экономическая теория утверждает, что рыночный механизм универсален и позволяет уравновесить, то есть привести в безопасное состояние, любую систему. Рынок совершенной конкуренции является выразителем наиболее общих системных закономерностей. Существование предприятия можно считать объективно обоснованным в том случае, если оно:

- ✦ производит необходимые вещи с общественной точки зрения;
- ✦ использует ресурсы в пределах качественно и количественно определенных обществом.

3. Предложенная нами модель может послужить основанием для организации государственного регулирования рынка энергии, произведенной на основе ВИЭ в соответствии с направлениями описанными в работе.

4. При государственном регулировании должна возникнуть ситуация, когда установленные государством тарифы на энергию станут выше средних издержек производителя энергии на основе ВИЭ. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Дутко Н. Г.** Європейський досвід державно-приватного партнерства / Н. Г. Дутко // Вісник академії державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/1Odngdpv.pdf>

2. **Грищенко С.** Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для орга-

нів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.

3. **Біла С. О.** Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір та ін. – К. : НІСД, 2012. – 89 с.

4. Офіційний сайт компанії АВЕУмвельтУкраїна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ave.ua>

5. A Conflict-Sensitive Approach to Public-Private Partners' os. [Final paper MA on Coexistence and Conflict. Brandeis University, Waltham, MA. Professor Mari Fitzduff. submitted by Torsten Sewing, 15 December, 2008] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.treasury.gov.uk/docs/2000/ppp.html>

6. Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing Public Private Partnerships. – Brussels, COM (2009) 615/4.

REFERENCES

"A Conflict-Sensitive Approach to Public-Private Partners' os" <http://archive.treasury.gov.uk/docs/2000/ppp.html>

Bila, S. O., Shevchenko, O. V., and Kushnir, M. O. *Reformuvannya derzhavnoho upravlinnia rehionalnym rozvytkom: stan, problemy, perspektivy* [Reforming the governance of regional development: progress, problems and prospects]. Kyiv: NISD, 2012.

Dutko, N. H. "Yevropeyskyi dosvid derzhavno-pryvatnoho partnerstva" [The European experience of public-private partnerships]. <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/1Odngdpv.pdf>

Hryshchenko, C. *Pidhotovka ta realizatsiia proektiv publichno-pryvatnoho partnerstva: Praktychnyi posibnyk dlia orhaniv mistsevoi vlady ta biznesu* [Development and Implementation of Public-Private Partnerships: A practical guide for local authorities and businesses]. Kyiv: Moskalenko O. M., 2011.

Mobilising private and public investment for recovery and long term structural change: developing Public Private Partnerships. – Brussels, COM (2009) 615/4.

Ofitsiynyi sait kompanii AVEUmveltUkraina. <http://www.ave.ua>

КОРПОРАТИВНИЙ КОНФЛІКТ ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА РИНКОВИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН

© 2014 БРАНОВИЦЬКИЙ В. В.

УДК 330.342:338.22

Брановицький В. В. Корпоративний конфлікт як невід'ємна складова ринкових взаємовідносин

Метою даної публікації є вивчення й узагальнення теоретичних і практичних аспектів розвитку корпоративного конфлікту. Автор виходить з того, що саме взаємозв'язок між суб'єктами, що виникає на основі корпоративного конфлікту, приводить до перерозподілу власності, що може відбуватися із застосуванням як ринкових, так і неринкових (антагоністичний характер) механізмів. Цей взаємозв'язок передбачає взаємну залежність і стратегічну важливість впливу на корпоративну форму управління. У статті також розглянуто основні групи учасників конфлікту, вектори інтересу, процес розвитку поглинання, в основі якого лежить корпоративний конфлікт. Зокрема, особливу увагу зосереджено на інституціональній проблематиці розвитку корпоративної форми управління в Україні. Досліджено вплив корпоративної форми управління на гуманізацію суспільства. Детально розглянуто корпоративний конфлікт антагоністичного характеру, що стає основою для рейдерства, грінмейла, силового підприємництва. Зроблено рекомендації відносно формування неформальної інституції, здатної врегульовувати конфлікти на початковому етапі. Узагальнено ряд тенденцій, характерних для ринку перерозподілу власності, де має місце корпоративний конфлікт в Україні.

Ключові слова: корпоративний конфлікт, конфлікт інтересів, перерозподіл власності, право власності, рента, контроль.

Рис.: 3. Табл.: 2. Бібл.: 10.

Брановицький Віктор Володимирович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: branovitskiy_viktor@ukr.net

УДК 330.342:338.22

UDK 330.342:338.22

Брановицький В. В. Корпоративный конфликт как неотъемлемая составляющая рыночных взаимоотношений

Целью данной публикации является изучение и обобщение теоретических и практических аспектов развития корпоративного конфликта. Автор исходит из того, что именно взаимосвязь между субъектами, возникающая на основе корпоративного конфликта, приводит к перераспределению собственности. Перераспределение может происходить с использованием как рыночных, так и нерыночных (антагонистический характер) механизмов. Эта взаимосвязь предполагает взаимную зависимость и стратегическую важность влияния на корпоративную форму управления. В статье также рассмотрены основные группы участников конфликта, векторы интереса, процесс развития поглощения, в основе которого лежит корпоративный конфликт. В частности, особое внимание уделяется институциональной проблематике развития корпоративной формы управления в Украине. Исследовано влияние корпоративной формы управления на гуманизацию общества. Подробно рассмотрены корпоративные конфликты антагонистического характера, которые становятся основой для рейдерства, гринмейла, силового предпринимательства. Сделаны рекомендации относительно формирования неформальной институции, способной урегулировать конфликты на начальном этапе. Обобщен ряд тенденций, характерных для рынка перераспределения собственности, где имеет место корпоративный конфликт в Украине.

Ключевые слова: корпоративный конфликт, конфликт интересов, перераспределение собственности, право собственности, рента, контроль.
Рис.: 3. Табл.: 2. Библ.: 10.

Брановицький Віктор Володимирович – аспірант, кафедра політичної економії, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)
E-mail: branovitskiy_viktor@ukr.net

Branovitskiy V. V. Corporate Conflict as an Integral Part of Market Relations

The purpose of this work is to study and synthesize the theoretical and practical aspects of corporate conflict. The author comes from the fact that it is the relationship between parties that emerges on the basis of a corporate conflict leads to a redistribution of property. Redistribution can occur with the use of both market and non-market (antagonistic) mechanisms. This relationship implies mutual dependence and the strategic importance of the influence of the corporate form of governance. The article also describes the main groups involved in the conflict, the vectors of interest, and the development process of absorption, which is based on corporate conflict. In particular, special attention is paid to issues of institutional development of the corporate form of government in Ukraine. The influence of the corporate form of control on the humanization of society was studied. The corporate conflicts antagonistic nature was examined, which becomes the basis for the raiders, greenmail, and violent entrepreneurship. Recommendations were made on the formation of informal institutions that can resolve conflicts at an early stage. A number of trends specific to the market of property redistribution were generalized, where a corporate conflict in Ukraine exists.

Key words: corporate conflict, conflict of interest, the redistribution of property, the right to property, the rent control.

Pic.: 3. Tabl.: 2. Bibl.: 10.

Branovitskiy Viktor V. – Postgraduate Student, Department of Political Economy, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)
E-mail: branovitskiy_viktor@ukr.net

Структурним елементом механізму перерозподілу власності є корпоративний конфлікт. У цей процес задіяні абсолютно усі власники капіталу. У процесі створення та вирішення конфлікту залучені органи державної влади та управління: суди, прокуратура, виконавча служба, міліція (хоча в багатьох випадках це не входить в їх компетенцію) і приватні охорони компаній, юридичні консультанти та інші. Практично кожен день у засобах масової інформації ми чуємо про акціонерні війни, агресивне поглинання, збір акціонерів, оскарження результатів зборів. А також про взаємовідносини, що виникають між різними

економічними агентами, звичайними громадянами та які пов'язані з корпоративним управлінням. Усе це породжує та показує гостроту протиріч, що виникають як у суспільстві, так і в корпоративних взаємовідносинах.

Превентивні міри сучасного законодавства України відносно захисту прав власності є досить неефективні та не дають можливість закріплюватися через значну опортуністичну поведінку суб'єктів влади. Тому проблема захисту власності як ринкової інституції є цілісною та потребує вчасного вирішення і вивчення.

Дослідженню проблематики корпоративних конфліктів присвячені праці Н. Арабової, Д. Баюри, С. Васильчака, М. Грачової, М. Іоргачової, В. Євтушевського, М. Кужелева, Л. Козера та інш. Також досить значну увагу приділяли розгляду корпоративного конфлікту і вітчизняні правники, такі як О. Вінник, А. Смітюх та інші. Проблему порушення прав акціонерів і корпоративного конфлікту, що виникає в цих межах, активно почали висвітлювати після праці зарубіжних науковців Berle A., Means G.

Метою статті є дослідження корпоративного конфлікту як ринкової складової перерозподілу власності у взаємовідносинах суб'єктів господарювання.

Макроекономічна нестабільність сприяє виникненню корпоративних конфліктів різного роду під тиском загострення протиріч, що можуть бути непомітні в звичайних умовах. Корпоративні конфлікти формуються відповідно до інституційного середовища і неформальних інституцій, що домінують у країні, а також структури власності і форм контролю, що сформовані серед суб'єктів господарювання.

Корпоративний конфлікт є однією з передумов перерозподілу власності. З нього починається перша стадія перехвату контролю над об'єктом власності. Влучно підмічено, що «вплив конфлікту на його учасників і соціальне оточення має подвійний, суперечливий характер» [1, с. 261]. У загальному розумінні «конфлікт – це зіткнення протилежних інтересів, думок, поглядів; серйозні розбіжності; гостра суперечка» [2, с. 274].

Потрібно зазначити, що корпоративний конфлікт – це невід'ємна складова ринкової економіки та взаємовідносин суб'єктів. Незалежно від стану та розвитку інституційного середовища корпоративні конфлікти відбуваються в усіх країнах з ринковою економікою. Світовий досвід прав власності свідчить, що завжди існували шляхи, механізми перерозподілу власності, і не завжди вони були гуманними (рис. 1).

Відомий конфліктолог А. Козер пропонував розуміти під конфліктом «боротьбу за цінності та претензії на

певний соціальний статус, владу і недоступні для всіх матеріальні блага; боротьбу, в якій цілями, що перебувають у конфлікті сторін, є нейтралізація, нанесення збитку або знищення суперника» [3].

Також А. Козер зауважував, що «необхідно відрізнити конфлікт і вороже, чи антагоністичне, ставлення» [3, с. 59], правда, не завжди можна виокремити конфлікт від ворожих дій, націлених на перерозподіл власності, як таких.

Вважається, що «об'єктом корпоративного конфлікту є права власності на акції компанії та права, які дають ці цінні папери (участь в управлінні, участь в розподілі прибутку компанії тощо)» [4, с. 172].

Дослідження вітчизняного ринку власності показує високу концентрацію її в одного власника. Відтак, інституційне середовище можна охарактеризувати як нерозвинуте та неспроможне захистити міноритарних власників. Зворотній зв'язок підтверджує, що контролюючим власникам у особі великого національного капіталу є невідгідним прийняття відповідного законодавчого поля, націленого на захист усіх власників капіталу, у т. ч. і дрібних (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість звернень громадян щодо порушення їхніх прав як акціонерів, 2004 – 2012 рр.

Період	2004 – 2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість звернень	30 709	6 315	3 509	3 733	4 339	2 483

Джерело: [5].

Сам Закон України «Про акціонерні товариства», що повинен був захистити права власників незалежно від розміру частки в капіталі, був прийнятий лише в 2008 р., до цього його впроваджували вісім разів було відхилено українськими парламентарями. Це були різноманітні варіанти законопроекту, де в основі лежав розроблений ще восени 1998 р.і закон «Про акціонерні товариства», підготовлений професорами Б. Блеком і Г. Тарасавою.



Рис. 1. Шляхи перерозподілу власності, в основі якого є риси корпоративного конфлікту

Джерело: складено автором.

Правники прокоментували прийнятий Закон України «Про акціонерні товариства» таким чином: «Підлаштування проекту під інтереси певних груп у пошуках політичних та економічних компромісів порушили структуру моделі та зв'язок між її елементами... Більшість механізмів самозастосовної моделі, покладених спрямувати конфлікт інтересів між різними групами учасників корпоративних відносин у площину прозорості, взаємного контролю та вдосконалення практики корпоративного управління, не витримали численних редагувань» [6].

Однак у небажанні розвивати відносини власності є певне пояснення: значне розділення власності, у несприятливому для захисту своїх прав інституційному середовищі, може призвести до втрати контролю власником чи значних матеріальних збитків. Наприклад, стати об'єктом рейдерського захоплення чи агресивного поглинання шляхом купки акцій чи шантажу, що ширше відоме, як грінмейлство, або силового підприємництва. В усіх випадках має місце корпоративний конфлікт.

Під грінмейлом, як правило, розуміється «корпоративний шантаж, який полягає у начебто законній діяльності міноритарного акціонера ... направлений на спонукання менеджменту або мажоритарних акціонерів товариства придбати акції у цього міноритарного акціонера за ціною, яка багаторазово перевищує їхню ринкову вартість, або отримання відступних у грошовій або іншій формі» [7].

Таким чином, створюючи корпоративний конфлікт грінмейл і рейдер мають різні цілі, а саме: метою грінмейла є спонукання особи, щодо якої спрямовані недружні дії, до сплати винагороди за припинення недружніх дій з боку грінмейлера, тоді як метою рейдерства є набуття певною особою прав на майно або контролю над суб'єктом господарювання без згоди власника або особи, яка здійснює такий контроль [8, с. 22].

У свою чергу, силове підприємництво зазвичай пов'язане з отриманням контролю над об'єктом власності, засобами виробництва чи грошовими потоками без можливого переходу у власність економічних агентів.

Відтак, основними схожими рисами як ринкових механізмів перерозподілу власності, так і неринкових, є отримання через процес привласнення/відчуження різних об'єктів власності чи отримання контролю, джерел управлінської ренти/квазіренти. Привласнення ренти є головною умовою реалізації відносин власності будь-якою

форми управління. Тобто, розвиток рентоорієнтованих технологій з привласнення управлінської ренти/квазіренти, через рамки привласнення відчужуючи і не відчужуючи об'єктів власності, постійно еволюціонує (табл. 2).

Поетапне вдосконалення правових інституцій та розвиток інституційного середовища в Україні частково стабілізували перерозподіл власності. Однак проблема експропріації (лат. *exproprio* – позбавляю власності) міноритаріїв контролюючим менеджментом чи власником залишається актуальною. У випадку практично абсолютного контролю та власності капіталу протистояти бенефіціару в захисті своїх прав міноритарії не можуть, оскільки існують суттєві транзакційні витрати, що роблять економічно не вигідною та невмотивованою подібну діяльність. Одночасно це не є запереченням подібних роду конфліктних ситуацій в розвинутих країнах.

Водночас, в умовах наявності лише декількох основних власників капіталу, високою є цінність контролю над об'єктом власності, що неминуче призводить до конфліктів. Подібного роду конфлікти супроводжуються значним суспільним розголосом з використанням усіх можливих правових (і не лише) методів протидії та захисту.

Відтак, роздібнена чи сконцентрована структура власності є відповіддю на потенційно можливі загрози, тим самим зумовлюючи виникнення конфліктів, тому проблема міститься в самій системі взаємовідносин і буде існувати до того часу, поки буде існувати сама система.

Аналіз літератури з досліджуваної проблематики засвідчує, що існує «чотири основні групи, які можуть бути учасниками корпоративного конфлікту: мажоритарні акціонери, міноритарні акціонери, члени Ради директорів (Наглядової ради) і менеджери. Кожна з цих груп має свої відмінні від іншої групи інтереси» [4, с. 172]. Однак дана позиція є досить звуженою відносно основних учасників та їх інтересів.

Вважаємо за доцільне доповнити та розширити коло учасників конфлікту та спектр інтересів. Конфлікти можна розподілити на два основні вектори розвитку: *вертикальний*, який викликає публічність інтересів конфлікту, і *горизонтальний*, тобто приватний. У межах горизонтально-приватних конфліктів діє менеджмент та акціонери господарюючого суб'єкта. У вертикально-публічному розвитку конфлікту задіяні державні суб'єкти чи треті особи (кредитори, конкуренти, рейдери та ін.).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика шляхів отримання ренти/квазіренти антагоністичним характером поглинання

Характеристика	Рейдерство	Грінмейл	Силове підприємництво
Суб'єкти	Висококваліфіковані спеціалісти	Висококваліфіковані спеціалісти	Зазвичай, невисококваліфіковані спеціалісти
Об'єкти	Власність будь якої форми управління та розмірів	Власність будь якої форми управління та розмірів	Зазвичай, найбільш незахищені об'єкти власності
Мета	Зміна суб'єкта власності, контроль над об'єктом власності.	Реалізація портфеля акцій вище ринкової ціни або отримання матеріальної винагороди	Контроль
Механізми	Законні та протиправні дії антагоністичного характеру	Зазвичай законні дії, але з зловживання правом міноритарних акціонерів на інсайдерську інформацію	Технології силового тиску через (механізми протиправних дій)

Джерело: складено автором.

Відтак, можна розмістити учасників відповідно до їх цілей. Наприклад, рейдери та конкуренти діють у забезпечення приватних інтересів, але їх дії публічні та зазвичай носять резонансний характер. Вертикально-публічні конфлікти мають на меті захист своїх прав і відносяться до держави, кредиторів та інших зацікавлених осіб, але вони частіше стають жертвами (рис. 2).



Рис. 2. Основні учасники та інтереси корпоративного конфлікту

Джерело: складено автором.

Дослідження відносин власності в Україні відображає, що найчастіше підлягають перерозподілу об'єкти власності, щодо яких існують горизонтально-приватні конфлікти. Будь який конфлікт, що виникає всередині суб'єкта господарювання, може звернути до себе увагу інших економічних агентів і призвести до подальшого перерозподілу власності.

Процес перерозподілу власності, в основі якого лежить корпоративний конфлікт, можна розділити на декілька часових лагів і рівнів конфліктності (рис. 3). У проміжку між t_0 та t_1 економічний агент обирає ціль майбутніх дій, у цей період рівень перед конфліктною ситуацією абсолютно невідчутний. У період з t_1 до t_2 відбувається підготовка до розвитку подій згідно з обраною стратегією поглинання. З t_2 до t_3 відбувається відкритий конфлікт інтересів, про що заявляє одна зі сторін процесу поглинання, що може відбуватися як у публічній площині, так і приватній. Конфлікт інтересів стає причиною до створення корпоративного конфлікту. У цей час суб'єкту власності досить важко

детермінувати можливі наслідки конфлікту. Період t_3 і t_4 розвивається в рамках горизонтального чи вертикального корпоративного конфлікту, учасником якого можуть бути: менеджмент, акціонери, треті особи, зацікавлені в набутті корпоративного контролю чи прав власності. Успішне завершення процесу поглинання починається з t_4 , оскільки саме в цей період відбуваються дії зміни менеджменту, відсторонення акціонерів від контролю чи повна втрата прав власності.

Слід зазначити, що система заходів попереджувачих і регулюючих конфлікти в Україні є незрозумілою. Наприклад, відсутність неформальних інституцій економіки, що здатні урегулювати конфлікт на будь-якому етапі до моменту втрати контролю за перерозподілом власності, шкодить формуванню цивілізованих ринкових відносин. Неформальні інституції можуть попередити конфліктну ситуацію при виникненні публічного інтересу та конфлікту.

В Україні одним із розповсюджених способів вирішення конфліктних ситуацій є розгляд справ у судових інстанціях, але більш прийнятним є варіант вирішення конфлікту без очікування судових рішень, що не завжди можуть бути правомірними та на користь законного власника.

Економічні агенти повинні забезпечити ефективні механізми управління спорами, щоб у разі виникнення конфліктів максимально оперативно і ефективно їх урегулювати. Наприклад, до призначення дати суду та реєстрації заяви в суд сторони конфлікту можуть зустрітись для врегулювання конфлікту. Зустріч повинна відбуватися за участі третьої сторони, яка виконала б регулюючу функцію конфлікту. Ця світова практика вже довгий час успішно працює в Канаді [10]. Використання альтернативних механізмів розв'язання спорів є актуальним завданням вдосконалення корпоративного управління в Україні. Наявність належного управління не надає жодних переваг, якщо у разі виникнення конфлікту суб'єкт не має ефективного механізму для його врегулювання.

Дефекти інституційної матриці не дають можливості повною мірою захищати права власників капіталу, навіть у випадку, коли зловживання чи неправомірні дії власників або економічних агентів очевидні. Варто зазначити, що навіть держава, що має виконувати функцію захисту, нама-

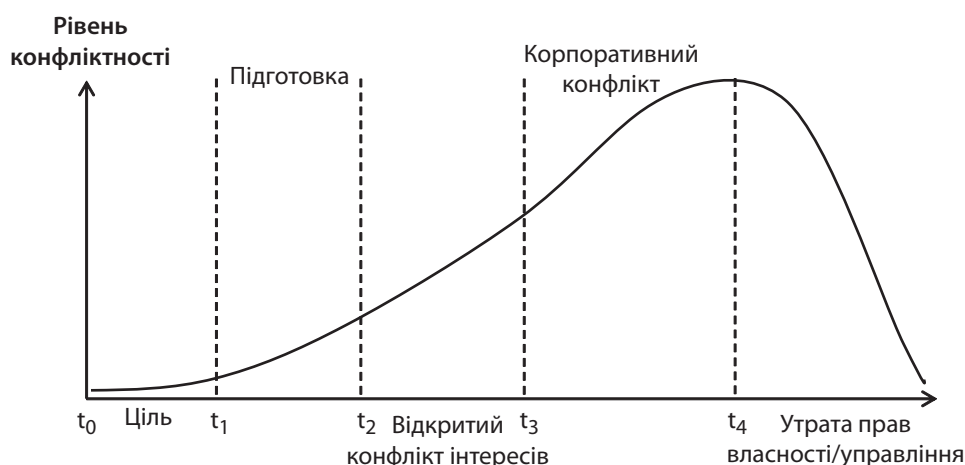


Рис. 3. Процес поглинання, в основі якого корпоративний конфлікт

Джерело: складено автором.

гається не втручатися в процеси перерозподілу власності, що мають неринковий характер. Тобто відбувається самовідсторонення держави від реалізації своїх безпосередніх обов'язків у майнових відносинах. Випадків прямого втручання держави емпіричний досвід не підтверджує, що говорить про порушення конституційних прав громадян, а саме – майнових відносин.

У контексті вищезазначеного слід додати, що українська практика засвідчує, що перерозподіл власності, де є признаки корпоративного конфлікту, відбувається внаслідок конфлікту інтересів основних власників, зміни та зловживань контрольованого менеджменту та за рахунок адміністративного впливу з боку представників органів державної влади та управління.

Наявність усіх необхідних прав на власність і законність їх привласнення не забезпечує повного захисту прав власників на ренту/квзіренту. Наша позиція збігається з думкою М. Кужелева, що сам «факт володіння власністю ще не гарантує отримання доходу і зростання добробуту всіх власників» [9, с. 33]. У таких умовах неможливо забезпечити залучення інвестиційного капіталу, сприяти вкладенню заощаджень населення та розвитку ринкової взаємовідносин.

Відтак, «корпоративні конфлікти приносять власникам і державі великий матеріальний і моральний збиток – це і зниження міжнародних рейтингів України, і скорочення обсягів зовнішніх інвестицій, і падіння обсягів виробництва, а у багатьох випадках – банкрутство підприємств» [4, с. 172].

Структура власності українських підприємств повністю підтверджує небажання крупного національного капіталу розвивати відносини власності, притаманні ринковим засадам. Постійне погодження корпоративного законодавства з лобістськими інтересами українських бізнес-груп не дає можливості затверджуватися ринковим механізмам перерозподілу власності. Водночас, сформований національний капітал, який зосередив у своїх руках основу промислової економіки України, повинен бути сам зацікавлений в розвитку цивілізованих відносин власності, дотримання ділової етики та підтримання еволюційного розвитку у сфері майнових прав на шляху інтеграції в повноцінну ринкову економіку.

Корпоративна форма управління власністю, що падає в ринкових економіках, має свою особливість – вона примножує приватну власність. Тобто осіб, що є власниками капіталу, стає більше, а отже, у розподілі прибутку задіяно більше громадян. Це має значну соціальну функцію, що виконує корпорація. Таким чином, відбувається закріплення в суспільстві ліберально-ринкових відносин, що сприятливо впливає на соціально-суспільний клімат і створює передумови для зростання кількості середнього класу, що, у свою чергу, сприяє гуманізації суспільства. У конкурентному середовищі корпоративний конфлікт і протиріччя, що виникають у цьому зв'язку, є однією з форм розвитку.

Отже, деформації у відносинах власності в Україні не дають можливості розвивати інші орієнтири, окрім як економічної ефективності. Високі приватні вигоди власника можуть повністю нехтувати правами інших учасників капіталу та зобов'язань. Таким чином, залишаються поза увагою інші сфери, що можуть бути задіяні та цивілізовано розвиватися у ланцюжку «корпоративна форма власності – держава – суспільство», такі як соціально-економічні, екологічні, гуманітарні, розвиток здорового політичного середовища.

ВИСНОВКИ

Необхідно відмітити ряд тенденцій, характерних для ринку перерозподілу власності, де має місце корпоративний конфлікт:

1. Зменшення кількості корпоративних конфліктів, і що важливо, зменшення вартості активів, що залучені в перерозподіл власності на основі корпоративного конфлікту. За виключенням поодиноких винятків, де контроль був втрачений раніше та конфлікти мають затяжний характер.

2. Через наявність ефективного та сильного власника в ряді великих об'єктів власності механізм привласнення ренти/квізиренти досить ускладнений та вимагає значних транзакційних витрат.

3. Основна увага суб'єктів, що планують привласнити чи відчужити майно, зосереджена на об'єктах власності середнього та малого розміру, які є найбільш незахищеними.

4. Залучення до корпоративного конфлікту суб'єктів, що мають значну кількість інсайдерської інформації, для участі як опонентом до власників.

5. Зростання транзакційних витрат робить економічно невмотивованою боротьбу за об'єкти власності, основані на порушенні законодавства, що, у свою чергу, викликає зростання ризикованості можливих шляхів привласнення майна.

6. Проблема моральних ризиків представників органів влади залишається актуальною щодо формування та реалізації стратегії привласнення.

Недопущення корпоративних конфліктів антагоністичного характеру, ліквідації причин та умов, що сприяють їх проявам, можна досягнути завдяки подальшій інтеграції у світогосподарські відносини, імплементації досвіду розвинутих країн, прозорості всієї структури власності та діяльності корпоративного підприємства.

Еволюційний розвиток інституцій в Україні, відповідальних за захист прав власників, удосконалення законодавчої бази, адаптація до соціально-економічної природи неринкових механізмів перерозподілу власності не дали ефективного ефекту у відповідь на девіантну поведінку представників влади. Усі значущі відчуження в Україні відбуватимуться і надалі за втручанням адміністративних важелів впливу на діяльність суб'єктів власності.

Рівень розвитку відносин власності детермінує саму систему економічних відносин, її динаміку. Політика реформування відносин перерозподілу власності здатна якісно змінити характер привласнення об'єкта власності та вдосконалювати економічні взаємозв'язки, з наповненням їх глибоким соціальним змістом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Социология : учеб. для вузов // В. Н. Лавриненко, О. А. Шабанова, Г. С. Лукашева ; под ред. Лавриненко В. Н. – М. : Культура и спорт, 1998. – 349 с.
2. Словник української мови: в 11 томах. – Том 4. – К. : Наукова думка, 1973.
3. Козер Л. Функции социального конфликта / Л. Козер. – М. : Идея-Пресс, 2000. – С. 110.
4. Іоргачова М. І. Корпоративні конфлікти в Україні: основні види та їх значущість / М. І. Іоргачова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Ль., 2011. – № 698 : Проблеми економіки та управління. – С. 170 – 180.
5. Підсумки роботи Комісії зі зверненнями міноритарних інвесторів у 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/investorsights>

6. Єфименко А. Корпоративне управління за Законом «Про акціонерні товариства»: здобутки та помилки / А. Єфименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3370>

7. Нікульников Д. Грінмейл і право акціонера на отримання інформації про діяльність товариства / Д. Нікульников // Юридичний радник. – 2007. – № 1(15) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yurradnik.com.ua/stride/ur/?m=authors&aut=595&art=421&dl=1>

8. Смітюх А. В. Грінмейл: поняття та правова сутність / А. В. Смітюх // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 7. – С. 20 – 22.

9. Кужелев М. А. Корпоративные конфликты: сущность, виды и механизм защиты интересов собственников / М. А. Кужелев // Економіка і організація управління : зб. наук. праць. – Вип. 7. – Донецьк : ДонНУ, ТОВ «Норд Комп'ютер», 2010. – С. 32 – 40.

10. Корпоративные конфликты в современной России и за рубежом. – М., 2011. – 140 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cefir.ru/download.php?id=3046>

REFERENCES

Iorhachova, M. I. "Korporativni konflikty v Ukraini: osnovni vydy ta ikh znachushchist" [Corporate conflicts in Ukraine: basic types and their significance]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Seriya "Problemy ekonomiky ta upravlinnia"*, no. 698 (2011): 170-180.

Kozer, L. *Funktsii sotsialnogo konflikta* [The functions of social conflict]. Moscow: Ideia-Press, 2000.

Kuzhelev, M. A. "Korporativnye konflikty: sushchnost, vidy i mekhanizm zashchity interesov sobstvennikov" [Corporate conflicts: the nature, types and a mechanism to protect the interests of owners]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 7 (2010): 32-40.

"Korporativnye konflikty v sovremennoy Rossii i za rubezhom" [Corporate Conflicts in contemporary Russia and abroad]. <http://www.cefir.ru/download.php?id=304>

Lavrinenko, V. N., Shabanova, O. A., and Lukasheva, G. S. *Sotsiologiya* [Sociology]. Moscow: Kultura i sport, 1998.

Nikulnykov, D. "Grinmeil i pravo aktsionera na otrymannia informatsii pro diialnist tovarystva" [Hrinmeil and shareholders' rights to receive information about the activities of the partnership]. <http://www.yurradnik.com.ua/stride/ur/?m=authors&aut=595&art=421&dl=1>

"Pidsumky roboty Komisii zi zvernenniamy minorityarnykh investoriv u 2012 r. " [Results of the Commission of the requests of minority investors in 2012]. <http://www.nssmc.gov.ua/fund/investorsrights>

Smitiukh, A. V. "Hrinmeil: poniattia ta pravova sutnist" [Hrinmeil: concepts and legal entity]. *Pidpriemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, no. 7 (2008): 20-22.

Slovyk ukrainskoi movy [Dictionary of the Ukrainian language]. Kyiv: Naukova dumka, 1973.

Yefymenko, A. "Korporativne upravlinnia za Zakonom «Pro aktsionerni tovarystva»: zdobutky ta pomylyky" [Corporate Governance by Law "On Joint Stock Companies": achievements and mistakes]. <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3370>

МОДЕЛЮВАННЯ ЗВ'ЯЗКІВ СЕКТОРА МСП ТА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ІЗ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯМ ТА ЕКОНОМІЧНИМ ЗРОСТАННЯМ У РЕГІОНАХ

© 2014 БЛАГУН І. С., КВАСНІЙ З. В.

УДК 332.1

Благуни І. С., Квасній З. В. Моделювання зв'язків сектора МСП та іноземних інвестицій із працевлаштуванням та економічним зростанням у регіонах

Метою написання статті є моделювання зв'язків між розвитком сектора малих і середніх підприємств (МСП), надходженням іноземних інвестицій, інноваційністю підприємств, структурними змінами у працевлаштуванні та економічним зростанням у регіонах. Використаний метод дослідження полягає в аналізі зв'язків між багатовимірними змінними, вивчення яких проводиться за допомогою різних показників (індикаторів). З цією метою сформовано діагностичні змінні в період 2007 – 2011 рр. Установлено, що вибрані для аналізу фактори мають значний вплив на процес економічного зростання регіонів. Проаналізовано рівень економічного зростання в регіонах протягом 2007 – 2011 рр. Сформовано рейтинг регіонів. Запропоновано модель, що відображає головні зв'язки у процесі економічного зростання в регіонах з урахуванням просторової структури економіки у ракурсі зв'язків між регіонами.

Ключові слова: моделювання, сектор МСП, економічне зростання, регіони.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Формул:** 3. **Бібл.:** 9.

Благуни Іван Семенович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: blagun@email.ua

Квасній Зеновій Васильович – аспірант, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: zenovii_kvasnii@ukr.net

УДК 332.1

Благуни И. С., Квасний З. В. Моделирование связей сектора МСП и иностранных инвестиций с трудоустройством и экономическим ростом в регионах

Целью написания статьи является моделирование связей между развитием сектора малых и средних предприятий (МСП), поступлением иностранных инвестиций, инновационности предприятий, структурными изменениями в трудоустройстве и экономическим ростом в регионах. Используемый метод исследования заключается в анализе связей между многомерными переменными, изучение которых проводится с помощью различных показателей (индикаторов). С этой целью сформированы диагностические переменные в период 2007 – 2011 гг. Установлено, что выбранные для анализа факторы оказывают значительное влияние на процесс экономического роста регионов. Проанализирован уровень экономического роста в регионах в течение 2007 – 2011 гг. Сформирован рейтинг регионов. Предложена модель, отражающая главные связи в процессе экономического роста в регионах с учетом пространственной структуры экономики в ракурсе связей между регионами.

Ключевые слова: моделирование, сектор МСП, экономический рост, регионы.

Рис.: 2. **Табл.:** 5. **Формул:** 3. **Библ.:** 9.

Благуни Иван Семенович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: blagun@email.ua

Квасний Зеновий Васильевич – аспирант, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: zenovii_kvasnii@ukr.net

UDC 332.1

Blagun I. S., Kvasnii Z. V. The Modeling of Relations Between SME Sector, Foreign Investments, Placement and Region's Economic Growth

The main goal of the article is to model the relations between development of small and medium enterprises (SME), flows of foreign investments, innovativeness of businesses, structural changes in placement and regions economic growth. The research method is the study of relations between many-dimensional variables investigated with the use of various gauges (indicators). The diagnostic variables required for this purpose were created within the period between 2007 and 2011. The research defined that the factors investigated considerably affect the course of regions economic growth. It studies the level of regions economic growth between 2007 and 2011 and offers the regions rating. The model offered reflects main relations within the course of regions economic growth with the consideration of economy's spacial structure in the perspective of the ties between regions.

Key words: Modeling, SME sector, economic growth, regions.

Pic.: 2. **Tabl.:** 5. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 9.

Blagun Ivan S. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Economic Cybernetics, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: blagun@email.ua

Kvasnii Zenovii V. – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: zenovii_kvasnii@ukr.net

На сьогоднішній час проблеми функціонування сектора малих і середніх підприємств (МСП) в Україні в ракурсі сприяння працевлаштуванню населення та виходу з кризи економіки регіонів з метою їх подальшого економічного зростання потребують глибокого наукового дослідження. Економічне зростання показує диференціацію в часі та просторі. Одні регіони розвиваються швидше,

інші – повільніше, що пояснюється різною структурою та величиною наявних ресурсів зростання. Спостерігаються також зміни значень факторів, які впливають на економічний розвиток у регіонах.

Метою статті: моделювання зв'язків між розвитком сектора МСП, надходженням іноземних інвестицій, інноваційністю підприємств, структурними змінами у працевлаштуванні та економічним зростанням у регіонах.

Метод дослідження полягає в аналізі зв'язків між багатовимірними змінними, вивчення яких проводиться за допомогою різних показників (індикаторів). З цієї метою сформовано діагностичні змінні у період 2007 – 2011 рр. Вибрані фактори мають значний вплив на процес економічного зростання регіонів.

Під економічним розвитком регіону можна розуміти як структурні, так і якісні зміни в економіці. Ці зміни є тісно пов'язаними з відсотком економічного зростання, який визначається як зростання кількісно вимірювальних економічних величин або як процес розширення продуктивних можливостей економіки регіону. Формування моделей регіонального економічного розвитку є надзвичайно складним процесом, що складається з різних етапів, які охоплюють велику кількість аспектів і описуються різноманітними параметрами та змінними, які повинні ретельно узгоджуватися [1]. Одним із головних вимірників економічного зростання є приріст реальної величини ВВП у даний період.

Якісні та структурні зміни в економіці мають безпосереднє значення для економічного зростання, адже воно зумовлюється їх впливом. До класичних факторів економічного зростання належать: земля, капітал, праця; важливу роль відіграють також: малий та середній бізнес, іноземні інвестиції, структурні зміни у працевлаштуванні та інноваційності, нові технології [2]. Їх взаємозалежності показано на рис. 1.

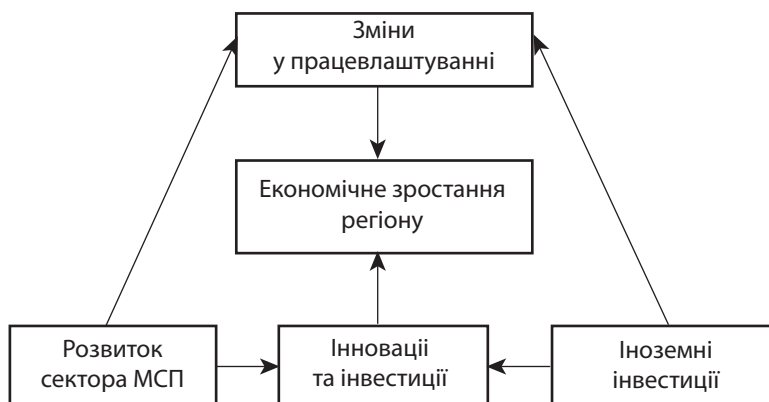


Рис. 1. Взаємозалежності у процесі економічного зростання

Вплив діяльності малих і середніх підприємств на економічне зростання в регіоні відбувається через наплив капіталу, надходження нових технологій та широкого спектру інформації. Це сприяє інноваціям і виникненню нових високооплачуваних робочих місць. Через їх посередництво відбуваються також зміни у секторній структурі працевлаштування. Зокрема, у секторі малого бізнесу Львівської області залучено 21% працездатного населення, у Донецькій області – 2,5%, у Дніпропетровській – 12%, у Луганській – 11,8%, у Запорізькій – 14,3%, у Закарпатській – 19%, у Миколаївській – 17% [3].

На розвиток підприємств і регіону, крім змін у працевлаштуванні, впливають також науково-технічний прогрес та інновації. Це відбувається шляхом виробництва нових продуктів і послуг, відкриття ринків збуту, отримання нових джерел постачання та застосування нових методів управління. Зазначене вище обумовлює необхідність емпіричного аналізу диференціації рівня регіонального зростання та оцінювання впливу зазначених факторів на цю диференціацію. Аналіз проведено на прикладі областей України у період з 2007 по 2011 рр. [4].

Характерною ознакою моделювання є те, що оцінка значення змінних не потребує чіткого визначення прихованих змінних. Отримані дані, наприклад, можуть послужити для складання рейтингу регіонів.

Відношення, які виникають при моделюванні, поділяються на внутрішні та зовнішні [5]. Зовнішні відношення стосуються зв'язків між прихованими змінними та їх індикаторами. Серед них виокремлюють:

- ✦ відношення, що описують силу відтворення прихованої змінної через індикатори

$$x_{jkn} = p_{jk0} + p_{jk}\xi_{jn} + u_{jn}, \quad (1)$$

де x_{jk} – індикатор прихованої змінної ξ_j ;

p_{jk} – параметри;

u_j – випадкова складова;

n – номер спостереження;

- ✦ вагові відношення (описують величини прихованих змінних):

$$\xi_{jn} = \sum_{k=1}^K w_{jk} x_{jkn}, \quad (2)$$

де w_{jk} – вага, пов'язана з індикаторами.

Внутрішні відношення стосуються залежностей між прихованими змінними. Можемо записати їх так:

$$\xi_{jn} = b_{j0} + \sum_{l=1}^L b_{jl} \xi_{ln} + u_{jn}, \quad (3)$$

де ξ_j, ξ_l – приховані змінні, пов'язані причинними відношеннями.

Оцінка здійснюється за такими етапами:

- ✦ ітераційний розрахунок ваги, що дозволяє окреслити величину прихованих змінних;
- ✦ розрахунок параметрів внутрішньої та зовнішньої моделі (факторних навантажень) методом найменших квадратів;
- ✦ побудова моделей внутрішніх і зовнішніх відношень.

Статистичне дослідження проведено за 13 діагностичними змінними, охоплює часові рамки 2007 – 2011 рр.

Специфікацію змінних показано в табл. 1.

Статистичну характеристику обраного набору діагностичних змінних наведено в табл. 2.

Коефіцієнт варіації вказує, що усі змінні мають дуже великий рівень диференціації – від 8,0% до 52,2%. Особливо високою є диференціація кількості працівників у сфері сільського господарства, кількості продукції на 1 мешканця, обороту підприємств роздрібного товарообігу.

У період 2007 – 2011 рр. настали певні структурні зміни у працевлаштуванні населення в регіонах. Відбулось зменшення рівня працевлаштування як у сільському господарстві, сфері послуг, так і зайнятих у сфері промисловості, у малому і середньому бізнесі. Натомість, можна відзначити суттєве збільшення доходів на одного працівника, ВВП на душу населення і доданої вартості на 1 мешканця.

Результати реалізації побудованої вище теоретичної моделі наведено в табл. 3.

Аналіз результатів показує, що вибрані індикатори є стимуляторами, що додатно корелюють зі своїми прихованими змінними. Усі отримані величини факторних навантажень

Специфікація змінних моделі

Результуюча змінна	Індикатори
Розвиток сектора малих і середніх підприємств (ξ_1)	X_1 – кількість активних підприємств на 1 тис. населення X_2 – оборот підприємств на 1 тис. населення X_3 – дохід на одного працівника, тис. грн X_4 – інвестиції на одного працюючого, тис. грн
Потік іноземних інвестицій (ξ_2)	X_5 – інвестиції на одного працюючого, тис. грн
Зміни у сфері зайнятості (ξ_3)	X_6 – кількість зайнятих у сільському господарстві на 1 тис. населення X_7 – кількість зайнятих у сфері промисловості на 1 тис. населення X_8 – кількість зайнятих в сфері послуг на 1 тис. населення X_9 – кількість зайнятих в малому і середньому бізнесі на 1 тис. населення
Економічний розвиток (ξ_4)	X_{10} – ВВП на душу населення, тис. грн X_{11} – додана вартість на 1 мешканця, тис. грн X_{12} – кількість продукції на 1 мешканця, тис. грн X_{13} – роздрібний товарообіг, тис. грн на 1 мешканця

Таблиця 2

Статистичні характеристики діагностичних змінних за період 2007 – 2011 рр.

	Середнє значення		Фактор мінливості		Мінімум	Максимум
	2007	2011	2007	2011	2011	2011
ξ_1 – Розвиток сектора малих і середніх підприємств						
X_1	69,375	53,29167	23,11%	25,52%	38 – Рівненська	81 – Одеська
X_2	6013,963	7761,31624	47,45%	40,20%	3859,382 – Закарпатська	14056,81 – Дніпропетровська
X_3	7,528	15,0988826	10,78%	8,0%	13,629 – Волинська	18,95 – Донецька
X_4	14,466	11,5609822	36,15%	52,21%	4,564557 – Сумська	35,55657 – Закарпатська
ξ_2 – Потік іноземних інвестицій						
X_5	14,466	11,5609822	36,15%	52,21%	4,564557 – Сумська	35,55657 – Закарпатська
ξ_3 – Зміни у сфері зайнятості						
X_6	5,755383	4,89907811	43,22%	46,58%	1,684 – Закарпатська	11,58431 – Кіровоградська
X_7	7,7393	6,736633	20,44%	21,30%	5,301137 – Донецька	10,30478 – Київська
X_8	1,407204	1,177031	24,93%	26,95%	0,43383 – Рівненська	2,051351 – Одеська
X_9	41,85075	36,9578408	17,46%	21,16%	26,21558 – Закарпатська	54,318 – Київська
ξ_4 – Економічний розвиток						
X_{10}	11,90439	21,87878	34,07%	33,60%	13,23599 – Чернівецька	41,96608 – Дніпропетровська
X_{11}	10,78445	20,14192	31,60%	31,15%	12,6333 – Чернівецька	36,10636 – Дніпропетровська
X_{12}	0,616675	0,963194	44,51%	42,32%	0,523991 – Закарпатська	2,071844 – Київська
X_{13}	6,013963	7,761316	47,45%	40,20%	3,859382 – Закарпатська	14,05681 – Дніпропетровська

тажень у статистичному сенсі є важливими та істотними. Абсолютні величини факторних навантажень містяться в діапазоні 0,541 – 0,887. Найсильніше скорельованим зі своєю прихованою змінною є кількість зайнятих у малому і середньому бізнесі на 1 тис. населення (факторне навантаження становить 0,887).

Істотними в статистичному сенсі та обґрунтованими є також оцінки параметрів внутрішніх відношень моделі. Якість внутрішніх моделей характеризують коефіцієнти детермінації, які вказують на те, що мінливість прихованих змінних визначена в межах від 84,9% до 92,6%. Зокрема рівень пояснення мінливості прихованої змінної економіч-

Моделі прихованої змінної ξ_1 – Розвиток сектора малих і середніх підприємств $x_1 = 0,766 \xi_1$ $x_2 = 0,790 \xi_1$ $x_3 = 0,499 \xi_1$ $x_4 = 0,748 \xi_1$	Модель прихованої змінної ξ_2 – Потік іноземних інвестицій $x_5 = 0,748 \xi_2$
Моделі прихованої змінної ξ_3 – Зміни у сфері зайнятості $x_6 = 0,851 \xi_3$ $x_7 = 0,870 \xi_3$ $x_8 = 0,834 \xi_3$ $x_9 = 0,887 \xi_3$	Моделі прихованої змінної ξ_4 – Економічний розвиток $x_{10} = 0,541 \xi_4$ $x_{11} = 0,534 \xi_4$ $x_{12} = 0,642 \xi_4$ $x_{13} = 0,790 \xi_4$
Моделі залежностей між прихованими змінними $\xi_3 = 0,11 \xi_1 - 0,168 \xi_2, R^2 = 0,849$ (4,73) (-1,53) $\xi_4 = 0,482 \xi_1 - 0,152 \xi_2 - 0,878 \xi_3, R^2 = 0,926$ (4,22) (-0,39) (-1,19)	

Проведено також синтетичний аналіз змін рівня економічного зростання в регіонах протягом 2007 – 2011 рр. З цією метою визначено описові статистики (табл. 5).

Значення прихованої змінної економічного зростання в регіонах у 2007 – 2011 рр.

Області	Величина прихованої змінної (2007)	Позиція	Величина прихованої змінної (2011)	Позиція	Приріст 2011/2007	Позиція
Вінницька	8,269	19	15,179	17	+6,911	16
Волинська	8,626	16	14,201	20	+5,575	21
Дніпропетровська	20,200	1	34,887	1	+14,687	1
Донецька	17,348	2	28,549	2	+11,201	3
Житомирська	7,699	21	14,508	19	+6,810	18
Закарпатська	7,274	22	11,888	23	+4,614	23
Запорізька	16,547	3	23,568	7	+7,020	13
Ів.-Франківська	8,502	17	15,322	16	+6,820	17
Київська	15,775	4	24,042	5	+8,267	9
Кіровоградська	9,375	12	18,065	11	+8,690	7
Луганська	11,990	9	19,532	9	+7,541	11
Львівська	10,498	10	18,073	10	+7,575	10
Миколаївська	12,124	8	20,827	8	+8,703	6
Одеська	15,029	7	23,777	6	+8,749	5
Полтавська	15,755	5	27,525	3	+11,770	2
Рівненська	8,336	18	13,713	21	+5,377	22
Сумська	9,009	13	16,210	13	+7,200	12
Тернопільська	6,636	24	12,668	22	+6,032	20
Харківська	15,444	6	25,232	4	+9,788	4
Херсонська	8,820	15	15,735	15	+6,915	15
Хмельницька	8,240	20	14,708	18	+6,468	19
Черкаська	9,493	11	17,977	12	+8,485	8
Чернівецька	6,954	23	11,446	24	+4,492	24
Чернігівська	8,827	14	15,845	14	+7,018	14

Зміни рівня прихованої змінної економічного зростання в регіонах у 2007 – 2011 рр.

	2007	2008	2009	2010	2011
Мінімум	6,636	8,436	8,321	9,612	11,446
Квартиль I	7,512	9,602	9,385	10,852	13,071
Середнє	11,115	14,297	13,957	16,113	18,895
Квартиль III	11,418	14,721	14,599	16,508	19,673
Максимум	20,200	27,444	25,064	30,069	34,887
Стандартне відхилення	3,911	5,064	4,670	5,559	5,986
Розмах	13,563	19,008	16,742	20,457	23,441

Результати вказують на зростання пересічних величин та зростання рівня диференціації за винятком 2009р. у порівнянні з 2008р. (рис. 2).

Відповідно до даних за 2011 р. найвищий рівень змінної було зафіксовано в таких областях: Дніпропетровська, Донецька, Полтавська, Харківська, натомість найнижчим він був в таких областях: Чернівецька, Закарпатська, Тернопільська і Рівненська.

Найвищим приріст рівня зростання протягом 2007 – 2011 рр. був також у Дніпропетровській, Донецькій та Полтавській областях. Це спричинило збільшення диференціації рівня економічного зростання в регіонах. Незважаючи на позитивну тенденцію, проблемними залишаються західні регіони, за винятком Львівської області, що пов'язано з незначними обсягами залученого іноземного капіталу, малоєфективною структурою працевлаштування.

Результати дослідження вказують на важливі зв'язки між змінними у процесі економічного зростання в регіонах. Приховані змінні в секторі МСП і надходження іноземного капіталу мають вагомий вплив на змінні, які описують зміни у працевлаштуванні, а також інновації та зміни технологій.

Зміни економічного зростання відтворюють збільшення: ВВП, продукції промислового виробництва і роздрібного продажу товарів. Внутрішні відношення вказують, що рівень економічного зростання істотно залежить від змін у структурі працевлаштування, інвестицій і впровадження нових технологій.

Установлено, що прихована змінна економічного зростання залишається під більшим впливом з боку змінної сфери зайнятості (величина факторного навантаження – 0,878) і меншим – під впливом змінної розвитку сектора малих і середніх підприємств (величина факторного навантаження – 0,482).

Прихована змінна сектора працевлаштування приблизно однаковою мірою визначається впливом змінних розвитку сектора малих і середніх підприємств (величина факторного навантаження – 0,11) і потоку іноземних інвестицій (величина факторного навантаження – 0,168).

ВИСНОВКИ

Процес змін у регіонах, у тому числі економічне зростання, є рівнодіючою багатьох факторів. Важливим фактором регіонального зростання є зміни в секторі малих і середніх підприємств. Результати дослідження підтверджують вагомий вплив інноваційності підприємств і змін у структурі працевлаштування на рівень економічного зростання в регіонах і показують значну диференціацію факторів зростання в регіонах і збільшення диспропорції його рівня на даному етапі.

Розроблена модель відображає головні зв'язки у процесі економічного зростання в регіонах з урахуванням просторової структури економіки у ракурсі зв'язків між регіонами. ■

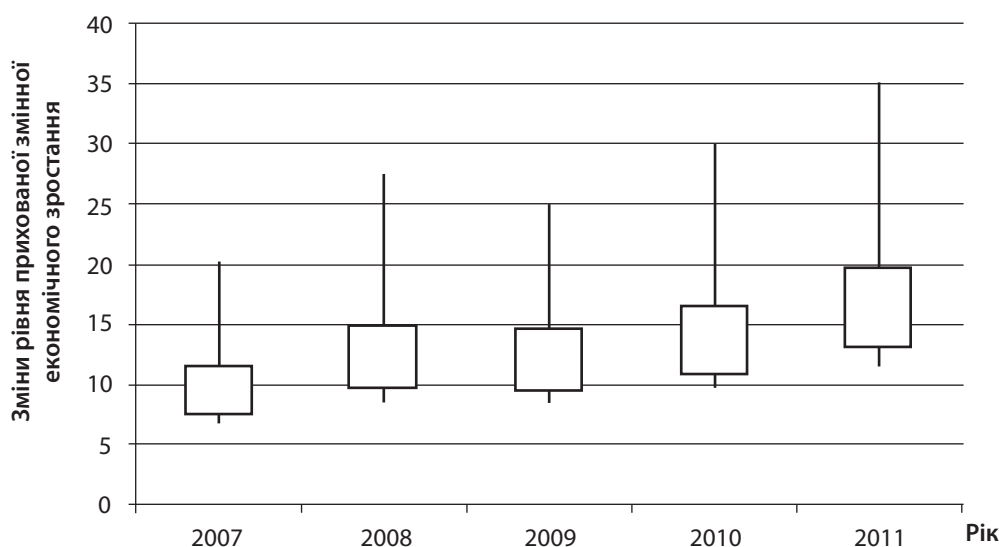


Рис. 2. Зміни рівня прихованої змінної економічного зростання

ЛІТЕРАТУРА

1. **Благун І. С.** Модель економічного розвитку регіону із використанням сплаймових виробничих функцій / І. С. Благун, О. О. Солтисік // 36. наук, праць «Моделювання регіональної економіки». – 2003. – № 1-2. – Івано-Франківськ : Плай, 2003. – С. 3 – 18.
2. **Тищенко О. М.** Науково-технічний розвиток як фактор економічного зростання в Україні / О. М. Тищенко, В. О. Шликова // Вісник Київського інституту бізнесу і технологій. – 2011. – № 4 (17). – С. 47 – 53.
3. Інноваційна активність малих підприємств України в 2005 р. // Економіст. – 2006. – № 5. – С. 10 – 11.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. **Тищенко О. М.** Аналіз впливу окремих факторів на економічне зростання регіонів України / О. М. Тищенко, В. О. Шликова // Проблеми економіки. – 2011. – № 2. – С. 39 – 43.
6. **Петухов Н. А.** Факторы экономического роста регионов России: регрессионно-кластерный анализ : монография / Н. А. Петухов, М. Ю. Архипова, Р. М. Нижегородцев. – Х. : ФЛП Александрова К. М. ; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 416 с.
7. **Геєць В. М.** Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В. М. Геєць, Л. В. Шинкарук, Т. І. Артьомова. – К. : Ін-т економіки та прогнозув., 2011. – 696 с.
8. **Якуб М.** Стан малого бізнесу в Україні: Звіт МФК про опитування малих підприємств в Україні (2009 – 2010) / М. Якуб, Б. Сенчук. – К. : Центр соціальних експертиз та прогнозів Інституту соціології НАН України, 2011. – 245 с.
9. **Гнатцов О. Г.** Малий бізнес в Україні: від стратегії зростання до стратегії розвитку / О. Г. Гнатцов // Збірник матеріалів конференції «Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні». – К. : УПСК, 2006. – С. 61 – 65.

REFEREBCES

- Blahun, I. S., and Soltysik, O. O. "Model ekonomichnoho rozvytku rehionu iz vykorystanniam splainovykh vyrobnychykh funktsii" [Model of economic development in the region using the spline production functions]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*, no. 1-2 (2003): 3-18.
- Heiets, V. M., Shynkaruk, L. V., and Artyomova, T. I. *Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy* [Structural change and economic development of Ukraine]. Kyiv: Instytut ekonomiky ta prohnozuvannia, 2011.
- Hnattsov, O. H. "Malyi biznes v Ukraini: vid stratehii zrostan-nia do stratehii rozvytku" [Small business in Ukraine from growth strategy to strategy development]. *Problemy rozvytku maloho bi-znesu v Ukraini*. Kyiv: UPSK, 2006.61-65.
- "Innovatsiina aktyvnist malykh pidpriemstv Ukrainy v 2005 r." [The innovative activity of small enterprises in Ukraine in 2005]. *Ekonomist*, no. 5 (2006): 10-11.
- Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Petukhov, N. A., Arkhipova, M. Yu., and Nizhegorodtsev, R. M. *Faktory ekonomicheskogo rosta regionov Rossii: regressionno-klaster-nyy analiz* [Factors of economic growth in the regions of Rus-sia: the regression-cluster analysis]. Kharkiv: Aleksandrova K. M.; INZhEK, 2009.
- Tyshchenko, O. M., and Shlykova, V. O. "Naukovo-tekhnichnyi rozvytok iak faktor ekonomichnoho zrostan-nia v Ukraini" [Scientific and technological development as a factor of economic growth in Ukraine]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu i tekhnolohii*, no. 4 (17) (2011): 47-53.

Tyshchenko, O. M., and Shlykova, V. O. "Analiz vplyvu okremykh faktoriv na ekonomichne zrostan-nia rehioniv Ukrainy" [Analysis of the impact of individual factors on growth regions of Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2011): 39-43.

Yakub, M., and Senchuk, B. *Stan maloho biznesu v Ukraini: Zvit MFK pro opytuvannia malykh pidpriemstv v Ukraini (2009 – 2010)* [The State of Small Business in Ukraine: IFC survey of small businesses in Ukraine (2009-2010)]. Kyiv: Tsentr sotsialnykh eksper-tyz ta prohnoziv Instytutu sotsiologii NAN Ukrainy, 2011.

НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

© 2014 КОРОГОВА О. О., БАЛАБА Я. О., СОРОКІН І. І.

УДК 339.92

Корогова О. О., Балаба Я. О., Сорокін І. І. Напрями інвестиційної активності транснаціональних компаній

У статті досліджено чинники і мотиви здійснення прямих іноземних інвестицій і напрямів інвестиційної активності. У роботі систематизовано погляди дослідників на сфери впливу транснаціонального бізнесу. Розглянуто тенденції напрямів потоків прямих іноземних інвестицій у світі, проаналізовано фактори передбачення глобального інвестиційного клімату. На прикладі транснаціональної компанії ROYAL DUTCH SHELL виявлено напрями стратегічного планування інвестицій, розглянуто динаміку приросту активів і зміни чисельності працівників корпорації. Відокремлено найбільш привабливі країни для вкладення транснаціонального капіталу. Особливу увагу приділено оцінці експансіоністської діяльності компаній транснаціонального бізнесу. Запропоновано відповідні рекомендації. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення впливу прямих іноземних інвестицій на світовий економічний розвиток, а на концептуальному рівні існує потреба в уточненні деяких понять і їх логічного використання у практичній діяльності корпорацій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційна активність, транснаціональні компанії.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

Корогова Олена Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

Балаба Ярослав Олександрович – студент, факультет менеджменту та маркетингу, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: y.balaba@gmail.com

Сорокін Іван Інокентійович – юридичний радник, Компанія Shell Retail Ukraine (вул. М. Грінченка, 4, Київ, 03680, Україна)

E-mail: ivan.sorokin@shell.com

УДК 339.92

Корогова Е. А., Балаба Я. А., Сорокин И. И. Направления инвестиционной активности транснациональных компаний

В статье исследованы факторы и мотивы осуществления прямых иностранных инвестиций и направлений инвестиционной активности. В работе систематизированы взгляды исследователей на сферы влияния транснационального бизнеса. Рассмотрены тенденции направлений потоков прямых иностранных инвестиций в мире, проанализированы факторы предсказания глобального инвестиционного климата. На примере транснациональной компании ROYAL DUTCH SHELL выявлены направления стратегического планирования инвестиций, рассмотрена динамика прироста активов и изменения численности работников корпорации. Выделены наиболее привлекательные страны для вложения транснационального капитала. Особое внимание уделено оценке экспансионистской деятельности компаний транснационального бизнеса. Предложены соответствующие рекомендации. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение влияния прямых иностранных инвестиций на мировое экономическое развитие, а на концептуальном уровне существует потребность в уточнении некоторых понятий и их логического использования в практической деятельности корпораций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционная активность, транснациональные компании.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

Корогова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра международной экономики, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

Балаба Ярослав Александрович – студент, факультет менеджмента и маркетинга, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: y.balaba@gmail.com

Сорокин Иван Иннокентьевич – юридический советник, Компания Shell Retail Ukraine (ул. М. Гринченка, 4, Киев, 03680, Украина)

E-mail: ivan.sorokin@shell.com

UDC 339.92

Korogodova O. O., Balaba Ya. O., Sorokin I. I. Directions of Investment Activity of Multinational Companies

The article examines the factors and motives of foreign direct investment and directions of investment activity. We systematized the views of researchers in the sphere of influence of transnational business. The tendencies and directions of flows of foreign direct investment in the world, analyzed the factors predicting the global investment climate. On the example of a transnational company ROYAL DUTCH SHELL the areas of strategic investment planning were identified, the dynamics of growth of assets and changes in the number of employees of the corporation. We select the most attractive country for investments of transnational capital. Particular attention is paid to the assessment of the expansionist activities of multinational businesses. Proper recommendations were given. The prospect for further research in this area is to determine the impact of foreign direct investment in the world economic development, and at the conceptual level, there is a need to clarify certain concepts and their logical use in the practice of corporations.

Key words: foreign direct investment, investment activity, multinational companies.

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 10.

Korogodova Olena O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of International Economics, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: olenakorogodova@gmail.com

Balaba Yaroslav O. – Student, Department of Management and Marketing, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: y.balaba@gmail.com

Sorokin Ivan I. – Legal Adviser, Company Shell Retail Ukraine (vul. M. Grinchenka, 4, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: ivan.sorokin@shell.com

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
ЕКОНОМІКА

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед різноманітних форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено можливістю забезпечення управлінського контролю над об'єктом капіталовкладень, максимальною реалізацією цільової функції компанії, супутнім трансфером технологій, підвищенням конкурентоспроможності продукції, сприянням соціально-економічній стабільності суспільства. Транснаціональна компанія переносить за кордон не сам товар, а процес інвестування, поєднуючи його із закордонною робочою силою у рамках міжнародного виробництва.

Проблемі розгляду напрямів інвестиційної активності транснаціональних компаній (ТНК) присвячено праці Н. А. Навроцької [1], Дж. Даннінга та Саріанни Ландан [2], Шкурупія О. В. [3] та ін.

Виходячи з актуальності теми метою статті є аналіз сучасних тенденцій прямого іноземного інвестування та дослідження проблематики експансіоністської діяльності ТНК на прикладі ROYAL DUTCH SHELL.

Для пізнання сутності явищ і процесів, що досліджувались, використано описово-аналітичний, статистико-часовий, індуктивний методи, елементарно-теоретичний аналіз і синтез та інші.

Прямі іноземні інвестиції (*foreign direct investment, FDI*) – це придбання іноземних активів з метою здійснення контролю над ними. Цікавим і, можливо, найвидатнішим в історії США прикладом прямих іноземних інвестицій є так звана 24-доларова угода, коли голландський першопрохідник Пітер Мінейт (*Peter Minuet*) викупив в індійського вождя острів Манхеттен за мішок скляного намиста [3].

До виникнення транснаціональних корпорацій міжнародний рух капіталу, в основному, здійснювався шляхом портфельного інвестування. З появою та подальшим розвитком ТНК частина руху коштів у світовому масштабі набуває форми прямих іноземних інвестицій. Експорт капіталовкладень поступово набуває більшого значення, ніж використання позикового капіталу довгострокового характеру. У сучасних умовах провідними прямими іноземними інвесторами виступають транснаціональні корпорації, оскільки втручання в економіку країн приймання за допомогою зазначених методів надає можливість оволодіння значними частками їх ринків.

Дж. Даннінг зазначає, що рішення про пряме іноземне інвестування (як форму реалізації транснаціональної діяльності компанії) приймається за умов компенсації недоліків певними вигодами [2].

Нестійкість світової економіки і невизначеність перспектив негативно впливають на потоки ПІІ у світі. У 2013 р. їх обсяг зріс лише на 2,5% по відношенню до показника 2012 р. Прогнозується, що зростання обсягів прямих іноземних інвестицій буде повільним [4].

На рис. 1 представлено динаміку світового обсягу прямих іноземних інвестицій (*FDI inflows*) у період з 2008 по 2013 рр.

Як видно з рис. 1, потік прямих іноземних інвестицій у світі за період з 2008 р. по 2013 р. був нестійким. Після різкого падіння у 2009 р. (на 180 422 млн дол.) настає період нетривалого зростання у 2010 – 2011 рр., який закінчився черговим спадом у 2012 р. Невелике зростання обсягів ПІІ у 2013 р. дає надію на майбутнє зростання даного показника, що значно залежить від світової економічної ситуації та стану, в якому знаходяться транснаціональні корпорації.

Представляє інтерес дослідження інвестиційної активності транснаціональних корпорацій на прикладі Royal Dutch Shell. Варто зазначити, що даний приклад є характерним і для інших компаній транснаціонального бізнесу.

У табл. 1 представлено динаміку приросту активів Royal Dutch Shell по регіонах у період з 2008 р. по 2013 р.

Як видно з табл. 1, компанія Royal Dutch Shell при здійсненні інвестицій постійно нарощувала свої глобальні активи з 145 386 млн дол. США у 2008 р. до 230 904 млн дол. США у 2013 р. Загальний приріст за даний період склав 85 518 млн дол. США.

Найбільше за цей період компанія інвестувала в країни Азії, Океанії та Африки (52%), а найменше – в Європу (6%). Такий розподіл пояснюється насамперед багатством країн Азії, Океанії та Африки природними копалинами енергетичного характеру.

На рис. 2 представлено динаміку активів Royal Dutch Shell по регіонах у період з 2008 р. по 2013 р.

Як видно з рис. 2, у період з 2008 р. по 2013 р. загальні активи корпорації зросли на 58,82% – до 230 904 млн дол. США.

Характерним прикладом прямого іноземного інвестування Royal Dutch Shell є проект на нафтогазовому полі Кардамом у Мексиканській затоці. Очікується, що даний проект дозволить отримувати 50 000 барелів нафтового еквіваленту в день на піку видобутку.

Характеристики проекту на нафтогазовому полі Кардамом у Мексиканській затоці представлено в табл. 2.

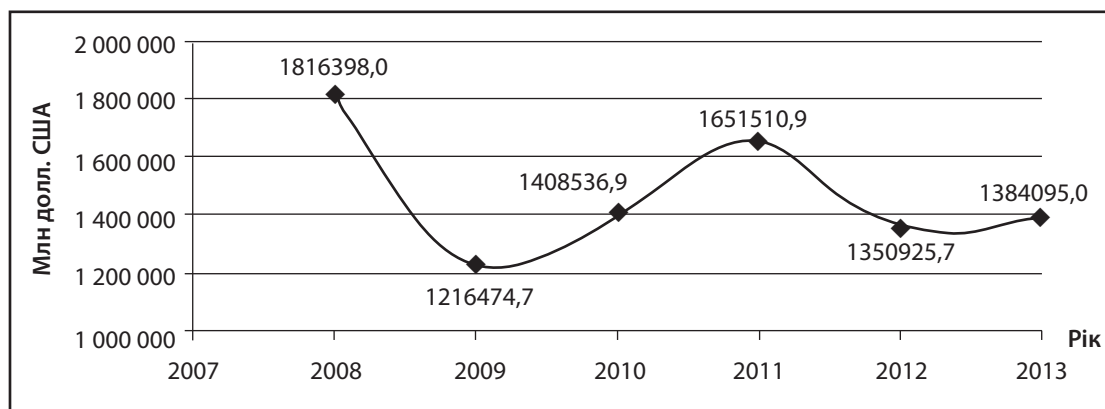


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій (FDI inflows) у період з 2008 р. по 2013 р.

Джерело: [5].

Таблиця 1

Динаміка приросту активів RoyalDutchShell по регіонах у період з 2009 р. по 2013 р. (у млн дол. США)

Рік	Регіон				Загалом
	Європа	Азія, Океанія, Африка	США	Північна та Південна Америки (окрім США)	
2013	4644	9401	-239	1985	15791
2012	3766	8193	7631	931	20521
2011	-1071	6856	4300	3349	13434
2010	-4824	8731	7852	1249	13008
2009	2475	11699	2261	6329	22764

Джерело: [6].

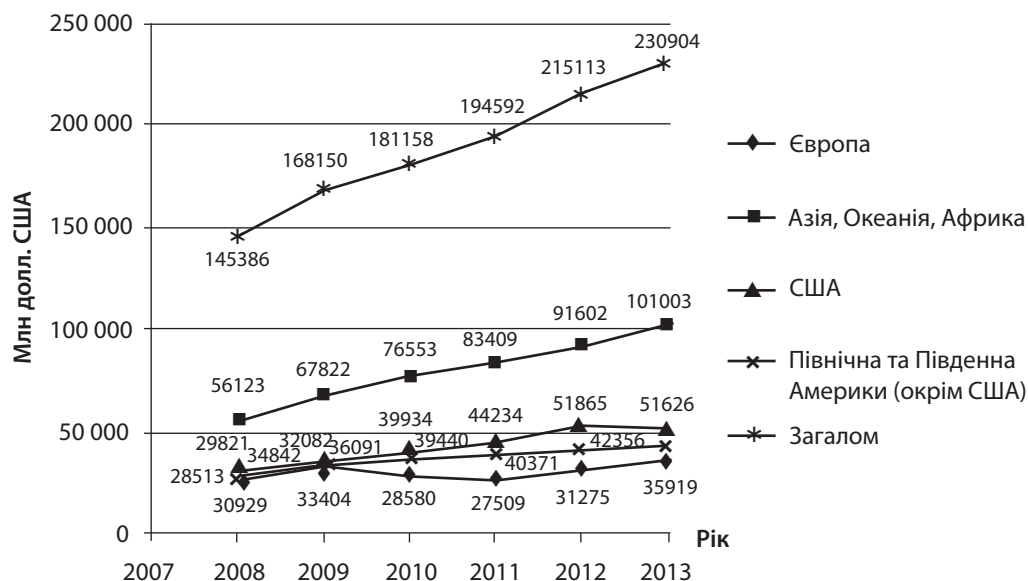


Рис. 2. Глобальні активи Royal Dutch Shell по регіонах світу в період 2008 – 2013 рр.

Джерело: [6].

Таблиця 2.

Характеристики проекту на нафтогазовому полі Кардамом у Мексиканській затоці

Характеристика	Значення
Розташування	Мексиканська затока, США
Глибина	8600 метрів (26000 футів)
Частка Royal Dutch Shell у проекті	100%
Максимальний видобуток	50000 барелів нафтового еквіваленту в день
Обсяг резервів	140 млн барелів нафтового еквіваленту
Очікуваний період розробки	Приблизно 7 років і 8 місяців
Приблизна потреба в інвестиціях	2,5 млрд дол. США
Приблизний рік початку видобутку	2014 р.

Джерело: [7; 8].

Втілення проекту бере початок 9 червня 2011 р., коли компанія Royal Dutch Shell оголосила фінальне інвестиційне рішення розробляти резерви на глибині Кардамом. Було передбачено буріння 5 свердловин протягом 2-х років. За словами Джона Холлоувелла, віце-президента Royal Dutch Shell, Мексиканська затока залишається важливою частиною портфоліо та стратегії Royal Dutch Shell, і очікується, що вона принесе значне зростання впродовж наступних декількох років. Дж. Холлоувелл вважає, що проект на

нафтогазовому полі Кардамом є чудовим прикладом використання наявної інфраструктури з метою збільшення видобутку нафти та газу в менш капіталозатратний спосіб [9]. Слід зазначити, що транснаціональні компанії завжди мають вигоди від активізації ГПП, оскільки рішення про перенесення виробництва за межі країни базування делегується у випадку, коли забезпечується збільшення прибутків, які є частиною доходів країни приймання.

Трансфер активів шляхом прямого іноземного інвестування на сьогодні є типовою рисою експансіоністської діяльності компаній транснаціонального бізнесу. Протягом 2013 р. компанія Royal Dutch Shell нараховувала в середньому 92 000 співробітників у більш ніж 70 країнах світу. Динаміка чисельності працівників корпорації показово відображає її експансіоністську діяльність, тенденції зростання чи зменшення в розмірах. У табл. 3 представлено чисельність працівників Royal Dutch Shell у 2008 – 2013 рр.

жаючи на відносно непросту економічну ситуацію у світі, транснаціональні корпорації мають досить оптимістичні очікування щодо глобального інвестиційного клімату у 2014 р. та 2015 р. Сприятливим для інвестування поточний рік вважають 40 % транснаціональних корпорацій (рис. 3).

Як видно з рис. 3, очікується, що 2015 р. буде більш сприятливим для інвестування, ніж поточний (54 % оптимістичних оцінок для 2015 р. порівняно з 40 % оптимістичних оцінок для 2014 р.).

Таблиця 3

Чисельність працівників RoyalDutchShell у 2008 – 2013 рр. (тис. осіб)

Рік	Region								Загалом
	Європа	Азія	Океанія	Африка	Азія, Океанія та Африка разом	Північна Америка	Південна Америка	Північна та Південна Америка разом	
2013	25	27	3	3	33	31	3	34	92
2012	24	25	3	3	31	29	3	32	87
2011	25	24	3	6	33	28	4	32	90
2010	28	–	–	–	34	–	–	35	97
2009	31	–	–	–	34	–	–	36	101
2008	32	–	–	–	34	–	–	36	102

Джерело: [6].

Виходячи з даних, викладених в табл. 3, можна зробити висновок, що останніми роками експансія компанії Royal Dutch Shell значно уповільнилася: у 2013 р. на корпорацію працювало близько 92 тис. осіб, що менше показника 2008 р. на 10 тис. осіб. Падіння чисельності співробітників Royal Dutch Shell у 2008 – 2012 рр. можна пов'язати з наслідками нещодавньої світової економічної кризи. Зростання загальної чисельності працівників у 2013 р. на 5 тис. осіб порівняно з 2012 р. значною мірою можна пов'язати з поступовим відновленням світової економіки. Компанія планує збільшити чисельність персоналу в наступних роках, щоб мати змогу втілити свою політику.

Важливим фактором, що впливає на обсяги прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій, є передбачення глобального інвестиційного клімату. Незва-

Важливою умовою зростання чи спадання інвестиційної активності транснаціональних корпорацій є стан як глобальної економіки вцілому, так провідних країн – отримувачів інвестицій. Найбільш привабливі країни для інвестування для транснаціональних корпорацій на період з 2013 р. по 2015 р. представлені в табл. 4.

З табл. 4 видно, що провідними країнами – отримувачами інвестицій ТНК у найближчому майбутньому будуть країни, що розвиваються. У топ-10 увійшли лише чотири країни з розвинутою економікою: США, Німеччина, Великобританія, Японія.

Можна зробити висновок, що найголовнішими провідниками прямих іноземних інвестицій у світовій економіці є ТНК. У 2012 р. іноземне виробництво ТНК стабільно зростало. Прямі іноземні інвестиції збільшилися на 9 % у

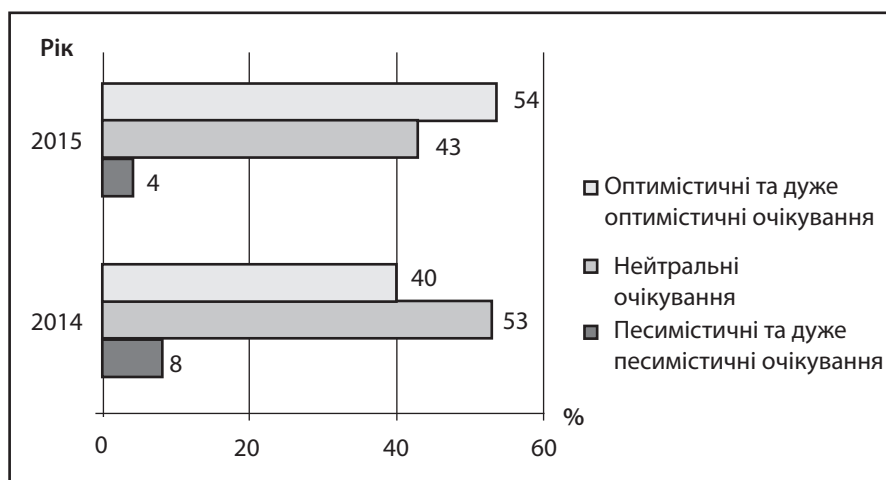


Рис. 3. Очікування ТНК щодо глобального інвестиційного клімату в 2014 – 2015 рр.

Джерело: [4].

2012 р. до 23 трлн доларів США. Продажі в закордонних філіях у 2012 р. виросли на 7,4% у порівнянні з рівнем 2011 р. – до 26 трлн доларів США. Підвищилася і зайнятість – на 5,7% до 72 млн осіб у 2012 р. Таким чином, відновлення темпів зростання світових прямих іноземних інвестицій багато в чому залежить від поведінки ТНК та їх бажання знову зайнятися активним інвестуванням [4].

Таблиця 4

Найбільш привабливі країни для інвестування для транснаціональних корпорацій на період з 2013 р. по 2015 р.

№	Країна
1	Китай
2	США
3	Індія
4	Індонезія
5	Бразилія
6	Німеччина
7	Мексика
8	Таїланд
9	Великобританія
10	Японія

Джерело: [10].

ВИСНОВКИ

Отже, досліджена література та факти з реальної діяльності корпорації компанії Royal Dutch Shell свідчать про те, що обсяги потоків прямих іноземних інвестицій мають тенденцію до уповільнення. Водночас загальні активи корпорацій продовжують зростати. Розуміння процесів у сфері інвестиційної активності транснаціональних компаній надасть можливість прогнозувати зміни конкурентоспроможності національних економік. Напрямом подальших досліджень має стати визначення та вдосконалення принципів і методів підвищення ефективності прямого іноземного інвестування ТНК. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Навроцька Н. А. Дуалізм впливу прямих іноземних інвестицій на приймаючі країни / Н. А. Навроцька // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 67 – 71.
2. Lundan, Sarianna M.; Dunning, John (2008): *Multinational Enterprise sand the Global Economy*, second edition, Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
3. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко, І. А. Артеменко та ін. / За ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 248 с.
4. Астахова А. Инвестиционный аппетит ТНК еще не разыгрался [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecpol.ru/monitoringi/ezhegodnye/866-investitsionnyj-appetit-tnk-eshche-ne-razygralsya.html>
5. OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2013-en/04/02/01/index.html?itemId=/content/chapter/factbook-2013-34-en>
6. Annual Reports and publications [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shell.com/global/aboutshell/>

investor/financial-information/annual-reports-and-publications.html

7. Cardamom Deep [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.shell.com/global/aboutshell/major-projects-2/cardmom-deep.html>

8. Cardamom Oiland Gas Field, United Statesof America [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.offshore-technology.com/projects/cardamom-oil-and-gas-field>

9. Shell to shut in Auger platform to complete tie-in at Cardamom field [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.shell.com/global/aboutshell/media/news-and-media-releases/2013/shell-shut-in-auger-platform-to-complete-tie-in-cardamom-field.html>

10. World investment prospects survey 2013 – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d9_en.pdf

REFERENCES

Astakhova, A. "Investitsionnyy appetit TNK eshche ne razygralsia" [Investment appetite TNK has not yet played out]. <http://ecpol.ru/monitoringi/ezhegodnye/866-investitsionnyj-appetit-tnk-eshche-ne-razygralsya.html>

"Annual Reports and publications" <http://www.shell.com/global/aboutshell/investor/financial-information/annual-reports-and-publications.html>

"Cardamom Deep" <http://www.shell.com/global/aboutshell/major-projects-2/cardmom-deep.html>

"Cardamom Oiland Gas Field, United Statesof America" <http://www.offshore-technology.com/projects/cardamom-oil-and-gas-field>

Lundan, Sarianna M.; Dunning, John (2008): *Multinational Enterprise sand the Global Economy*, second edition, Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

Navrotska, N. A. "Dualizm vplyvu priamykh inozemnykh investysii na prymaiuchi krainy" [Dualism impact of FDI on host countries]. *Biznes Inform*, no. 1 (2012): 67-71.

"OECD Factbook 2013: Economic, Environmental and Social Statistics" <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2013-en/04/02/01/index.html?itemId=/content/chapter/factbook-2013-34-en>

Shkurupii, O. V., Honcharenko, V. V., and Artemenko, I. A. *Zovnishnyoeekonomichna diialnist pidpriemstva* [Foreign trade enterprises]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

"Shell to shut in Auger platform to complete tie-in at Cardamom field" <http://www.shell.com/global/aboutshell/media/news-and-media-releases/2013/shell-shut-in-auger-platform-to-complete-tie-in-cardamom-field.html>

"World investment prospects survey 2013 – 2015" http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2013d9_en.pdf

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

© 2014 КУБАРЕВА І. В.

УДК 005.93:658.152

Кубарева І. В. Механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства: сутність, особливості формування та засади функціонування

Метою статті є обґрунтування механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. На основі аналізу наукових праць з питань механізму управління певним напрямом діяльності підприємства та досліджень автора у площині інвестиційної привабливості підприємства визначені основні характеристики та сформульовано сутність механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. Обґрунтовано актуальність формування дослідженого механізму, з'ясовано мету та завдання його функціонування. На основі класичної концепції управління обґрунтовано функції зазначеного механізму, які, у свою чергу, покладено в основу моделі його функціонування та запропонованих субмеханізмів. Концептуальна модель механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства передбачає наявність базової платформи як сукупності методичного, ресурсного, знаннявого та організаційного забезпечення досліджуваного механізму і створює передумови для його функціонування. Робота механізму в цілому уможливорюється злагодженою взаємодією субмеханізмів і безперервним процесом послідовної реалізації функцій і періодичного оновлення параметрів та інструментів. У результаті дослідження сформовано управлінські засади формування та функціонування механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, що є запорукою успішного залучення інвестицій та забезпечення розвитку підприємства. Перспективою подальших досліджень є розробка організаційного забезпечення функціонування представленого механізму.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, залучення і використання інвестицій.

Рис.: 2. Бібл.: 9.

Кубарева Ірина Володимирівна – старший викладач, кафедра стратегії підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: irinav.kubareva@gmail.com

УДК 005.93:658.152

UDC 005.93:658.152

Кубарева И. В. Механизм обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия: суть, особенности формирования и основы функционирования

Kubareva I. V. The Mechanism of Ensuring the Investment Attractiveness of the Enterprise: the Essence, Particularly the Formation and the Functioning Basics

Целью статьи является обоснование механизма обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия. На основе анализа научных работ по вопросам механизма управления определенным направлением деятельности предприятия и исследований автора в области инвестиционной привлекательности предприятия определены основные характеристики и сформулирована сущность механизма обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия. Обоснована актуальность формирования исследуемого механизма, определены цель и задачи его функционирования. На основе классической концепции управления обоснованы функции упомянутого механизма, которые, в свою очередь, положены в основу модели его функционирования и предложенных субмеханизмов. Концептуальная модель механизма обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия предполагает наличие базисной платформы как совокупности методического, ресурсного, знаниевого и организационного обеспечения исследуемого механизма и создает предпосылки для его функционирования. Работа механизма в целом обеспечивается посредством слаженного взаимодействия его субмеханизмов, непрерывного процесса последовательной реализации функций и периодического обновления параметров и инструментов. В результате исследования разработаны управленческие основы формирования и функционирования механизма обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия, что является первоосновой успешного привлечения инвестиций и обеспечения развития предприятия. Перспективой дальнейших исследований является разработка организационного обеспечения функционирования представленного механизма.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность предприятия, механизм обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия, привлечение и использование инвестиций.

Рис.: 2. Библ.: 9.

Кубарева Ирина Владимировна – старший преподаватель, кафедра стратегии предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: irinav.kubareva@gmail.com

The aim of the article is to validate the mechanism for investment potential. Based on the analysis of scientific papers on the management of some activity of the company and the author's research in the field of investment attractiveness of enterprises the main characteristics and the essence of a mechanism to ensure investment potential were formulated. The urgency of the formation of the mechanism in matter was reasoned, the purpose and objectives of its functioning defined. Based on the classic concept of management a function of said mechanism was justified, which, in turn, forms the basis of the model of functioning and proposed sub-mechanisms. Conceptual model of a mechanism to ensure the investment attractiveness of the enterprise requires a basic platform as a set of methodological, resource, knowledge and organizational support of the investigated mechanism and creates the conditions for its operation. Work of the mechanism as a whole is provided by coherent interaction of its sub-mechanisms, continuous process, consistent implementation of functions and periodic updating of the parameters and tools. The study developed managerial bases of formation and functioning of a mechanism to ensure the investment attractiveness of the company, which is a fundamental principle of success in attracting investment and ensuring development of the company. The prospect for further research is the development of organizational support of the operation of the mechanism presented.

Key words: investment attractiveness of the enterprise, a mechanism to ensure the investment attractiveness of the enterprise, attraction and use of investment.

Pic.: 2. Bibl.: 9.

Kubareva Irina V. – Senior Lecturer, Department strategy of enterprises, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: irinav.kubareva@gmail.com

Високий рівень конкуренції у бізнес-середовищі функціонування компанії вимагає відповідного реагування від її менеджменту: що вище рівень конкуренції, то більш динамічним та гнучким має бути управління процесами розвитку компанії та його забезпечення необхідними ресурсами, в тому числі й інвестиційними. Професійний підхід до інвестиційної діяльності компанії у сучасних реаліях функціонування бізнесу передбачає спрямованість в однаковій мірі як на використання інвестицій, так і на їх залучення, що зумовлює необхідність формування відповідного управлінського механізму – механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Науковий пошук показав, що механізм управління певним процесом на підприємстві представлений у контексті забезпечення таких напрямів діяльності підприємства, як: управління нематеріальними активами [4], інтелектуальний капітал [6], інвестиційна діяльність [3], персонал [9], витрати [7], корпоративне управління [5], реструктуризація корпоративних структур [2], забезпечення стратегічної стійкості [1] тощо. Водночас, не є дослідженим механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

У зазначених працях висвітлено не лише проблеми управління певним напрямом діяльності підприємства, а й представлено бачення механізму як такого. Автори єдині в тому, що розглядають механізм як систему, інтегровану у процес управління підприємством, розкривають зміст його елементів та організаційне забезпечення функціонування і впровадження. Разом з тим слід відмітити фрагментарність досліджень механізму з точки зору визначення його «конструкції», зокрема підходів до формування та функціонування, а також повноти розкриття структури, функцій, процесів та їх взаємозв'язків.

Наявність невирішених наукових проблем у питаннях побудови механізму, а також нерозробленість управлінських засад забезпечення інвестиційної привабливості підприємства в частині формування відповідного механізму зумовлює необхідність проведення зазначеного дослідження.

Враховуючи все вищенаведене, метою даної статті є розробка рекомендацій щодо управлінських засад формування та функціонування механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства. З огляду на зазначене, важливо дослідити сутність механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, сформулювати його мету та завдання, визначити основні функції, елементний склад, розкрити зміст кожного елементу та показати інструментарій, що забезпечує функціонування механізму з урахуванням певних особливостей. Вирішення окреслених завдань надасть можливість розробити концепцію та модель функціонування механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Наукові здобутки дослідників механізму управління [1 – 7, 9] є для нас підґрунтям щодо побудови механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Ми вважаємо, що сутність механізму управління певним процесом на підприємстві проявляється через такі характеристики:

- ✦ представляє собою систему та функціонує через взаємодію елементів з метою зміни стану об'єкта управління;
- ✦ виконує функції менеджменту: планування, організації, впровадження, контролю та керівництва;
- ✦ забезпечується необхідними інструментами, важелями, ресурсами і компетенціями;

- ✦ формується з урахуванням корпоративного середовища (сфер діяльності підприємства);
- ✦ є підпорядкованою частиною загальної системи управління підприємством.

На основі визначених вище характеристик механізму управління та враховуючи контекст даного дослідження (забезпечення інвестиційної привабливості підприємства), можемо визначити механізм забезпечення інвестиційної привабливості підприємства (МЗІПП) як систему взаємопов'язаних елементів (субмеханізмів), які у результаті функціонування та взаємодії між собою, а також за підтримки корпоративного середовища, чинять вплив на параметри інвестиційної привабливості підприємства і тим самим формують та забезпечують її необхідний рівень з метою залучення інвестицій у діяльність підприємства.

Вважаємо, що формування механізму забезпечення інвестиційної привабливості підприємства потребує розглядання таких аспектів, як: необхідність та актуальність формування МЗІПП; мета та завдання функціонування МЗІПП; основні функції МЗІПП: обґрунтування, характеристика, спрямованість; модель функціонування МЗІПП: особливості функціонування досліджуваного механізму як системи, його зв'язки із внутрішнім та зовнішнім середовищем; елементи (субмеханізми) МЗІПП: визначення, мета, завдання та спрямованість дії кожного субмеханізму; взаємозв'язок функцій і процесів МЗІПП (концептуальна модель); взаємозв'язок МЗІПП із процесом управління підприємством і корпоративна підтримка.

Актуальність розгляду МЗІПП обумовлена комплексним і системним характером поняття «інвестиційна привабливість підприємства» (далі – ІПП). Адже лише за умови поєднання таких складових, як правильне позиціонування компанії на ринку капіталів, активні і продуктивні комунікації із інвесторами, ефективне використання інструментів обґрунтування та реалізації інвестиційних проектів, а також досягнення необхідного рівня основних показників діяльності підприємства дозволяє менеджменту при виникненні потреби у зовнішньому фінансуванні успішно залучати і ефективно використовувати інвестиції. Можемо визначити ІПП як здатність підприємства професійно взаємодіяти із ринком капіталів, успішно залучати та ефективно освоювати інвестиційні ресурси, що обумовлена сукупністю характеристик підприємства, важливих для інвестора.

Визначення ІПП показує, що певними вимірниками ІПП для інвестора є характеристики підприємства, забезпечення яких знаходиться під впливом різних сфер діяльності компанії. Тому, на наш погляд, є необхідність застосування інтегрованого та комплексного підходу до формування кожної характеристики, а також до процесу залучення інвестиційних коштів та їх подальшого освоєння.

Метою МЗІПП є залучення інвестицій у діяльність компанії та їх ефективне використання через формування та постійну підтримку належного рівня її інвестиційної привабливості, що вимагає вирішення таких завдань:

- ✦ обґрунтування напрямів розвитку компанії, формулювання цілей залучення інвестицій та визначення способів і джерел їх отримання;
- ✦ визначення необхідних параметрів інвестиційної привабливості компанії, які відповідають напрямкам розвитку останньої та обраним цілям і способам залучення інвестицій;

- ✦ формування передумов для забезпечення необхідних параметрів інвестиційної привабливості підприємства та створення його конкурентних переваг у процесах пошуку, залучення та освоєння інвестицій;
- ✦ ефективне використання потенціалу компанії у всіх сферах її діяльності для формування та подальшого забезпечення інвестиційної привабливості;
- ✦ постійна адаптація та оновлення дій компанії по залученню інвестицій у відповідності до тенденцій її розвитку, а також з урахуванням чинників зовнішнього середовища та особливостей інвестиційного процесу;
- ✦ запровадження комплексу організаційних, методичних, інформаційних і технічних заходів в компанії, спрямованих на періодичний збір та аналіз інформації щодо ефективності обґрунтування та реалізації інвестиційних рішень;
- ✦ формування та використання бази знань у рамках проектної та інвестиційної діяльності компанії.

Досліджуваний механізм має забезпечувати інвестиційну привабливість підприємства через реалізацію таких функцій:

- ✦ *організація і забезпечення* (спрямована на створення методичних, ресурсних, знанневих та організаційних передумов формування ІПП);

- ✦ *діагностика і планування* (спрямована на ідентифікацію та оцінку поточного рівня ІПП та визначення напрямів забезпечення цільового рівня ІПП);
- ✦ *функціонування і впровадження* (спрямована на реалізацію інвестиційного процесу в компанії та актуалізацію ІПП на всіх його етапах [8]);
- ✦ *моніторинг і підтримка* (спрямована на розробку коригуючих заходів та накопичення досвіду для прийняття поточних та перспективних рішень у сфері забезпечення ІПП).

Наявність сукупності елементів, які мають внутрішні та зовнішні зв'язки, а також спрямованість на досягнення певної мети, дає нам змогу охарактеризувати МЗІПП як систему. Модель МЗІПП, представлена на рис. 1, показує особливості функціонування досліджуваного механізму як системи, в основі якої знаходиться забезпечення МЗІПП необхідними ресурсами і компетенціями.

Сукупність елементів МЗІПП як системи сформована нами на підвалинах класичної концепції управління і забезпечує виконання її основних функцій (планування, організація, впровадження та контроль). Відповідно, робота даного механізму відбувається через реалізацію цих функцій за визначеним алгоритмом. Логіка полягає в оцінці міри досягнення результату, на який спрямована кожна функція механізму: організації та забезпечення (результатом є функціонування МЗІПП і створення передумов

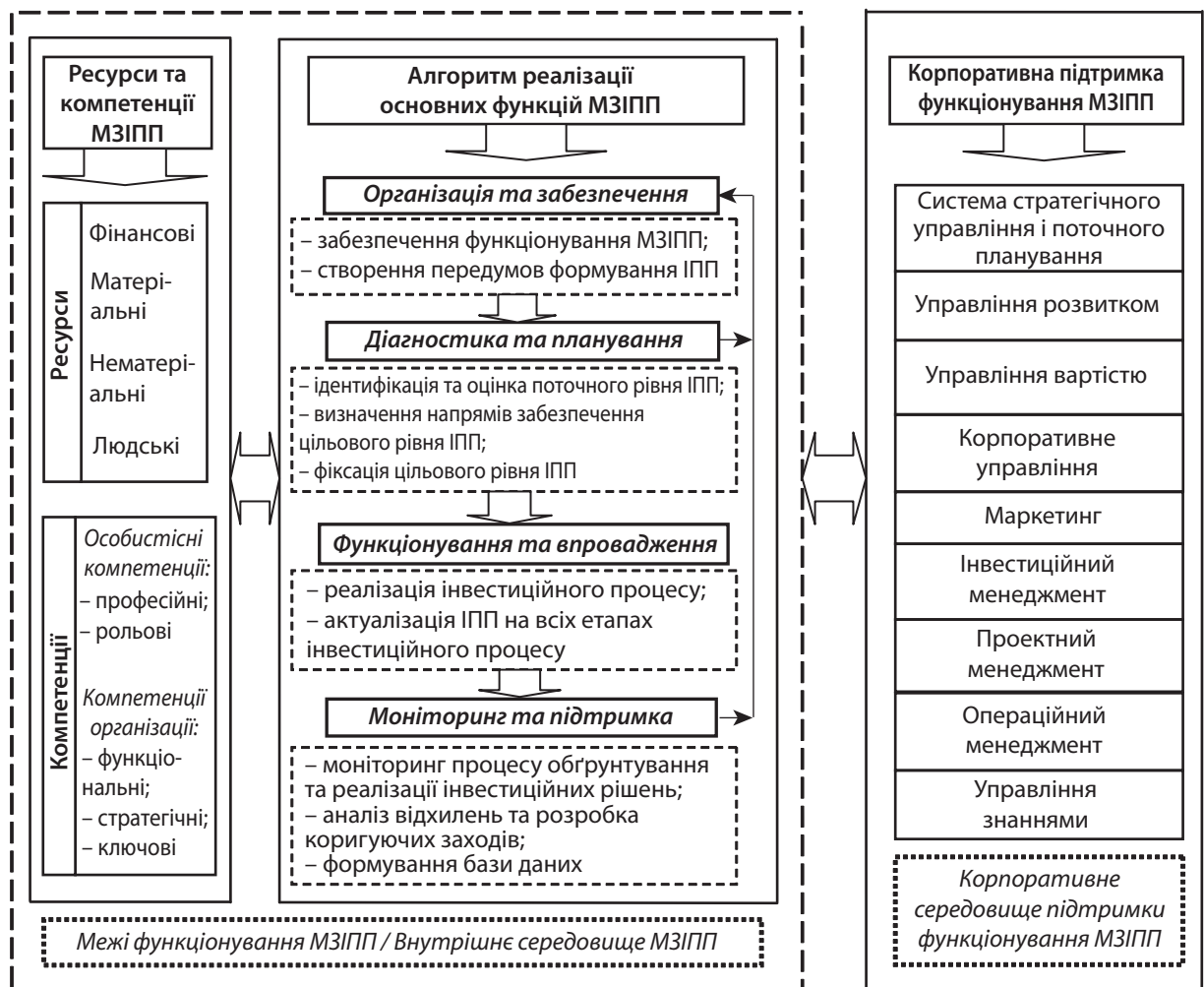


Рис. 1. Модель функціонування МЗІПП

формування ІПП), діагностики і планування (результатом є встановлення цільового рівня ІПП), функціонування і впровадження (результатом є актуалізація ІПП і реалізація інвестиційного процесу), а також моніторингу та підтримки (результатом є сформована база даних і розробка коригуючих заходів у межах забезпечення ІПП).

Належна реалізація означених функцій зумовлює необхідність створення відповідних *субмеханізмів* як складових загального МЗІПП. Нами пропонуються такі субмеханізми:

- ★ *організації функціонування МЗІПП* – сукупність інструментів, які інтегрують всі субмеханізми МЗІПП і складають методичне, ресурсне, знаннєве та організаційне забезпечення функціонування МЗІПП і являють собою базову платформу формування ІПП;
- ★ *діагностики та планування цільового рівня ІПП* – сукупність взаємопов'язаних інструментів проведення діагностики і оцінювання рівня ІПП, а також способів залучення та розміщення інвестицій, які складають аналітичну модель діагностики, оцінки і планування ІПП;
- ★ *залучення і освоєння інвестицій* – сукупність організаційних заходів, методичних підходів та інструментів, які забезпечують реалізацію інвестиційного процесу на підприємстві та формування і актуалізацію ІПП на всіх його етапах;
- ★ *аудиту інвестиційного процесу та розвитку МЗІПП* – сукупність організаційних, інформаційних, технічних заходів і методичних підходів, спрямованих на періодичний збір та аналіз інформації для оновлення концепції МЗІПП, що формують модель аудиту інвестиційного процесу.

Взаємодія зазначених субмеханізмів, їх функцій та процесів уможливають забезпечення ІПП та функціонування МЗІПП (рис. 2).

В основу концептуальної моделі МЗІПП (див. рис. 2) покладено базову платформу, яка сформована як сукупність методичного, ресурсного, знаннєвого та організаційного забезпечення досліджуваного механізму і створює передумови для його функціонування. У межах дії кожного субмеханізму здійснюється послідовне виконання основних процедур, спрямованих на реалізацію його мети та досягнення результату. При цьому відбувається взаємодія з іншими субмеханізмами, а функціонування механізму в цілому є безперервним процесом послідовної реалізації функцій і періодичного оновлення концепції та відповідних інструментів МЗІПП.

Дію МЗІПП має бути гармонізовано із тими аспектами діяльності компанії, що формують ІПП. Це означає, що забезпечення ІПП, з одного боку, потребує «вбудовування» у загальний процес управління підприємством як окрему систему, а з іншого боку, потребує узгодження та упорядкування окремих її елементів. Тому вважаємо, що МЗІПП слід розглядати у загальнокорпоративному та внутрішньосистемному аспектах.

Внутрішньосистемний аспект МЗІПП передбачає узгодженість всіх елементів механізму забезпечення ІПП між собою та злагодженість їх взаємодії задля формування та підтримання належного рівня інвестиційної привабливості компанії.

Загальнокорпоративний аспект МЗІПП передбачає узгодженість його функціонування із системою управління компанією, а також забезпечення необхідної корпоративної підтримки (організаційної, знаннєвої, ресурсної, методичної) з боку різних сфер діяльності підприємства в контексті процесу формування та забезпечення належного рівня ІПП. Відповідно до розробленої нами моделі функціонування МЗІПП (див. рис. 1) корпоративна підтримка забезпечує реалізацію його основних функцій через спрямування відповідних методів та інструментів, а також через інтеграцію МЗІПП із процесом управління підприємством в цілому та сферами його діяльності, зокрема за такими напрямками: управління розвитком, управління вартістю, корпоративне управління, стратегічне управління, маркетинг, інвестиційний менеджмент, проектний менеджмент, операційний менеджмент та управління знаннями [8].

ВИСНОВКИ

Вважаємо, що представлений підхід до формування МЗІПП уможливить ефективне його функціонування та забезпечить необхідний рівень інвестиційної привабливості підприємства. Це дозволить компанії успішно залучати інвестиції у свій розвиток і тим самим посилювати конкурентні позиції у бізнес-середовищі. Чітка робота розробленого механізму є результатом злагодженої взаємодії субмеханізмів і всіх елементів. Тому важливою і перспективною є розробка організаційного забезпечення функціонування МЗІПП. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Галушко В. Б.** Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства: його складові, ознаки та принципи функціонування / В. Б. Галушко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Вип. 21 – К. : КНЕУ, 2009. – С. 57 – 67.
2. **Гарафонов О. І.** Концептуальні підходи до організаційного механізму реструктуризації інтегрованих корпоративних структур / О. І. Гарафонов // Друга міжнародна періодична науково-практична конференція «Альянс наук: учений – ученому»: Збірник наукових праць. – Том 1. – Дніпропетровськ : НАУ «Ера», 2005. – 100 с. – С. 24 – 27.
3. **Губарь О. В.** Шляхи удосконалення економічного механізму управління інвестиційною діяльністю на підприємствах харчової промисловості / О. В. Губарь // Збірник наукових статей «Управління розвитком». – Харків : ХНЕУ. – 2006. – № 7. – С. 61 – 64.
4. **Іванченко Н. О.** Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. О. Іванченко. – К., 2007. – 19 с.
5. **Кадничанський М. В.** Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : монографія / Т. В. Момот, М. В. Кадничанський, О. А. Лобанов, Н. В. Рудь. – Х. : Фактор, 2009. – 250 с.
6. **Кендюхов О. В.** Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 33 – 41.
7. **Кононенко Г. Н.** Концептуальные аспекты построения и функционирования социально-экономического механизма управления затратами / Г. Н. Кононенко, А. В. Ластенко // Економічний вісник Донбасу. – Луганськ, 2007. – № 1-2 (7-8). – С. 100 – 106.
8. **Кубарева І. В.** Стратегічна поведінка підприємства в інвестиційному процесі // Стратегія підприємства: адаптація ор-

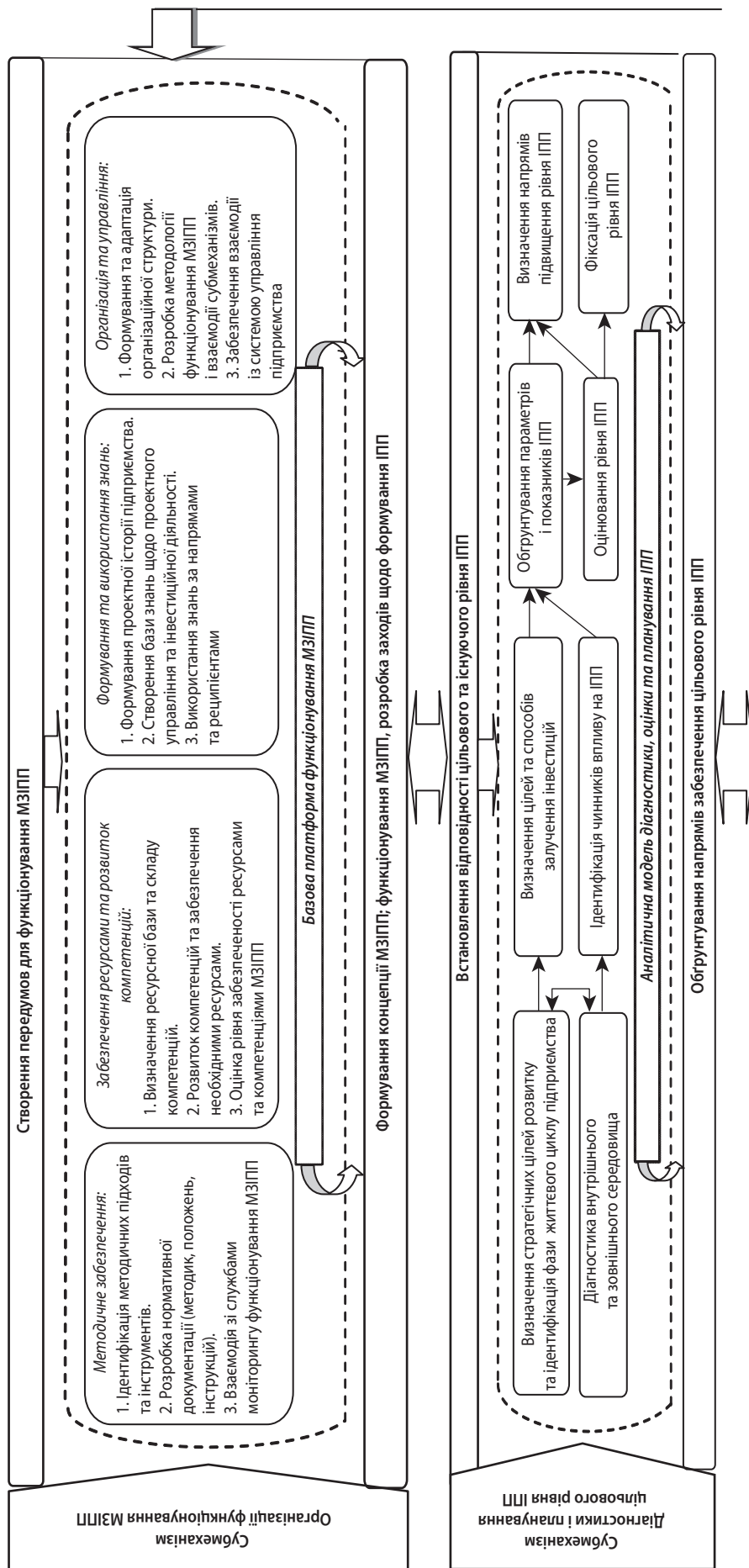


Рис. 2. Взаємозв'язки функцій та процесів МЗІПП (концептуальна модель) – початок

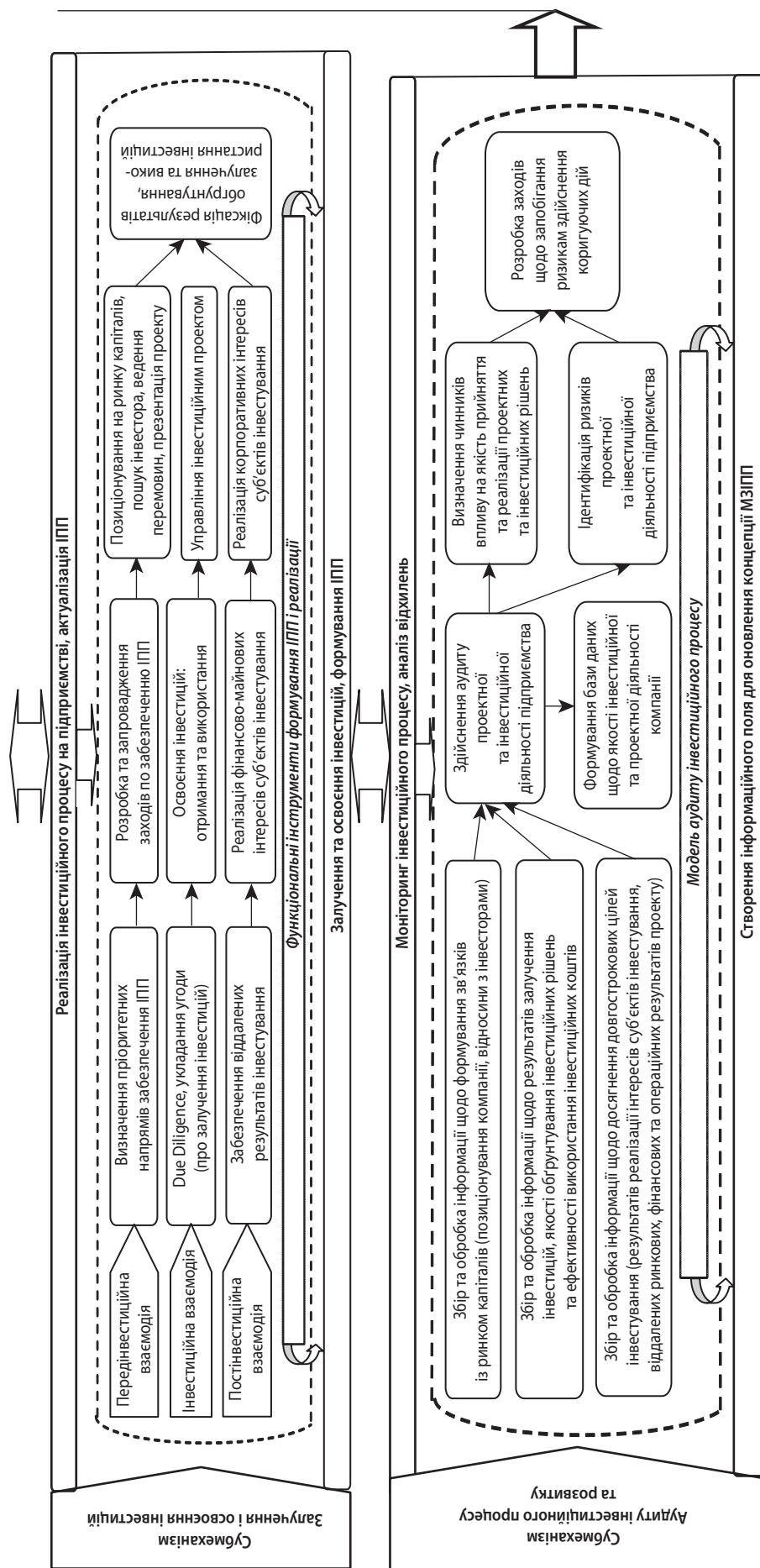


Рис. 2. Взаємозв'язки функцій та процесів МЗПП (концептуальна модель) – закінчення

ганізацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : монографія / Наливайко А. П., Решетняк Т. І., Євдокимова Н. М. та ін. ; за ред. д. е. н., проф. А. П. Наливайка. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с. – С. 306 – 316.

9. Синельник В. В. Особенности организационно-методического подхода к формированию механизма стратегического управления персоналом / В. В. Синельник // Экономические проблемы и перспективы стабилизации экономики Украины : Сб. науч. тр./ НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; КЭГИ. – Донецк, 2007. – С. 153 – 159.

REFERENCES

Halushko, V. B. "Mekhanizm zabezpechennia stratehichnoi stiiokosti pidpriemstva: ioho skladovi, oznaky ta pryntsyipy funktsionuvannia" [The mechanism of strategic viability: its composition, characteristics and principles of operation]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, no. 21 (2009): 57-67.

Harafonova, O. I. "Kontseptualni pidkhody do orhanizatsiino-ho mekhanizmu restrukturyzatsii intehrovanykh korporatyvnykh struktur" [Conceptual approaches to organizational restructuring mechanism integrated corporate structures]. *Alians nauk: uchenyi – uchenomu*. Dnipropetrovsk: Era, 2005. 24-27.

Hubar, O. V. "Shliakhy udoskonalennia ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti" [Ways of improving the economic mechanism of investment activity in the food industry]. *Upravlinnia rozvytkom*, no. 7 (2006): 61-64.

Ivanchenko, N. O. "Mekhanizm upravlinnia nematerialnymy aktyvamy na pidpriemstvakh lehkoi promyslovosti" [The mechanism of intangible assets management companies in the consumer industry]. *Avtores. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04*, 2007.

Kendiukhov, O. V. "Sutnist i zmist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva" [Nature and content of organizational-economic mechanism of management of intellectual capital of the company]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 2 (2004): 33-41.

Kononenko, H. N., and Lastenko, A. V. "Kontseptualnye aspekty postroyeniia i funktsionirovaniia sotsialno-ekonomicheskogo mekhanizma upravleniia zatratami" [Conceptual aspects of construction and operation of socio-economic mechanism of management costs]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 1-2 (7-8) (2007): 100-106.

Kubareva, I. V. "Stratehichna povedinka pidpriemstva v investytsiinoiu protsesi" [The strategic behavior of enterprises in the investment process]. In *Stratehiia pidpriemstva: adaptatsiia orhanizatsii do vplyvu svitovykh suspilno-ekonomichnykh protsesiv*, 306-316. Kyiv: KNEU, 2013.

Momot, T. V., Kadnychanskyi, M. V., and Lobanov, O. A. *Vartisto-orientovanyi orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm korporatyvnoho upravlinnia kholdynhovymy kompaniiamy: stratehiia otrymannia kombinatorykh perevah* [Value-oriented organizational-economic mechanism of corporate holding companies: a strategy for obtaining combinatorial preferences]. Kharkiv: Faktor, 2009.

Sinelnik, V. V. "Osobennosti organizatsionno-metodicheskogo podkhoda k formirovaniu mekhanizma strategicheskogo upravleniia personalom" [Features organizational and methodical approach to the formation mechanism of strategic human resource management]. In *Ekonomicheskie problemy i perspektivy stabilizatsii ekonomiki Ukrainy*, 153-159. Donetsk, 2007.

Науковий керівник – Батенко Л. П., кандидат економічних наук, професор кафедри стратегії підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

© 2014 ОДІНЦОВА Т. М.

УДК 330.567.25:330.322.(477)

Одінцова Т. М. Заощадження населення як джерело інвестиційних ресурсів української економіки

Метою статті є дослідження інвестиційного розвитку економіки за допомогою мобілізації заощаджень населення як статистико-динамічного процесу. У статті проведено дослідження механізму формування заощаджень найманих працівників залежно від рівня середньомісячної зарплати. Виявлена негативна тенденція переважання річних витрат над доходами на одну особу. Закономірність формування заощаджень найманих працівників залежно від рівнів їх середньомісячних доходів виявлялася шляхом проведення регресійного аналізу, врахування коефіцієнтів регресії по групах працівників за доходами та побудови формули формування заощаджень. Визначено також схильність до заощадження найманих працівників. Запропоновано активізувати державну підтримку залучення в обіг заощаджень населення.

Ключові слова: доходи, витрати, платоспроможність, заощадження, інвестиції, зарплата, регресія, схильність до заощадження

Табл.: 3. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 9.

Одінцова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Інститут магістерської та післядипломної освіти Університету банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

УДК 330.567.25:330.322.(477)

UDC 330.567.25:330.322.(477)

Одінцова Т. М. Сбережения населения как источник инвестиционных ресурсов украинской экономики

Odintsova T. M. Household Savings as a Source of Investment Resources of the Ukrainian Economy

Целью статьи является исследование инвестиционного развития экономики посредством мобилизации сбережений населения как статистико-динамического процесса. В статье проведено исследование механизма формирования сбережений нанятых работников в зависимости от уровня среднемесячной заработной платы. Выявлена негативная тенденция преобладания годовых расходов над доходами на одно лицо. Закономерность формирования сбережений нанятых работников в зависимости от их среднемесячных доходов выявлялась путем проведения регрессионного анализа, вычисления коэффициентов регрессии по группам работников по доходам и построения формулы формирования сбережений. Рекомендовано активизировать государственную поддержку привлечения в обращение сбережений населения.

The aim of the article is to study the development of the economy through investment mobilization of household savings as statistical and dynamic process. In this paper a study was conducted of the mechanism of formation of employed workers savings according to the level of the average wage. Negative tendencies of predominance of annual income over expenditure per person were found. Pattern of employed workers savings according to their average monthly income was revealed by a regression analysis, calculation of the regression coefficients for groups of employees by income and a formula of saving was invented. It was recommended to intensify the state support to involve the population's savings into the turnover.

Ключевые слова: доходы, расходы, платежеспособность, сбережения, инвестиции, зарплата, регрессия, склонность к сбережению.

Key words: revenues, expenses, pay, savings, investment, wages, regression, the propensity to save.

Табл.: 3. **Формул.:** 4. **Библ.:** 9.

Табл.: 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 9.

Одінцова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Інститут магістерського і післядипломного образования Університету банківського дела Національного банку України (ул. Андреевская, 1, Киев, 04070, Украина)

Odintsova Tetiana M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Master's and Postgraduate Institute of Education, University of Banking of the National Bank of Ukraine. (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

E-mail: Odinzova88@rambler.ru

Економічне зростання країни тісно пов'язано з темпами оновлення і нагромадження основного капіталу, зростанням продуктивності праці та застосуванням інноваційних підходів розвитку. Українська економіка, як будь-яка економіка ринкового типу має періоди економічного піднесення та спаду. Але за останні роки динамічний темп економічного зростання економіки України не перевищував 3-х відсотків. Це явно недостатньо для реформування економіки. За таких умов особливу актуальність набуває необхідність пошуку нових джерел інвестиційних ресурсів і більш ефективного використання внутрішніх резервів країни. Серед внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів економіки країни можуть бути державні ресурси, а також ресурси підприємств та населення у формі заощаджень. Саме залучення заощаджень населення з інвестиційною метою шляхом їх трансформації в реальні і портфельні інвестиції виходять на перший план. Ефективно функціонуючий механізм трансформації заощаджень населення в інвестиції реального сектора економіки здат-

ний стати імпульсом стабільного розвитку національної економіки.

Обсяг нагромаджених заощаджень – важливий індикатор добробуту населення, який відображає рівень його доходів і майнового потенціалу. Якщо в країні розвивається система інституціональних інвесторів, банківська система, ринок цінних паперів, які користуються довірою населення, заощадження, трансформуючись у інвестиції, здатні приносити додаткові доходи і підвищувати економічний добробут їх власників. Використання заощаджень як джерел інвестицій має ряд переваг: фінансова сфера отримує додаткове джерело інвестицій, а населення – можливість підвищувати свій добробут за рахунок ефективного використання своїх тимчасово вільних коштів.

Заощадження та їх роль у забезпеченні економіки інвестиційними ресурсами знайшли широке відображення в роботах таких зарубіжних і вітчизняних економістів, як А. Маршалл, Дж. Кейнс, І. Шумпетер, В. Леонтьєв, М. Кондратьєв, Р. Харрод, Є. Домар, П. Самюельсон, Р. Солоу,

М. Фрідмен, І. Фішер, А. Модильяні, Ю. Кашина, О. Рошина, А. Суринова, О. Ватаманюк, Т. Кізіма, А. Рамський, Т. Єфременко, Н. Дорофеева, М. Савлук. Вагомий внесок у дослідження проблем трансформації заощаджень населення в інвестиції внесли й вітчизняні учні: О. Барановський, В. Бурлай, В. Вітлінський, В. Гейц, Ю. Заруба, Ю. Пасічник, А. Кузнецова, М. Малік, Т. Смовженко та інші. Разом з тим, багато аспектів інвестиційного розвитку економіки за допомогою мобілізації заощаджень населення, як статистико-динамічного процесу, залишаються не повністю з'ясованими, вважаються дискусійними і вимагають подальших теоретико-методологічних і науково-практичних розробок.

Отже, метою статті є дослідження проблем трансформації заощаджень населення в інвестиції та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності залучення заощаджень в умовах нестабільності грошово-кредитного ринку України.

Заощадження є частиною наявного доходу населення, а інвестиції – результат дії приватних підприємців. Заощадження – це залишок доходу після того, як здійснені витрати на споживання. Заощадження домашніх господарств виступають як позичковий капітал, який стимулює комерційні банки і підприємства надавати позики від свого імені інвесторам. Перетворення заощаджень в інвестиції залежить від збалансованості сукупного попиту та сукупної пропозиції.

Рівновага між попитом і пропозицією вимагає дотримання рівності обсягів заощадження (S) і інвестицій (I), тобто $S = I$. Однак така рівність за Дж. Кейнсом [1, с. 90] мало ймовірна через те, що $I = I(r)$, тобто інвестиції – це функція відсоткової ставки, а, на думку А. Маршалла, $S = S(Y)$, тобто заощадження – функція доходу. Тому відхилення від рівності $S = I$ протидіє економічному розвитку на збалансованій основі [2, 3].

Для здійснення процесу перетворення заощаджень в інвестиції в Україні в умовах низького платоспроможного попиту населення необхідне здійснення декількох умов: по-перше, слід впливати на сукупний попит за рахунок своєчасних виплат заробітної плати; по-друге, необхідно законодавчими і ринковими умовами нівелювати надмірну диференціацію доходів населення за верствами; по-третє, необхідно стимулювати населення до нарощування вкладів шляхом надання вигідних умов і гарантій розміщення грошових вкладів.

Міжнародний досвід пересвідчує, що існує досить чітка залежність між часткою заощаджень у наявних доходах населення і темпах зростання економіки. Найбільш вагомим темпів зростання в 60 – 80-х роках минулого століття до-

сягли країни з високими частками заощаджень в особистих доходах: в Японії – до 20 %, ФРН, Франція, Італія – 11 – 12 % [4, с. 105]. Особливої уваги в закордонній економічній літературі надається питанням формування та перерозподілу фінансових ресурсів домогосподарств [5, 6, 7].

Валові заощадження в економіці являють собою частину наявного доходу, яка не була витрачена на кінцеве споживання товарів і послуг і могла би стати основним фінансовим джерелом інвестицій при відповідних умовах. Співвідношення нагромадження основного капіталу до валових заощаджень показують, яка частина збережених національною економікою ресурсів використовується з метою нагромадження і відтворення основного капіталу у виробництві (табл. 1).

Для узагальнюючої характеристики темпів зростання обраних показників за п'ять років (2008 – 2012 рр.) був обчислений середній темп зростання. Дані розрахунків показали, що середній щорічний темп зростання валових заощаджень становить 19 %, а середній щорічний темп зростання інвестицій в основний капітал – лише 2 %. Порівняння наведених показників з аналогічними показниками розвинутих країн свідчить про те, що для української економіки ми маємо надто низький рівень капіталізації заощаджень. У багатьох країнах використовується значно більший обсяг заощаджень для інвестування, у результаті чого обсяг нагромаджень і заощаджень перевищує 100 %. Наприклад, у США він досягав 110 % [8].

Однією з причин недовіків інвестиційного механізму є дефіцит грошової маси. Однак у даний час актуальним є з'ясування основних причин не тільки дефіциту грошей, а і дефіциту фінансового капіталу, тобто дефіциту пасивів комерційних банків і небанківських фінансових інститутів відносно попиту на грошові кошти.

Серед причин, що сприяють дефіциту позичкового і фінансового капіталу, можна виділити дві основні:

- ✦ відсутність достатніх вкладень населення (домашніх господарств) і підприємців через недовіру до банківської системи країни;
- ✦ надзвичайно низький рівень доходів населення, значна диференціація доходів населення та висока частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму (табл. 2).

За п'ять років (2008 – 2012 рр.) середній щорічний темп зростання наявного доходу на одну особу склав 31 %, а витрати на одну особу – 30 %. При цьому мали від'ємні середній індекс споживчих цін (10 %) та індекс цін продуктів харчування (15 %). Середній щорічний темп зростання частки населення з доходами нижче прожиткового мінімуму

Таблиця 1

Співвідношення заощаджень, ВВП і нагромадження основного капіталу в економіці України (млн грн)

Показник	Рік					Динамічний приріст
	2008	2009	2010	2011	2012	
Валові заощадження	52011	80377	161867	123123	104560	0,19
Інвестиції в основний капітал	272074	192878	189061	259932	293692	0,02
Валові заощадження в % до інвестицій	19,1	41,7	85,6	47,5	35,6	0,17
Валовий внутрішній продукт (ВВП)	2196052	2072549	2516699	3077561	3692400	0,14
Валові заощадження в % до ВВП	2,5	3,9	6,4	4,0	2,8	0,03

Джерело: розраховано автором з використанням даних Статистичних щорічників України.

Динаміка доходів і витрат населення

Показник	Рік					Темп зростання, %
	2008	2009	2010	2011	2012	
Наявний доход у розрахунку на одну особу, грн	13972	14373	18486	21638	23931	+31
Витрати у розрахунку на одну особу, грн	17010	17673	20477	25021	28571	+30
% витрат до доходів	121	123	111	116	119	-1
Квінтільний коефіцієнт	4,2	4,1	4,0	3,8	3,6	-7
Частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму, %	82,1	81,3	90,3	86,5	83,8	+1
Індекс споживчих цін	122,3	112,3	109,4	104,6	99,8	-10
Індекс цін продуктів харчування	135,7	111,9	110,9	106,4	97,9	-15

Джерело: розраховано автором з використанням Статистичних щорічників України.

му незначний і складає лише 1 %, але сама частка населення з доходами нижче прожиткового мінімуму досить висока і перевищує 80 %. Негативними є також значення квінтільного коефіцієнта, середній щорічний темп зменшення якого за п'ять років складає 7 %. Перевищення витрат над доходами в окремих роках від 11 % до 23 % можна пояснити різними причинами. Одна з причин полягає в тому, що частина населення живе в «борг». Тобто певна кількість молодого покоління живе за рахунок доходів старшого працюючого покоління. В іншому випадку молоде покоління нації працює і заробляє за межами держави, а витрачає разом із старшими родичами всередині країни. В обох випадках витрати на життя переважають доходи.

Стан заощаджень населення України можна дослідити виходячи із концепції Дж. Кейнса [1, с. 90], який сформулював основний психологічний закон поведінки населення як споживачів на ринку – по мірі зростання доходів зростає споживання, але не в такій мірі, як зростають доходи. Звідси тенденція зростання заощаджень. При зменшенні доходів та намаганні збереження попереднього рівня життя людина скорочує заощадження у структурі своїх доходів. Можливості заощаджень населення якраз і визначають інвестиційні ресурси економіки.

Тенденції та закономірності формування заощаджень нині стає можливим виявляти за допомогою побудови моделі регресійного аналізу динаміки заощаджень населення як матриці розрахунків впливу рівнів доходів населення на обсяги заощаджень. Обсяги доходів за роками розраховано за допомогою формули:

$$S_i = 12w_i p_i, \quad (1)$$

де S_i – доходи найманих працівників за рівнем середньодушових грошових доходів, грн;

w_i – середньодушові грошові доходи за місяць певної групи населення;

p_i – частка найманих працівників з даним доходом у загальній чисельності найманих працівників.

Результати розрахунків обсягів доходів найманих працівників за рівнем середньомісячних доходів і заощаджень в динаміці наведено в табл. 3.

Дані табл. 3 були використані для побудови матриці регресійного аналізу за допомогою пакету Mathcad [9] і дослідження впливу обсягів доходів найманих працівників на формування обсягів заощаджень. Для розробки регресивної моделі формування заощаджень застосована формула:

$$S = a_1 w_1 + a_2 w_2 + a_3 w_3 + a_4 w_4 + a_5 w_5 + a_6 w_6 + a_7 w_7 + a_0, \quad (2)$$

де S – заощадження найманих працівників, млн грн;

$a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7$ – коефіцієнти регресії, що показують вплив (додатній або від'ємний) доходів окремих груп найманих працівників на обсяги заощаджень;

$w_1, w_2, w_3, w_4, w_5, w_6, w_7$ – доходи окремих груп найманих працівників;

a_0 – вільний член рівняння, який відображає обсяги заощаджень без впливу факторних ознак.

Результати розрахунків регресійних коефіцієнтів за допомогою пакету Mathcad дали формулу формування заощаджень в економіці України:

$$S = 0,083w_1 + 1,337w_2 + 1,363w_3 - 0,154w_4 - 0,154w_5 - 1,309w_6 - 1,899w_7 - 1304. \quad (3)$$

Перевірку достовірності розрахунків було здійснено множенням коефіцієнтів регресії на обсяги доходів найманих працівників по групах за рівнями доходів (2012 р.):

$$S = 308,8 + 4732 + 4555 - 493 - 3705 - 4007 - 1310 = 102,8. \quad (4)$$

Обсяги заощаджень за розрахунками склали 102,8 млрд грн і відрізняється від фактичного показника 2012 р. (104,6 млрд грн) менше, ніж на 5 %, що відповідає достовірності розрахунків за програмою Mathcad.

Аналіз формули формування заощаджень найманих працівників (3) показує, що найвищий коефіцієнт регресії і, відповідно, найвищий вплив на формування заощаджень у країні мають перші три групи працівників із середньомісячними доходами від 3000 до 3720 і більше грн, що перевищує встановлений Законом рівень мінімальної зарплати (1218 грн) у 2,5 – 3 рази. Розрахунки показують, що у групах працівників з додатними коефіцієнтами регресії нагромадження заощаджень знаходиться 6,3 млн осіб. Решта 5,9 млн осіб із 12,2 млн осіб, що вважаються статистично найнятими працівниками, за рівнем своїх доходів неспроможні здійснювати заощадження і, вірогідно, всі наявні доходи витрачають лише на забезпечення власних споживчих витрат.

Як видно з табл. 3, обсяги приросту заощаджень зростають по мірі зниження середньомісячних доходів працівників. Це відбувається за рахунок зростання чисельності працівників у групах з меншими доходами. Дану тенденцію можна виявити шляхом вирахування схильності працівників до заощаджень за формулою граничної схильності до заощадження [1, с. 165]:

$$MPS = \Delta S / \Delta Y, \quad (4)$$

де MPS – гранична схильність до заощадження;

Динаміка середньомісячних доходів та заощаджень найманих працівників України

Групи працівників із середньомісячними доходами	Рік							Приріст, грн
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Понад 3720	1740	2100	2460	2820	3180	3540	3720	1740
3360,1– 3720	1110	1209	1470	1650	1830	1920	3540	2430
3000,1– 3360	840	930	1110	1290	1470	1650	3330	2490
2640,1–3000	750	840	930	1110	1290	1470	3180	2430
2280,1–2640	570	750	840	930	1110	1290	2820	2250
1920,1–2280	300	380	570	750	840	930	2100	1800
Усього доходів, млрд грн	44,5	49,6	71,9	85,8	135,9	151,4	158,7	114,2
Заощадження, млрд грн	37,0	28,7	52,0	80,4	162,2	123,1	104,6	67,6

Джерело: розраховано автором з використанням Статистичних щорічників України.

ΔS – приріст заощадження за певний період;

ΔY – приріст доходу за відповідний період.

На основі даних табл. 3 було розраховано також граничну схильність до заощадження найманих працівників за період 2006 – 2012 рр.:

$$MPS = (104,6 - 37,0) / (158,7 - 44,5) = 0,60.$$

Це означає, що з кожної одиниці приросту грошових доходів працівники в середньому можуть заощаджувати 0,60 грн, що недостатньо для формування інвестиційних ресурсів трансакційної економіки.

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження свідчать, що обсяг заощаджень населення в Україні – досить прогнозований чинник, який тісно пов'язаний із рівнем і диференціацією доходів населення. Результати регресійного аналізу формування заробітної плати найманих працівників і їх спроможність заощаджувати частину доходів дозволяють стверджувати, що підвищення в країні мінімальної заробітної плати дозволило поживати процес заощадження населення. При існуючих нині соціально-економічних умовах підвищення мінімальної заробітної плати до рівня 3000 грн, з якого працівники зможуть здійснювати заощадження власних доходів, дасть можливість залучати до процесу заощадження додатково біля 6 млн населення.

Отже, функціонуючий нині механізм українського ринку, зокрема механізм грошового ринку, не здатний повною мірою самостійно забезпечити нагромадження необхідних заощаджень населення. Активізація цього процесу вимагає державної підтримки стимулюючих умов залучення в обіг заощаджень населення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
2. Самюельсон П. А. Макроекономіка / П. А. Самюельсон, В. Д. Нордгаус / Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – С. 156 – 178.
3. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, Ф. Стенлі / Пер. з англ. В Мусієнко та В. Овсієнко. – К.: Основи, 1996. – С. 257 – 294.
4. Горнев С. А. Зарубежный опыт аккумуляции и инвестирования финансовых накоплений населения / С. А. Горнев // Финансы и кредит. – 2002. – № 22 (112). – С. 104 – 108.

5. Loayza N. What Drives Private Saving Around the World / N. Loayza, K. Schmidt-Hebbel, L. Serven // World Bank Working Paper. – March 2000. – WP2309. – 32 p.

6. Ogaki M. Saving Behaviour in Low- and Middle-Income Developing Countries: A Comparison / M. Ogaki, J. Ostry, C. Reinhart // IMF Working Paper. – January 1995. – WP/95/3. – 31 p.

7. Schrotten M. Does Macroeconomic Policy Affect Private Savings in Europe? Evidence From a Dynamic Panel Data Model / M. Schrotten, S. Stephan // DIW Discussion Papers. – July 2004. DP431 – 24 p.

8. World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF) // The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>. 4. (21.05.2014). – Назва з екрану.

9. Воскобойников Ю. Е. Регрессионный анализ данных в пакете Mathcad : учебное пособие / Ю. Е. Воскобойников. – СПб.: Изд. «Лань», 2011. – 224 с.

REFERENCES

Dornbush, R., and Stenli, F. *Макроекономіка* [Macroeconomics]. Kyiv: Osnovy, 1996.

Gornev, S. A. "Zarubezhnyy opyt akumulirovaniia i investirovaniia finansovykh nakopleniy naseleniia" [Foreign experience accumulation and investment of financial savings of the population]. *Finansy i kredit*, no. 22 (112) (2002): 104-108.

Keyns, Dzh. M. *Obshchaia teoriia zaniatosti, protsenta i deneg* [General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow: Progress, 1978.

Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K., and Serven, L. "What Drives Private Saving Around the World". *World Bank Working Paper*, no. 2309 (2000).

Ogaki, M., Ostry, J., and Reinhart, C. "Saving Behaviour in Low- and Middle-Income Developing Countries: A Comparison". *IMF Working Paper*, no. WP/95/3 (1995).

Samiuelson, P. A., and Nordhaus, V. D. *Макроекономіка* [Macroeconomics]. Kyiv: Osnovy, 1995.

Schrotten, M., and Stephan, S. "Does Macroeconomic Policy Affect Private Savings in Europe? Evidence From a Dynamic Panel Data Model". *DIW Discussion Papers*, no. DP431 (2004).

Voskoboinikov, Yu. E. *Regressiionnyy analiz dannykh v pakete Mathcad* [Regression analysis of data in the packet Mathcad]. St. Petersburg: Lan, 2011.

"World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance (GDF)" <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do>.

БЕЗПЕКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

© 2014 МАСЛАК О. О.

УДК 338:658

Маслак О. О. Безпека інноваційного розвитку промисловості як складова національної безпеки країни

Розглянуто поняття національної та економічної безпеки країни, уточнено її складові елементи (фінансову, зовнішньоекономічну, інвестиційну, інноваційну, енергетичну, демографічну, соціальну, технологічну безпеку). Досліджено безпеку інноваційного розвитку як складову національної безпеки країни. Розвинуто її визначення як стану підприємства (регіону), що забезпечує формування умов для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання. Встановлено пріоритетність складових економічної (національної) безпеки, яка обумовлюється потребами населення, наявністю зовнішніх небезпек і загроз, політичним станом у країні, міжнародними подіями і відносинами, рівнем економічного розвитку, соціально-культурним становищем тощо.

Ключові слова: національна безпека країни, безпека інноваційного розвитку, економічна безпека, складові безпеки.

Рис.: 2. Бібл.: 12.

Маслак Олександр Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: aleksander.maslak@mail.ru

УДК 338:658

UDC 338:658

Маслак А. А. Безопасность инновационного развития промышленности как составляющая национальной безопасности страны

Рассмотрено понятие национальной и экономической безопасности страны, уточнены их составляющие элементы (финансовая, внешнеэкономическая, инвестиционная, инновационная, энергетическая, демографическая, социальная, технологическая безопасность). Исследована безопасность инновационного развития промышленности как составляющая национальной безопасности страны. Усовершенствовано ее определение как определенного состояния предприятия (региона), которое обеспечивает формирование условий для увеличения возможностей создания и коммерциализации инноваций, использования научно-технологического потенциала и является результатом целенаправленной деятельности по внедрению инновационной модели развития во всех аспектах ведения хозяйства. Установлена приоритетность составляющих экономической (национальной) безопасности, которая обуславливается потребностями населения, наличием внешних опасностей и угроз, политическим состоянием в стране, международными событиями и отношениями, уровнем экономического развития, социально-культурным положением и т. п.

Ключевые слова: национальная безопасность страны, безопасность инновационного развития, экономическая безопасность, составляющие безопасности.

Рис.: 2. Библ.: 12.

Маслак Александр Александрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры внешнеэкономической и таможенной деятельности, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: aleksander.maslak@mail.ru

Maslak O. O. Safety of the Innovation Development Industry as a Component of National Security

The notion of national and economic security of the country, refined their constituent elements (financial, foreign trade, investment, innovation, energy, demographic, social and technological security). The safety of innovative development of the industry was investigated as a component of national security. Its definition was improved as a specific condition of the company (in the region), which ensures the formation of conditions for increasing the possibilities of creating and commercializing innovation, the use of scientific and technological capabilities and is the result of purposeful activity for the implementation of an innovative model of development in all aspects of farming. Prioritized components of the economic (national) security, which is caused by the needs of the population, the presence of external dangers and threats, the political state of the country, international events and relationships, level of economic development, social and cultural status, and so on.

Key words: national security, the safety of innovative development, economic security, safety components.

Pic.: 2. Bibl.: 12.

Maslak Oleksandr O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of foreign trade and customs operations, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: aleksander.maslak@mail.ru

Інноваційний розвиток промисловості, що характеризується зростанням ролі науки та техніки у всіх сферах економічної діяльності, виробництвом високотехнологічних товарів, використанням провідних технологій тощо набув значного поширення протягом останніх кількох десятиліть. Із ним пов'язаний перехід до нової моделі економічного розвитку, яка визначає провідні ролі національного господарства країни у світовому масштабі та його прогресивність. Для національної економіки країни інноваційний розвиток передбачає значні фінансові вкладення (пов'язані зі стимулюванням підприємств, їх технічним і технологічним оновленням, фінансуванням закладів

освіти та наукових установ, підготовкою наукових кадрів тощо), формування інноваційної політики, розроблення комплексу заходів щодо використання інноваційного потенціалу тощо. Отже, для забезпечення інноваційного розвитку в межах національної економіки слід сформувати відповідну модель, яка є сукупністю стратегічних намірів, механізмів і методів взаємодії та інструментів мотивації для досягнення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності тощо.

Забезпечення інноваційного розвитку в умовах національної економіки України вимагає особливої уваги також питанням безпеки. Саме поняття безпеки інноваційного

розвитку має різне тлумачення у наукових колах, яке слід розглянути детальніше.

Безпека інноваційного розвитку тотожна до поняття інноваційної безпеки. Це поняття є похідним від узагальнюючого поняття безпеки, під яким у економічній літературі розуміють кілька явищ. По-перше, безпека – це стан, коли об'єкту чи явищу ніщо й ніхто не загрожує. По-друге, під безпекою розуміють діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства в цілому щодо виявлення, запобігання, послаблення, усунення і відвернення загрози, здатної втратити їх, знищити матеріальні та духовні цінності, перешкодити їх прогресивному розвитку [1]. По-третє, безпека є первинною потребою людини, відповідно до теорії А. Маслоу. З цієї позиції вона є почуттям нестачі людини у чомусь необхідному, що повинно бути задоволене у першу чергу.

Із другим визначенням тісно пов'язане поняття національної безпеки, під яким М. Гетьманчук розуміє «стан внутрішніх і міждержавних відносин, який формує ефективність системи державних, правових і суспільних гарантій прав і свобод людини та громадянина, базових цінностей та інтересів суспільства й суверенної держави від внутрішніх і зовнішніх загроз». На думку автора, національна безпека визначається людиною та громадянином, суспільством, державою та нацією загалом і її соціальними спільнотами, а також станом природи та природного оточення [1].

Головною складовою національної безпеки країни є її економічна безпека. Як явище економічна безпека ґрунтовно досліджена у вітчизняних літературних джерелах. Проте як визначення, так і складові економічної безпеки у науковій літературі тлумачать по-різному. О. Власюк наголошує на тому, що розуміння сутності економічної безпеки у політологів, соціологів, економістів та юристів відрізняється між собою. Зокрема, економісти прагнуть до вивчення економічних відносин та економічної діяльності під кутом зору забезпечення безпеки. Для цього необхідна розвинута економічна інфраструктура, кваліфікована робоча сила, інтегрованість національної економіки в систему світових господарських зв'язків тощо [2].

У економічній літературі також слід відзначити різнобічне трактування терміна та складових елементів економічної безпеки. С. Ф. Покропивний робить наголос на інноваційній складовій економічної безпеки, зазначаючи наступне. Економічна безпека – це «стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технологій, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного та соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім впливам (загрозам) [3]. Згідно з Пирожковим С. І. економічна безпека є сукупністю умов, за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси, задовольняти в довгостроковому періоді потреби суспільства і держави, генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку. Цей стан дозволяє протистояти зовнішнім економічним загрозам та повністю використовувати національні конкурентні переваги у міжнародному поділі праці [4]. Складовими економічної безпеки, на думку автора, є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча та екологічна безпека.

За Шкарлетом С. М. економічна безпека країни передбачає збалансований і безперервний розвиток, який досягається за допомогою результативного використання всіх видів ресурсів і підприємницьких можливостей з метою стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішньому і зовнішньому негативному впливу (загрозам) [5].

Олейников Є. А., Сенчагов В. К., Донець Л. І., Ващенко Н. В. під економічною безпекою розуміють стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загрозам створення умов стабільного функціонування підприємства та його сталого розвитку. О. Іванов, В. Шликов, Д. Ковальов значно спрощують визначення поняття економічної безпеки та розуміють під ним стан захищеності діяльності підприємства та його інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз [6].

Згідно з «Методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України», що були розроблені відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України, економічна безпека держави є сукупністю умов, за яких зберігається спроможність країни ефективно захищати свої економічні інтереси, задовольняти в довгостроковому режимі потреби суспільства і держави, генерувати інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку. Даними методичними рекомендаціями виділено:

- ★ фінансову;
- ★ енергетичну;
- ★ зовнішньоторговельну;
- ★ демографічну;
- ★ соціальну;
- ★ інвестиційну та інноваційну складові економічної безпеки [7].

Під інноваційною безпекою (безпекою інноваційного розвитку), що формує економічну безпеку країни, слід розуміти послідовну, заплановану, цілеспрямовану, комплексну діяльність підприємства щодо зміни кожного з елементів бізнесу певного підприємства, спричинену попитом, обумовлену науково-технічним прогресом і спрямовану на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, виготовлену продукцію, джерела сировини й матеріалів, ринки збуту, документообіг та ін. [8]. Вона спрямована на формування необхідних і достатніх умов для збільшення можливостей створення та використання інновацій та підвищення на цій основі рівня конкурентоспроможності продукції й технології до світового рівня [9]. Також інноваційна безпека дозволяє забезпечити ефективне використання науково-технологічного потенціалу, який на сьогоднішній день реалізовується у: наукоємному машинобудуванні; виробництві електричної та електронної техніки; нанотехнологіях; інформаційно-телекомунікаційних технологіях; біотехнологіях, хімічних технологіях тощо [10].

Якщо звернути увагу на регіональний рівень, то інноваційна безпека вважається таким станом економічної, освітньо-наукової, інформаційно-комунікаційної та зовнішньоекономічної сфер, що забезпечує інноваційний саморозвиток регіону. Під останнім розуміється постійне освоєння продуктивніших видів техніки й технологій, оновлення номенклатури товарів і послуг, розширене (якісне) відтворення робочої сили [11].

Багатоаспектне тлумачення поняття та складових елементів економічної безпеки, а також різні погляди авторів на сутність інноваційної безпеки не дозволяє повною мірою виявити загрози національній безпеці країни та вжити заходи для їх усунення.

У відповідності до поставленої проблеми з метою уникнення загроз інноваційному розвитку національної економіки країни слід дослідити сутність поняття економічної безпеки країни та інноваційну безпеку як її складову частину.

Узагальнивши літературні джерела [1 – 7], можна стверджувати, що економічна безпека є головною складовою національної безпеки країни (рис. 1). Вона може бути розглянута із трьох позицій. Згідно з першою вона відображає такий стан корпоративних та інших відносин, за якого наявні в підприємства ресурси використовуються найбільш результативно та забезпечують стабільність функціонування підприємства та його розвиток. Згідно з другою позицією економічна безпека характеризує стан економіки, незалежність її економічних інтересів стосовно можливих зовнішніх і внутрішніх загроз і впливів. Згідно з третьою позицією економічна безпека передбачає стабільний інноваційний розвиток, генерування інноваційних зрушень у економіці тощо.

Складовими економічної безпеки, відповідно до здійсненого узагальнення (див. рис. 1) є фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, інноваційна, енергетична, демографічна, соціальна, технологічна безпека.

Інноваційна безпека вважається однією із найважливіших складових економічної безпеки. На основі дослідження літературних джерел [8 – 11] можна стверджувати, що безпека інноваційного розвитку є станом підприємства, формується в результаті цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання. Вона розглядається як на рівні підприємства, так і на регіональному рівні та спрямована на використання науково-технічного потенціалу, збільшення можливостей створення та комерціалізації інновацій тощо. Крім того, вона забезпечує збалансований, проактивний інноваційний розвиток у всіх сферах діяльності, який гарантує максимально ефективне використання наявних і

безпечно залучення додаткових інвестиційних ресурсів. Таким чином, інноваційна безпека є передумовою формування інвестиційної та технологічної безпеки.

Забезпечення національної безпеки та її складових елементів згідно з нормами національного законодавства повинно відбуватись у відповідності з певними принципами. Основними із яких є:

- ✦ законність;
- ✦ дотримання безпеки інтересів особи і держави;
- ✦ взаємна відповідальність за забезпечення безпеки;
- ✦ взаємозв'язки національної і міжнародної безпеки;
- ✦ пріоритет прав і свобод людини і громадянина, мирних засобів у розв'язанні конфліктів;
- ✦ верховенство права тощо [12].

Їх реалізація можлива за рахунок створення системи безпеки, основними функціями якої є:

- ✦ виявлення і прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз інтересам об'єктів безпеки;
- ✦ здійснення комплексу оперативних і довготривалих заходів з їх попередження та нейтралізації;
- ✦ створення і підтримання в готовності сил і засобів забезпечення безпеки;
- ✦ управління силами і засобами забезпечення безпеки у повсякденних умовах і при надзвичайних ситуаціях [12].

Як узагальнення ролі і місця безпеки інноваційного розвитку промисловості у структурі національної безпеки слід зазначити таке. Безпека інноваційного розвитку, згідно з поглядами багатьох вітчизняних економістів-дослідників, є однією з головних складових економічної безпеки країни. Вона відіграє провідну роль у її забезпеченні, адже економічний розвиток країни на сьогоднішній день відбувається переважно на основі інноваційного просування та впровадження досягнень наукового прогресу. Іншими складовими економічної безпеки країни є інвестиційна, фінансова, зовнішньоекономічна, енергетична, технологічна безпека тощо. Вагомість тієї чи іншої складової та пріоритетність забезпечення є дискусійним питанням, адже дотримання усіх них є важливим для досягнення стану економічної безпеки країни, який можна розглядати із по-різному (рис. 1).

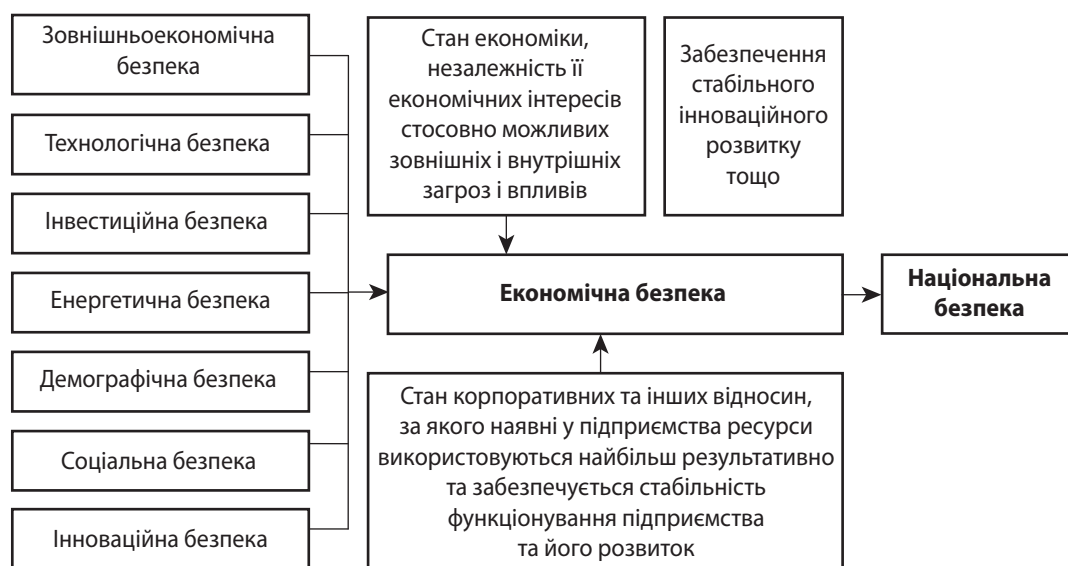


Рис. 1. Складові національної безпеки країни

На нашу думку, описана вище пріоритетність визначених складових економічної (національної) безпеки (соціальної, екологічної, військової тощо) визначається такими об'єктивними чинниками: рівнем і характером загроз, їх уразливою здатністю; потребами населення і держави; наявністю широкого кола небезпек, яким вона повинна протистояти; стратегією держави та рівнем її реалізації; міжнародними подіями, міжнародним оточенням; станом національної політичної системи, рівнем розвитку економічних відносин; соціально-культурним становищем тощо.

Таким чином, роль безпеки інноваційного розвитку в забезпеченні національної безпеки виражається через досягнення економічної безпеки, яка разом із інформаційною, гуманітарною, воєнною, політичною безпекою тощо є її складовою. Це повинно відбуватись у відповідності з певними принципами (рис. 2) і забезпечити досягнення стану відсутності загроз, незалежності, стійкості та стабільності, здатності до саморозвитку і прогресу, інтегрованості, структурованості, системності тощо. Це можливо здійснити шляхом формування систем безпеки.

ВИСНОВКИ

Безпека інноваційного розвитку тотожна інноваційній безпеці та є похідним від поняття економічної безпеки та узагальнюючого поняття безпеки. Економічна безпека є головною складовою національної безпеки країни. Вона відображає такий стан корпоративних та інших відносин, за якого наявні у підприємства ресурси використовуються найбільш результативно та забезпечується стабільність функціонування підприємства та його розвиток; характеризує стан економіки, незалежність її економічних інтересів стосовно можливих зовнішніх і внутрішніх загроз і впливів; передбачає стабільний інноваційний розвиток, генерування інноваційних рушень у економіці тощо.

Складовими економічної безпеки є фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, інноваційна, енергетична, демографічна, соціальна, технологічна безпека.

Інноваційна безпека є станом підприємства (регіону), що забезпечує формування умов для збільшення мож-

ливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання. Її можна вважати однією з найважливіших складових економічної безпеки та передумовою формування інвестиційної, технологічної безпеки тощо. Проте пріоритетність складових економічної (національної) безпеки обумовлюється низкою істотних чинників, серед яких: потреби населення, наявність зовнішніх небезпек і загроз, політичний стан у країні, міжнародні події, рівень економічного розвитку, соціально-культурне становище тощо.

У подальших дослідженнях проблеми слід приділяти увагу питанням вивчення загроз інноваційній безпеці національної економіки країни та розробленню методів їх нейтралізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Політологія : навч. посіб. / М. П. Гетьманчук, В. К. Гришук, Я. Б. Турчин та ін.; За заг. ред. М. П. Гетьманчука. — К.: Знання, 2010. — 415 с.
2. Власюк О. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. Власюк // Аналітична доповідь. — Київ, 2008. — 48 с.
3. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2006. — 457 с.
4. Пирожков С. І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / С. І. Пирожков. — К.: НІПМБ, 2003. — 42 с.
5. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С. М. Шкарлет. — К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. — 436 с.
6. Краснощокіна Ю. В. Інноваційна безпека підприємства як запорука конкурентоспроможності в умовах інтеграції / Ю. В. Краснощокіна // Управління розвитком. — 2011. — № 4 (101) — С. 177 — 178 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104kr4.pdf
7. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України. / За ред. А. І. Сухорукова. — К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2003. — 64 с.

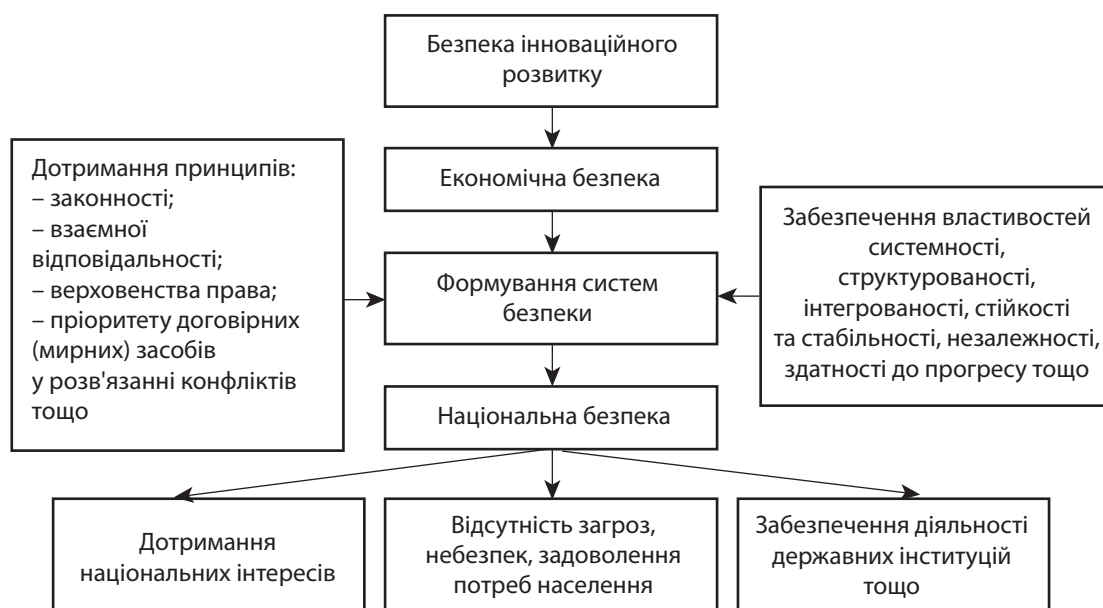


Рис. 2. Роль безпеки інноваційного розвитку у забезпеченні національної безпеки країни

8. Максимова Т. С. Формування інноваційної політики підприємства / Т. С. Максимова, О. В. Філімонова, К. В. Листван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20) – С. 181 – 183.

9. Краснощоківа Ю. В. Інноваційна безпека підприємства як запорука конкурентоспроможності в умовах інтеграції / Ю. В. Краснощоківа // Управління розвитком. – 2011. – № 4 (101). – С. 177 – 178 [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/upros/2011_4/u1104kr4.pdf

10. Сухоруков А. І. Науково-технологічний потенціал та інноваційна безпека України / А. І. Сухоруков, О. О. Олейніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/naukovo-tehnolog456chnii-potenc456al-ta-456nnovac456ina-bezpeka-ukrani>

11. Яремко Л. А. Формування безпечного функціонування економіки на інноваційних засадах : регіональний аспект / Л. А. Яремко // Вісник національного університету «Львівська політехніка» № 579. Проблеми економіки і управління. – 2007. – С. 326 – 329.

12. Кремень В. Г. Україна: ідентичність у добу глобалізації: начерки метадисциплінарних досліджень / В. Кремень, В. Ткаченко. – К. : Товариство «Знання» України, 2013. – 415 с.

REFERENCES

Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]. Kyiv: KNEU, 2006.

Hetmanchuk, M. P., Hryshchuk, V. K., and Turchyn, Ya. B. *Politolohiia* [Politics]. Kyiv: Znannia, 2010.

Krasnoshchokova, Yu. V. "Innovatsiina bezpeka pidpriemstva iak zaporuka konkurentospromozhnosti v umovakh intehratsii" [Innovative Security Company as a guarantee of competitiveness in terms of integration]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104kr4.pdf

Krasnoshchokova, Yu. V. "Innovatsiina bezpeka pidpriemstva iak zaporuka konkurentospromozhnosti v umovakh intehratsii"

[Innovative Security Company as a guarantee of competitiveness in terms of integration]. http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/upros/2011_4/u1104kr4.pdf

Kremen, V., and Tkachenko, V. *Ukraina: identychnist u dobu hlobalizatsii: nacherky metadystyplinarnykh doslidzhen* [Ukraine: identity in the age of globalization: an outline metadystyplinarnykh research]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2013.

Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Guidelines on the assessment of the economic security of Ukraine]. Kyiv: Natsionalnyi instytut problem mizhnarodnoi bezpeky, 2003.

Maksymova, T. S., Filimonova, O. V., and Lyshtvan, K. V. "Formuvannia innovatsiinoi polityky pidpriemstva" [Formation of the innovation policy of the company]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no. 2 (20) (2010): 181-183.

Pyrozhekov, S. I. *Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy* [Guidelines on the assessment of the economic security of Ukraine]. Kyiv: NIPMB, 2003.

Sukhorukov, A. I., and Oleinikov, O. O. "Naukovo-tehnologichnyi potentsial ta innovatsiina bezpeka Ukrainy" [Scientific and technological innovation capacity and security of Ukraine]. <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/security/govsecurity/naukovo-tehnolog456chnii-potenc456al-ta-456nnovac456ina-bezpeka-ukrani>

Shkarlet, S. M. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: innovatsiinyi aspekt* [The economic security of the enterprise: the innovation aspect]. Kyiv: NAU, 2007.

Vlasiuk, O. *Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku* [Theory and practice of economic security in the sciences of economics]. Kyiv, 2008.

Yaremko, L. A. "Formuvannia bezpechnoho funktsionuvannia ekonomiky na innovatsiinykh zasadakh : rehionalnyi aspekt" [Safe operation of the economy on the basis of innovation: a regional perspective]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Problemy ekonomiky i upravlinnia*, no. 579 (2007): 326-329.

ВРЕМЕННОЙ ФАКТОР В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 КОНАЩУК В. Л., КРОМСКАЯ Л. А.

УДК 331.2

Конащук В. Л., Кромская Л. А. Временной фактор в системе управления результативностью инновационной стратегии функционирования предприятия

Целью статьи является исследование теоретико-методических аспектов формирования системы управления результативностью инновационной стратегии функционирования машиностроительного предприятия, в том числе в части формирования подсистемы управления временным фактором. Предложена организационно-функциональная схема указанной системы. Рассмотрен процесс управления результативностью инновационной стратегии в контексте взаимодействия структурных подразделений предприятия и использования соответствующего методического инструментария. Проанализирована роль временного фактора в процессе функционирования предприятия на основе инновационной модели. Исследованы возможности управления временным фактором и формирования соответствующей подсистемы в рамках системы управления результативностью инновационной стратегии функционирования предприятия. Определены основные задачи управления временным фактором, в частности, касательно оптимизации сроков реализации инновационно-инвестиционных проектов и определения межпроектных лагов, а также предложены подходы к их решению.

Ключевые слова: инновационная стратегия функционирования предприятия, инновационно-инвестиционные проекты, управления результативностью, управления временным фактором.

Рис.: 2. **Формул:** 3. **Библ.:** 8.

Конащук Вадим Леонтьевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики предприятия, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

E-mail: Clera@i.ua

Кромская Лилия Анатольевна – соискатель, кафедра экономики предприятия, Запорожская государственная инженерная академия (пр. Ленина, 226, Запорожье, 69006, Украина)

УДК 331.2

Конащук В. Л., Кромська Л. А. Часовий фактор у системі управління результативністю інноваційної стратегії функціонування підприємства

Метою статті є дослідження теоретико-методичних аспектів формування системи управління результативністю інноваційної стратегії функціонування машинобудівного підприємства, у тому числі в частині формування підсистеми управління часовим фактором. Запропоновано організаційно-функціональну схему вказаної системи. Розглянуто процес управління результативністю інноваційної стратегії в контексті взаємодії структурних підрозділів підприємства та використання відповідного методичного інструментарію. Проаналізовано роль часового фактора в процесі функціонування підприємства на основі інноваційної моделі. Досліджено можливості управління часовим фактором і формування відповідної підсистеми в межах системи управління результативністю інноваційної стратегії функціонування підприємства. Визначено основні завдання управління часовим фактором, зокрема, стосовно оптимізації термінів реалізації інноваційно-інвестиційних проектів і визначення міжпроектних лагів, а також запропоновано підходи до їх вирішення.

Ключові слова: інноваційна стратегія функціонування підприємства, інноваційно-інвестиційні проекти, управління результативністю, управління часовим фактором.

Рис.: 2. **Формул:** 3. **Бібл.:** 8.

Конащук Вадим Леонтьович – кандидат економічних наук, доцент, доцент, кафедра економіки підприємства, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

E-mail: Clera@i.ua

Кромська Лілія Анатоліївна – здобувач, кафедра економіки підприємства, Запорізька державна інженерна академія (пр. Леніна, 226, Запоріжжя, 69006, Україна)

UDC 331.2

Konashchuk V. L., Kromska L. A. The Time Factor in the System of Performance Management of Innovation Functioning Strategy of the Enterprise

The aim of the article is to study the theoretical and methodological aspects of the formation of a system of performance management of innovation strategy functioning machine-building enterprise, including the formation of the control subsystem temporary factor. The organizational and functional diagram of this system was proposed. The process of performance management of the innovation strategy in the context of the interaction of the structural units of the company and use the appropriate methodological tools. The role of the time factor in the operation of the enterprise on the basis of innovation model was analyzed. The possibilities of time factor management and the formation of the corresponding sub-system within the performance management system of innovation strategy functioning of the enterprise. The main problems of time management factor, particularly in terms of optimizing the timing of innovation and investment projects and identify cross-project lags, as well as suggested approaches to their solution.

Key words: functioning of the enterprise innovation strategy, innovation and investment projects, performance management, time management factor.

Pic.: 2. **Formulae:** 3. **Bibl.:** 8.

Konashchuk Vadim L. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Enterprise Economics, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

E-mail: Clera@i.ua

Kromska Lilia A. – Applicant, Department of Enterprise Economics, Zaporizhia State Engineering Academy (pr. Lenina, 226, Zaporizhia, 69006, Ukraine)

Сравнительно низкая инновационная активность украинских предприятий увеличивает их отставание от технологического уровня предприятий-аналогов в развитых странах, что приводит к усилению тенденции снижения их конкурентоспособности. Это

касается, прежде всего, высокотехнологичных предприятий машиностроения, специализирующихся на производстве сложного технологического оборудования, автоматизированных линий, робототехнических комплексов и т. п. Такая ситуация объясняется преимущественно

недостатком инвестиционных ресурсов, а также во многих случаях субъективными факторами, в частности, слабым менеджментом и неконструктивной позицией собственников, не желающих тратиться на технологическую модернизацию своих предприятий и формирование высокопрофессионального персонала в период рецессии. Поэтому процесс функционирования ряда машиностроительных предприятий зачастую организован на принципах рутинного производства неконкурентной продукции с использованием морально устаревшей техники и технологии, с недостаточной ориентацией на рыночную конъюнктуру. В этой связи актуализируется проблема совершенствования систем управления машиностроительными предприятиями как в практическом аспекте, так и в аспекте теоретического и научно-методического обеспечения. В частности, важным заданием является развитие и распространение современных технологий стратегического управления, сориентированных на обеспечение гибкости, динамичности и адекватности процессов функционирования предприятий постоянным изменениям конъюнктуры и среды деятельности.

Проблемам управления предприятиями в разных аспектах посвящено большое количество научных трудов зарубежных и отечественных ученых: Р. Акоффа, М. Альберта, И. Ансоффа, К. Боумана, Э. Дж. Долана, П. Друкера, Г. Эмерсона, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, М. Мескона, Г. Минцберга, М. Портера, А. Томпсона, А. Файоля, Д. Хана, Ф. Хедоури, А. Амоши, А. Виханского, В. Герасимчука, Г. Гольдштейна, В. Марковой, А. Козаченко, В. Оберемчук, И. Петровича, С. Покропивного, В. Савчука, В. Ткаченко, А. Ткаченко, Р. Тяна, Л. Федуловой, Б. Холода и др. [2, 6, 7, 8]. Современные концепции управления предприятием направлены на повышение функциональной эффективности в условиях усиления конкуренции в процессе формирования глобального экономического пространства. В частности, все большую популярность на Западе приобретает концепция управления результативностью, представленная в трудах М. Г. Брауна, Р. Каплана, Г. Кокинза, Д. Нортон, и других [1, 3].

Но для распространения на украинских предприятиях современных управленческих технологий, методик и практик, в том числе и управления результативностью, необходимо их существенное усовершенствование и доработка с целью адаптации к специфическим условиям институциональной среды трансформационной экономики.

Целью данной работы является исследование теоретико-методических аспектов формирования системы управления результативностью инновационной стратегии функционирования машиностроительного предприятия, в том числе в части формирования подсистемы управления временным фактором.

В предыдущих работах авторов в основном сформировано методическое обеспечение системы управления результативностью инновационной стратегии функционирования машиностроительного предприятия, которая обеспечивает перманентную конкурентоспособность продукции и гибкое восприятие динамики научно-технологического прогресса. Организационно-функциональная схема такой системы подана на *рис. 1*.

На схеме прямые связи в процессе управления результативностью реализации инновационной стратегии функционирования предприятия показаны полужирными стрелка-

ми, связи инверсионного типа – полужирными пунктирными стрелками. Организационно-функциональные связи показаны обычными стрелками, а мониторинг фактических данных – обычными пунктирными стрелками.

Представленная на схеме система обеспечивает процесс управления результативностью в три этапа. На первом этапе директором совместно с главными специалистами предприятия осуществляется индивидуализация видения, миссии, стратегической карты, то есть формирование собственно инновационной стратегии функционирования именно для данного предприятия. На втором этапе плановым отделом сначала совместно с главными специалистами избираются стратегические показатели (КПЭ – ключевые показатели эффективности), а затем во взаимодействии с производственным, техническим отделом и отделом сбыта и маркетинга формируются карты КПЭ, что фактически является трансляцией стратегии на исполнителей. На третьем этапе посредством сотрудничества управленческих отделов, цехов, служб происходит реализация стратегии. Такое сотрудничество обеспечивается благодаря использованию специального методического инструментария – стратегических карт продуктов, соответствующих им карт КПЭ и подсистемы управления временным фактором. За счет этих специальных инструментов с одной стороны, конкретизируется инновационная стратегия функционирования предприятия, с другой стороны, осуществляется ее корректирование и уточнение (связи инверсионного типа). Стратегические карты продуктов и соответствующие им карты КПЭ разработаны в предыдущих работах авторов [5], а в данной статье рассмотрены теоретико-методические аспекты управления временным фактором.

Для данной системы (*рис. 1*) управление временным фактором фактически сводится к:

- ✦ определению сроков реализации намеченных инновационно-инвестиционных проектов по усовершенствованию или разработке новых продуктов, усовершенствованию или разработке новых технологий и форм организации производства;
- ✦ определению продолжительности междупроектных лагов;
- ✦ недопущению отклонений от плановых сроков в процессе реализации инновационно-инвестиционных проектов.

Рассмотрим сначала подходы к определению сроков реализации инновационно-инвестиционных проектов. Решение об этих сроках должно приниматься с учетом двух факторов:

1) *маркетингового*, то есть с учетом состояния и динамики конкуренции на рынке, возникновения новых потребностей, динамики продаж определенного изделия и тому подобное;

2) *организационно-технологического*, то есть с учетом минимизации расходов на реализацию инновационно-инвестиционного проекта.

Фактически речь идет об оптимизации длительности процесса реализации инновационно-инвестиционных проектов путем сближения сроков, определенных на основе вышеприведенных факторов. Тогда возможны следующие временные соотношения, определенные на основе приведенной на *рис. 2* графической интерпретации зависимости стоимости инновационного проекта от продолжительности его реализации.

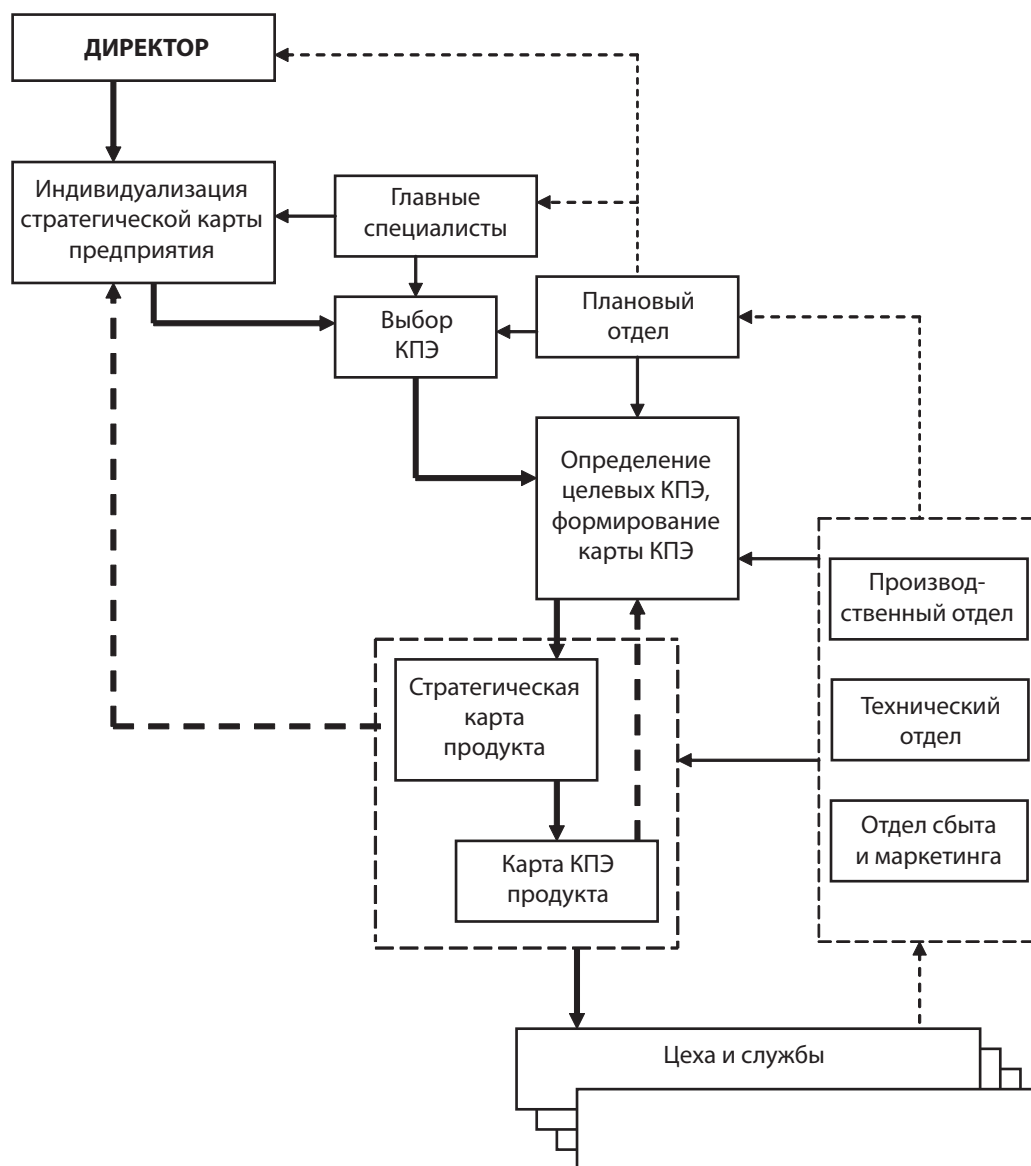


Рис. 1. Система управления результативностью инновационной стратегии функционирования предприятия

Источник: авторская разработка.

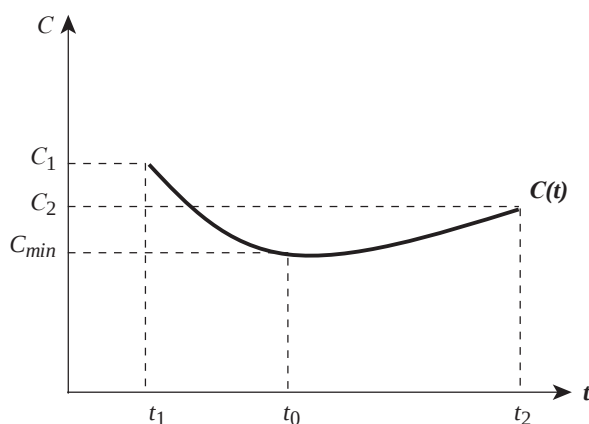


Рис. 2. Графическая интерпретация зависимости стоимости инновационно-инвестиционного проекта от срока его реализации [4]

1. Необходимый с точки зрения маркетинговых исследований срок реализации инновационно-инвестиционного проекта (например, по усовершенствованию изделия) и срок реализации этого же проекта, оптимизированный по критерию минимизации расходов на его реализацию, совпадают: $t = t_0$. Это самый благоприятный вариант, который не требует оптимизационных усилий, но он может иметь место лишь случайно. Как правило, эти сроки не совпадают.

2. Необходимый с точки зрения маркетинговых исследований срок реализации инновационно-инвестиционного проекта превышает срок реализации этого же проекта, оптимизированный по критерию минимизации расходов на его реализацию: $t_2 > t_0$. Тогда в случае, если у предприятия достаточно ресурсов лишь для реализации данного инновационно-инвестиционного проекта за период t_2 , решение является очевидным. Но если у предприятия имеющиеся ресурсы позволяют реализовать инновационно-инвестиционный проект быстрее, чем за t_2 (или даже чем за t_0), то может быть принято решение в интересах оптимизации срока реализации проекта путем приближения

к t_0 . Как видим, сокращение срока реализации проекта в этом случае имеет характер оптимизации по критерию минимизации расходов: $C_2 \rightarrow C_{min}$. Необходимо отметить, что при этом возникают риски, например, неполной реализации рыночного потенциала неусовершенствованного изделия или преждевременной диффузии данной инновации. Предотвратить возникновение таких рисков можно путем формирования временного лага – разделения во времени инновационно-инвестиционного проекта на два этапа:

- ✦ создание интеллектуальной собственности (идея, ее научно-исследовательская проработка и проектно-конструкторское воплощение);
- ✦ коммерциализация новшества (производство и выведение на рынок).

3. Необходимый с точки зрения маркетинговых исследований срок реализации инновационно-инвестиционного проекта значительно меньше, чем срок реализации этого же проекта, оптимизированный по критерию минимизации расходов на его реализацию: $t_1 < t_0$. В этом случае также может быть принято решение в интересах сокращения срока реализации инновационно-инвестиционного проекта, хотя это и связано с ростом расходов на реализацию от C_{min} и выше, вплоть до C_1 . Если предприятие является технологическим лидером, то решение скорее будет принято в пользу сокращения. Но тогда возникает ряд вопросов: целесообразно ли сокращать срок реализации инновационно-инвестиционного проекта вплоть до t_1 ? До каких границ вообще целесообразно сокращать срок реализации проекта в промежутке от t_0 до t_1 ? Какие факторы могут повлиять на определение сокращенного срока?

Очевидно, что ответ на вопрос о критерии сокращения срока реализации проекта должен лежать в плоскости универсальных принципов оптимизации экономических результатов, но с поправкой на условия проектной формы организации деятельности:

$$MR > MC \quad (1)$$

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta t},$$

$$MC = \frac{\Delta C}{\Delta t},$$

где MR – предельная величина дополнительного дохода, который формируется в результате сокращения срока реализации проекта;

MC – предельная величина расходов, которые возникают в результате сокращения срока реализации проекта;

ΔR – прирост дополнительного дохода в результате уменьшения срока реализации проекта на величину временного шага;

ΔC – прирост расходов в результате уменьшения срока реализации проекта на величину временного шага;

Δt – величина временного шага.

Как видно из приведенного критерия, вышеупомянутая поправка проявляется и в экономическом содержании предельных величин, и в содержании самого критерия (неравенство вместо равенства в (1)).

В свою очередь, дополнительный доход в результате сокращения срока реализации проекта формируется за счет следующих составляющих:

$$R = R_1 + R_2 + R_3 + \dots + R_n, \quad (2)$$

где R_1 – непосредственный результат сокращения срока реализации проекта – доход, который будет получен за

период использования инновации, который равняется разнице между оптимальным сроком реализации проекта и сокращенным;

R_2 – доход в виде нематериальных активов (разного рода конкурентные преимущества);

R_3 – доход за счет сокращения срока использования заимствованных средств;

R_n – другие составляющие.

Аналогично расходы, связанные с сокращением срока реализации проекта, формируют следующие составляющие:

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + \dots + C_n, \quad (3)$$

где C_1 – расходы, связанные с изменением и, соответственно, усложнением организационно-технологической схемы реализации проекта;

C_2 – разница между величиной прироста прямых расходов и величиной уменьшения расходов периода;

C_3 – расходы, связанные с уплотнением фронтов работ;

C_n – другие составляющие.

Величина временного шага выбирается для каждого инновационно-инвестиционного проекта индивидуально, она зависит в первую очередь от организационно-технологических возможностей корректировки длительности реализации конкретного проекта. Но наименьшее значение величины временного шага, на наш взгляд, не может быть меньше одного месяца, хотя возможны и исключения. Это связано с тем, что для периодов меньше одного месяца определение изменений доходов и расходов осложняется, надежность определенных величин низкая, а целесообразность использования таких временных шагов вызывает сомнения, учитывая низкую эффективность их использования. Сам процесс сокращения может иметь вид пошаговой итерации с изменениями величины временного шага в случае необходимости.

Но остается нерешенным вопрос границ сокращения, особенно учитывая однонаправленность изменений и доходов, и расходов. Другими словами, оптимизационных вариантов, отвечающих критерию (1), может быть несколько. Для выбора приемлемого варианта в этом случае необходимо руководствоваться:

- ✦ ограничениями по ресурсам;
- ✦ структурой доходов, которые формируются в результате сокращения срока реализации проекта (составляющие могут иметь форму, например, нематериальных активов или отсроченных доходов).

Таким образом, принятие решения о сокращении срока реализации инновационно-инвестиционного проекта зависит также и от субъективных оценок доходов и расходов, то есть базируется в известной мере не только на формальных подходах, но и на эвристических методах.

Относительно определения междупроектных лагов следует отметить важную роль маркетингового фактора, а также учета длительности реализации самих инновационно-инвестиционных проектов. Роль междупроектных лагов определяется ограниченностью инновационного потенциала предприятия. Междупроектный лаг по одному продукту или технологии дает возможность использовать инновационный потенциал для реализации инновационных проектов по другому продукту или технологии. Следовательно, основные факторы, которые влияют на решение об определении междупроектного лага, следующие.

1. Оценка объема рыночной ниши или объема спроса на продукт на момент завершения текущего инновационно-инвестиционного проекта.

2. Оценка продолжительности следующего инновационно-инвестиционного проекта.

3. Прогноз рыночной конъюнктуры на один или несколько временных шагов, при этом в качестве временного шага может быть использован период, определенный п. 2.

4. Прогноз рентабельности продукта на один или несколько временных шагов.

Как видим, эвристические методы играют важную роль также и в процессе определения междупроектных лагов.

ВЫВОДЫ

1. Приведенные подходы к определению временных параметров реализации инновационных мероприятий и проектов базируются на положении о зависимости стоимости проекта от сроков его реализации. Они формируют подсистему управления временным фактором системы управления результативностью инновационной стратегии функционирования предприятия, которая обеспечивает перманентную конкурентоспособность продукции и гибкое восприятие динамики научно-технологического прогресса.

2. Составляющие подсистемы управления временным фактором:

а) определение сроков реализации намеченных инновационно-инвестиционных проектов по усовершенствованию или разработке новых продуктов, усовершенствованию или разработке новых технологий и форм организации производства;

б) определение длительности междупроектных лагов;

в) недопущение отклонений от определенных сроков реализации инновационно-инвестиционных проектов.

3. Решение о сроках реализации инновационно-инвестиционных проектов должно приниматься с учетом двух факторов:

- ✦ *маркетингового*, то есть с учетом состояния и динамики конкуренции на рынке, возникновения новых потребностей, динамики продаж определенного изделия и тому подобное;
- ✦ *организационно-технологического*, то есть с учетом минимизации расходов на реализацию инновационно-инвестиционного проекта.

4. При определении междупроектных лагов следует отметить важную роль маркетингового фактора, а также учет длительности реализации самих инновационно-инвестиционных проектов. Междупроектный лаг по одному продукту или технологии дает возможность использовать инновационный потенциал предприятия для реализации инновационных проектов по другому продукту или технологии.

5. Подсистема управления временным фактором придает гибкость всей системе управления результативностью за счет корректировки стратегии в рамках инверсионных связей между основными этапами управленческого процесса. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 226 с.

2. Инновационное развитие экономики: модель, система управления, государственная политика / Под редакцией Л. И. Федуловой. – К.: Основа, 2009 – 552 с.

3. Кокинз Г. Управление результативностью. Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 315 с.

4. Конашук В. Л. Теоретичні аспекти оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємства / В. Л. Конашук, О. В. Новак // Економічний простір : зб. наук. праць – Д.: ПДАБА, 2010. – В. 38. – С. 141 – 147.

5. Конашук В. Л. Інноваційна складова управління результативністю діяльності підприємства. / В. Л. Конашук, Л. А. Кромська // Вісник Запорізького національного університету – Запоріжжя : ЗНУ, 2010. – № 4(8). – С. 83 – 88. – (Серія «Економічні науки»).

6. Савчук В. П. Управление издержками предприятия и анализ безубыточности / В. П. Савчук. – К.: Издательский дом «Максимум», 2011. – 127 с.

7. Тянь Р. Б. Планирование и контроль деятельности предприятия / Р. Б. Тянь, В. А. Ткаченко. – Д.: Наука и образование, 2008. – 300 с.

8. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития / [Б. И. Холод, В. А. Ткаченко, Р. Б. Тянь и др.]. – Д.: ДУЭП, Монолит, 2008. – 475 с.

REFERENCES

Braun, M. G. *Sbalansirovannia sistema pokazateley: na marshrute vnedrenia* [The Balanced Scorecard: the route of introduction]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2009.

Innovatsionnoe razvitie ekonomiki: model, sistema upravleniia, gosudarstvennaia politika [Innovative economic development: model, system management, public policy]. Kyiv: Osнова, 2009.

Kokin, G. *Upravlenie rezultativnostiu. Kak preodolet razryv mezhdu obiavlennoy strategiei i realnymi protsessami* [Performance management. How to bridge the gap between the declared strategy and real processes]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2010.

Konashchuk, V. L., and Novak, O. V. "Teoretychni aspekty otsiniuvannia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstva" [Theoretical aspects of evaluating the effectiveness of innovation enterprise]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 38 (2010): 141-147.

Konashchuk, V. L., and Kromska, L. A. "Innovatsiina skladova upravlinnia rezultatyvnosti diialnosti pidpriemstva" [The innovative part of the enterprise performance management]. *Visnyk ZNU. Seriia "Ekonomichni nauky"*, no. 4 (8) (2010): 83-88.

Kholod, B. I., Tkachenko, V. A., and Tian, R. B. *Osnovy konkurentnykh preimushchestv i innovatsionnogo razvitiia* [Fundamentals of competitive advantage and innovation]. Dnepropetrovsk: DUEP; Monolit, 2008.

Savchuk, V. P. *Upravlenie izderzhkami predpriatiia i analiz bezubytochnosti* [Cost management company and break-even analysis]. Kyiv: Maksimum, 2011.

Tian, R. B., and Tkachenko, V. A. *Planirovanie i kontrol deiatel'nosti predpriatiia* [Planning and control of the enterprise]. Dnepropetrovsk: Nauka i obrazovanie, 2008.

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

© 2014 АМЕТ-УСТАЄВА Д. М.

УДК 658.64:338.48:004.9

Амет-Устаєва Д. М. Управління інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу

Дана робота присвячена дослідженню особливостей управління інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу на основі новітніх інформаційних технологій. У результаті проведеного аналізу наукових робіт вітчизняних і зарубіжних учених надано власне визначення категорії «інновації в туризмі». Запропоновано розглядати інновації у сфері туризму в площині бізнес-процесів, менеджменту інформаційних систем, розробки туристичних продуктів. У статті адаптовано модель інноваційного розвитку організації за Л. Грейнером для підприємств сфери туризму. Модель описує фази, що проходить організація під час її корпоративного розвитку. Застосування моделі дозволяє визначити основні напрями розвитку підприємства в майбутньому. Вона визначає проблеми, з якими стикається підприємство, і сукупність дій, які слід чинити на кожному етапі. Визначено роль інформаційних систем і технологій управління в інноваційному розвитку підприємств туристичної галузі. Їх впровадження сприяє збільшенню кількості замовлень; підвищенню продуктивності праці персоналу; покращенню обслуговування; зниженню окремих категорій витрат (на зв'язок, надсилання пошти); підвищенню конкурентоспроможності підприємства та його турпродуктів; посиленню економічної безпеки організації; покращення іміджу організації.

Ключові слова: інноваційний розвиток, підприємство туристичного бізнесу, інформаційні технології, інновація, модель розвитку, IT-проект.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Амет-Устаєва Діляра Мамметівна – аспірантка, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: dili4ka-13@mail.ru

УДК 658.64:338.48:004.9

UDC 658.64:338.48:004.9

Амет-Устаєва Д. М. Управление инновационным развитием предприятий туристического бизнеса

Данная работа посвящена исследованию особенностей управления инновационным развитием предприятий туристического бизнеса на основе новейших информационных технологий. В результате проведенного анализа научных работ отечественных и зарубежных ученых представлено собственное определение категории «инновации в туризме». Предложено рассматривать инновации в сфере туризма в плоскости бизнес-процессов, менеджмента информационных систем, разработки туристических продуктов. В результате статьи адаптирована модель инновационного развития организации по Л. Грейнеру для предприятий сферы туризма. Модель описывает фазы, которые проходит организация при ее корпоративном развитии. Применение модели позволяет определить основные направления развития предприятия в будущем. Она очерчивает проблемы, с которыми сталкивается предприятие, и совокупность действий, которые следует делать на каждом этапе. Определена роль информационных систем и технологий управления в инновационном развитии предприятий туристической отрасли. Их внедрение способствует увеличению количества заказов; повышению производительности труда персонала; улучшению обслуживания; снижению отдельных категорий расходов (на связь, отправку почты); повышению конкурентоспособности предприятия и его турпродуктов; усилению экономической безопасности организации; улучшению имиджа организации.

Ключевые слова: инновационное развитие, предприятие туристического бизнеса, информационные технологии, инновация, модель развития, IT-проект.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Амет-Устаєва Діляра Мамметівна – аспірантка, кафедра інформаційних систем і технологій управління, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: dili4ka-13@mail.ru

Amiet-Ustaieva D. M. The Management of Innovative Development of Travel Businesses

The main goal of this article is to study the specific traits of the management of innovative development of travel businesses on the basis of newest information technologies. The review of studies by local and foreign scientists allowed to create a new definition of travel innovations category. It offers to consider the travel innovations in respect to business environment, management of information systems and development of travel products. The article adapts the model of innovative company development by L. Greiner for travel businesses. The model describes the stages of corporate development of an organization. The implementation of this model allows to define the major part of companies development traits in future. It outlines both the problems faced by a company on the range of actions needed to be taken during each stage. It defines the function of information systems and management technologies in the innovative development of travel companies. Their implementation favors the increase of the number of orders; the increase of employees working efficiency; the improvement of services level; the decrease of certain categories of expenses (communications and mail dispatch); the increase of company's competitiveness and its travel products; the improvement of organization's economical security; the advancement of organization's image.

Key words: innovative development, travel business, information technologies, innovation, model of development, IT-project.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Amiet-Ustaieva Diliara M. – Postgraduate Student, Department of Information Systems and Technology Management, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: dili4ka-13@mail.ru

Сучасний туризм – це складна соціально-економічна система, найважливішою умовою розвитку якої є розробка і впровадження інновацій. Інноваційні процеси в даний час набувають все більшої значущості, їх головним завданням є досягнення підприємствами конкурентних переваг і більш повне задоволення попиту споживачів у високоякісних послугах.

Проблеми вибору та реалізації стратегії розвитку підприємств розглядали у своїх наукових працях такі українські та закордонні фахівці, як І. Х. Ансофф, О. І. Бланк, М. А. Джордж, Д. Воркс, К. Рідінг, Р. А. Фатхутдінов, Г. Я. Гольдштейн, А. А. Трифилова та інші. Використання інноваційних технологій в управлінні відображено в численних роботах вітчизняних і зарубіжних економістів.

У розробку теорії інновацій в туристичній сфері великий внесок зробили такі автори, як: П. Дж. Шелдон, А. Дж. Фрю, С. С. Скобкин, А. Д. Чудновський, Т. Ткаченко, М. М. Скопель, І. О. Михайлова, С. В. Мельниченко, В. С. Новіков. У роботах вчених розглядаються проблеми управління конкурентоспроможними організаціями на основі використання інноваційних методів, формування механізмів забезпечення та оцінки інноваційного розвитку підприємств, виявлення особливостей розвитку туристичних підприємств в сучасних економічних умовах. Однак проблеми ефективного використання інноваційних технологій в управлінні інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу, незважаючи на свою актуальність, ще недостатньо вивчені.

Метою даної роботи є визначення особливостей управління інноваційним розвитком підприємств туристичного бізнесу на основі новітніх технологій.

Сучасна індустрія туризму є однією з найбільш прибуткових і динамічних галузей світового господарства. За даними *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013*, надходження від міжнародного туризму в Україні у 2011 р. склали 4 294 млн дол. США. На даному етапі туристична індустрія України характеризується високими темпами розвитку та зростанням її ролі в економіці країни (2 % від загального ВВП). Україна стає все більш привабливою для іноземних туристів – у 2011 р. країну відвідало більше 21,415 тис. осіб [5].

У результаті зростаючого впливу внутрішнього і зовнішнього середовища інновації стають найважливішим елементом управління на туристичному підприємстві з орієнтацією на стратегічний успіх. У свою чергу, застосування інноваційних технологій висуває нові вимоги до змісту управлінської діяльності, викликаючи необхідність вдосконалення специфічних форм, методів і принципів управління.

В економічній літературі наводяться різні трактування терміна «інновація». Відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг» [6]. Водночас набори методів і засобів, що підтримують етапи реалізації нововведення, являють собою інноваційні технології.

Вдале визначення категорії «інновацій в туризмі» надав В. С. Новіков «як результат дій, спрямованих на створення нового або змін у існуючого туристичного продукту, освоєння нових ринків, використання передових інформаційних і телекомунікаційних технологій, вдосконалення надання туристичних, транспортних і готельних послуг, створення стратегічних альянсів для здійснення туристичного бізнесу, впровадження сучасних форм організаційно-управлінської діяльності туристичних підприємств» [1]. Проте це визначення не враховує утилітарний бік інновації – здатність задовольнити суспільні потреби з великим корисним ефектом. Отже, на нашу думку, інновації в туризмі – це розробка нових туристичних продуктів, проектів тощо із застосуванням досягнень науки, техніки, ІТ-технологій, а також передового досвіду в галузях управління та маркетингу, впровадження яких дозволить підвищити рівень зайнятості населення, забезпечити зростання його доходів, прискорити соціально-економічний розвиток і поліпшити туристичний імідж країни і регіонів.

У сфері туризму інновації можливо розглядати на рівні бізнес-процесів, менеджменту інформаційних систем, розробки туристичних продуктів. Відповідно до такої класифікації можна наведемо приклади інновацій (табл. 1). Стимулюючий вплив на інноваційні процеси в туризмі роблять різноманітні фактори:

- ✦ нові напрямки розвитку науки і техніки, поява нових технологій;
- ✦ економічна і політична ситуація в окремих регіонах світу і країнах;
- ✦ правила економічних взаємовідносин, що встановлюються міжнародними організаціями, зокрема, Світовою організацією торгівлі та Всесвітньою туристською організацією;
- ✦ отримання нових знань про туристичні ресурси в різних регіонах земної кулі та інформації про додаткові можливостях туристичних поїздок;
- ✦ державні закони, а також інші правові акти, що визначають економічні та політичні принципи функціонування туристичних підприємств, включаючи розробку державної концепції розвитку туризму, прийняття нових нормативно-правових актів з соціально-економічних питань;
- ✦ зміна ситуації на ринках: поява нових туристичних напрямків, невідповідність пропонованих послуг потребам мандрівників, зміна структури попиту, поява нових вимог з боку споживачів до якості туристичного продукту;
- ✦ впровадження нововведень у діяльність виробничих галузей, тісно пов'язаних з туристичним бізнесом (транспортні компанії, готелі тощо);
- ✦ прагнення компаній зміцнити позиціонування на ринку або боротьба за виживання;
- ✦ несподівані події, які не залежать від волі людей: екологічні та техногенні катастрофи, терористичні акти та інше.

Основними принципами інновацій в туризмі є [3]:

1. *Принцип науковості* полягає у використанні наукових знань і методів для реалізації інновацій, які відповідають потребам туристів.
2. *Принцип системності* полягає у врахуванні факторів і умов, необхідних для задоволення потреб людини у відпочинку, ресурсних можливостей регіону (економічні, фінансові, кадрові та ін.), соціального впливу на суспільство, факторів зовнішнього середовища.
3. *Принцип відповідності інновацій потребам туристів.*
4. *Принцип позитивного результату* полягає в запобіганні нерозумного, непродуманого створення і впровадження нововведень, які несуть небезпеку як для туриста, так і для біосфери та суспільства загалом.
5. *Використання інвестиційних ресурсів для проведення відповідних досліджень, розробки та матеріалізації інновацій.* Ефективність ресурсів визначається ступенем важливості та масштабності нововведення.
6. *Відповідність інноваційної діяльності та її результатів рівню розвитку суспільства.* Нововведення, які для певного суспільства не відповідають конкретному етапу розвитку, не можуть принести користь та бути в попиті.
7. *Принцип зв'язності.* Інноваційний процес закінчується появою на ринку товару, який на певному етапі свого життєвого циклу повинен викликати потребу (стимулювати ідею) створення наступної інновації та забезпечити фінансову підтримку цього процесу.

Інновації у сфері туристичного бізнесу на рівні інформаційних систем, процесів та продуктів

Інновація	Зміст інновації	Переваги від впровадження на підприємстві	
		для підприємства	для клієнтів
Менеджмент інформаційних систем			
Віртуальні консьєржі у готелях	Сенсорні дисплеї, що дозволяють відвідувачам отримати інформацію про погоду, транспорт, визначні місця тощо	– Розвантаження персоналу готелю; – урізноманітнення послуг готелів	– Самостійне отримання інформації про погоду, транспорт, розташовані поряд визначні місця тощо на зручній для користувача мові, скористатися різними Інтернет-сервісами
	Інформаційний проект для любителів подорожей, які хочуть поділитися враженнями про свій відпочинок	– Залучення клієнтів до відвідування сайту компанії; – можливість отримати докладний опис вражень про ті або інші туристичні об'єкти	– Можливість отримувати і передавати інформацію у текстовому, графічному та відео-форматі про відвідані міста та країни з рук у руки
Бізнес-процеси			
Розвиток мережі на основі франчайзингу	Створення мережі туристичних агентств під однією торговельною маркою	– Розширення ринків збуту, збільшення обсягу продажів і територіальне розширення бізнесу; – відсутність витрат на утримання вертикально-інтегрованої мережі управління; – піднесення престижу фірми і її товарного знака, зростання довіри до якості і єдиного асортименту продукції фірми	– Формування очікувань щодо будь-якої філії мережі на основі відвідування однієї з них; – можливість отримати послугу, що сподобалася, у різних місцях (у зоні розповсюдження мережі)
		– Автоматичне управління продажами; – захист від промислового шпіонажу і цінової конкуренції; – збільшення оборотів компанії та кількості щоденних бронювань	– Відстеження і бронювання кращих пропозицій по актуальних цінах у режимі он-лайн; – самостійний підбір туру не виходячи із дому, при цьому мінімізуювавши свої витрати
Туристичні продукти			
Подієвий туризм	Продаж квитків і турів на зарубіжні події (концерти, фестивалі, виставки, футбольні матчі та інші спортивні події)	– Урізноманітнення асортименту послуг агентства; – приваблювання категорії споживачів з певними захопленнями	– Організоване відвідування заходів, що цікавлять клієнта; – знайомства з людьми, що мають спільні захопленнями
		– Урізноманітнення асортименту послуг агентства, краще задоволення смаків споживачів, що позитивно впливає на попит; – гнучкість, завдяки можливості вибору ресурсів	– Задоволення своїх вподобань; – участь у майстер-класах відомих кухарів; – знайомство з секретами та нюансами іноземної кухні

8. *Принцип безпеки.* Будь-яка інновація повинна гарантувати безпеку людині та оточуючому середовищу. Організація процесу передбачає вірогідність нанесення шкоди та заходи по усуненню негативних впливів.

Інновації повинні мати новизну, задовольняти ринковому попиту, приносити прибуток виробникові.

За визначенням Мартякової О. В. [2], інноваційний розвиток – це постійний процес нововведень, що реалізуються, заснованих на новітніх інформаційних технологіях управління, маркетингу, фінансів, продажів, навчання персоналу. Завдання інноваційного розвитку визначаються не тільки формуванням основного інноваційного процесу управління, а й розвитком системи чинників і умов, необхідних для його здійснення.

Запропоновано модель інноваційного розвитку туристичного підприємства (рис. 1), яка описує фази, що проходить організація під час її корпоративного розвитку. Вона визначає проблеми, з якими стикається підприємство, і сукупність дій, які слід чинити на кожному етапі. Дана модель служить для розробки успішних організаційних структур підприємств, що постійно розвиваються, зазнають змін або реструктуризації. Застосування моделі дозволяє визначити основні напрями розвитку підприємства в майбутньому. Розвиток підприємства характеризується періодами експансії – тривалий розвиток, впродовж якого не відбувається особливих потрясінь, а також періодами кризи – коли відбуваються значні зміни або перевороти.

Існують чотири ключові сили, що визначають те, як розвивається організація [4]: наскільки гнучкою та контрольованою є організація (найчастіше це пов'язано з віком організації); розмір організації; поточний етап розвитку організації; темп зростання галузі.

Тривалість періоду експансії залежить від складності, сталості та темпів зростання туристичного ринку. Цей період триває від двох до шести років. Згодом, коли традиційні методики управління не відповідають потребам компанії, настає період кризи. Багато компаній, які не здатні відмовитися від старих практик і провести основні організаційні зміни, або припиняють своє існування, або їх темпи розвитку значно сповільнюються.

На етапі «Креативність» відбувається розробка та здійснення бізнес-плану, отримання початкового фінансування, вихід на ринок, створення клієнтської бази, визнання бренду компанії споживачами туристичних послуг. Спілкування між співробітниками є досить близьким і неформальним. Контроль здійснюється шляхом підтримки зворотного зв'язку з ринком та управлінням потоком коштів. Автоматизація зосереджена на найважливіших бізнес-операціях.

Наступний етап характеризується формуванням бюрократичної структури, розширенням бізнесу шляхом появи філій компанії та розвитку нових туристичних напрямів; здійсненням значних за обсягом інвестицій, збільшенням кількості співробітників. У завдання керівника входять побудова нової організаційної структури, створення нової мотивації працівників, налагодження співпраці з більшою кількістю підприємств соціально-культурного сервісу і туризму.

По мірі розвитку компанії лідерство поступово змінюється формальним керівництвом, відбувається чіткий розподіл обов'язків між співробітниками і відточення бізнес-процесів (етап «Делегування повноважень»). Керівник туристичної компанії стає відокремленим від рядових співробітників і спілкується переважно зі своїми прямими

підлеглими (комерційний директор, менеджер по роботі з персоналом тощо). Керівники підрозділів контролюють чітке виконання функцій і обов'язків на місцях. Також на цьому етапі виникає необхідність у впровадженні на підприємстві вимог стандарту ISO 9001.

На етапі «Координація» компанія має вже розвинену мережу філій, розвивається супутній та суміжний бізнес (перевезення, оренда авто тощо). Менеджери вищої ланки повинні мати чітке бачення організації, яке вони могли б передати кожному підрозділу або структурній одиниці. На підприємстві створюється корпоративне мислення та формулюються корпоративні цілі, що є основою розробки бізнес-планів для кожної структурної одиниці. Контроль за виконанням планів відбувається на корпоративному рівні.

Етап «Співробітництво» характеризується проведенням реструктуризації з метою уникнення подальшої бюрократизації. Деякі підприємства переходять на дивізійну організаційну структуру (наприклад, менеджери за напрямками). Головний офіс скорочується в чисельності та знижує планку постійного контролю. На підприємстві вводяться внутрішні команди консультантів, які не керують підрозділами, а допомагають керівникам професійними порадами. Керівництвом заохочуються будь-які нові ідеї та критика старої системи. Проте, постійні інноваційні введення спричиняють кризу «психологічної пересиченості» співробітників, виходом з якої є посилення контролю з боку директора компанії, впровадження нових систем мотивації та заохочення співробітників.

Основою інноваційної діяльності у всіх секторах економіки становить реалізація досягнень науково-технічного прогресу. Науково-технічна революція стала матеріальною основою формування масового туризму через нові матеріали, мікропроцесорну техніку, засоби інформації й зв'язку.

В епоху появи та розвитку такого руху, як «стартап», сучасні підприємства при появі нових ідей або проектів прагнуть прискорити процес їх впровадження. Стартап – це така компанія, Інтернет-проект, що знаходиться на стадії розвитку та має в своїй основі амбіційну, інноваційну ідею і перспективний продукт. До характерних особливостей стартапу відносять обмеженість у ресурсах (фінанси, час, штат співробітників), венчурне фінансування, нестійке положення на ринку [8].

Розробка інноваційних IT-стартапів (IT-проектів) у сфері туризму відбувається за наявності трьох складових (рис. 2): туристичний бізнес, інноваційні технології та інформаційні системи і технології управління. Останні відіграють визначальну роль у інноваційному розвитку підприємств туристичної галузі.

Вони значно спрощують процедуру формування туристичного продукту з використанням комп'ютерних мереж, міжнародних систем бронювання, електронних баз даних з нормативно-правових актів у туризмі, автоматизованих систем взаєморозрахунків тощо [7]. Інформаційні технології надають клієнту інформацію та можливість, за допомогою яких він може зі свого персонального комп'ютера сформувати тур, забронювати його, обрати зручний рейс, придбати квитки, оформити прокат автомобіля у місцях відпочинку, замовити квитки на розважальні або спортивні заходи. Ці технології приводять до зростання продуктивності у сфері послуг, забезпечують підприємству конкурентну перевагу. Тому розвиток інформаційних

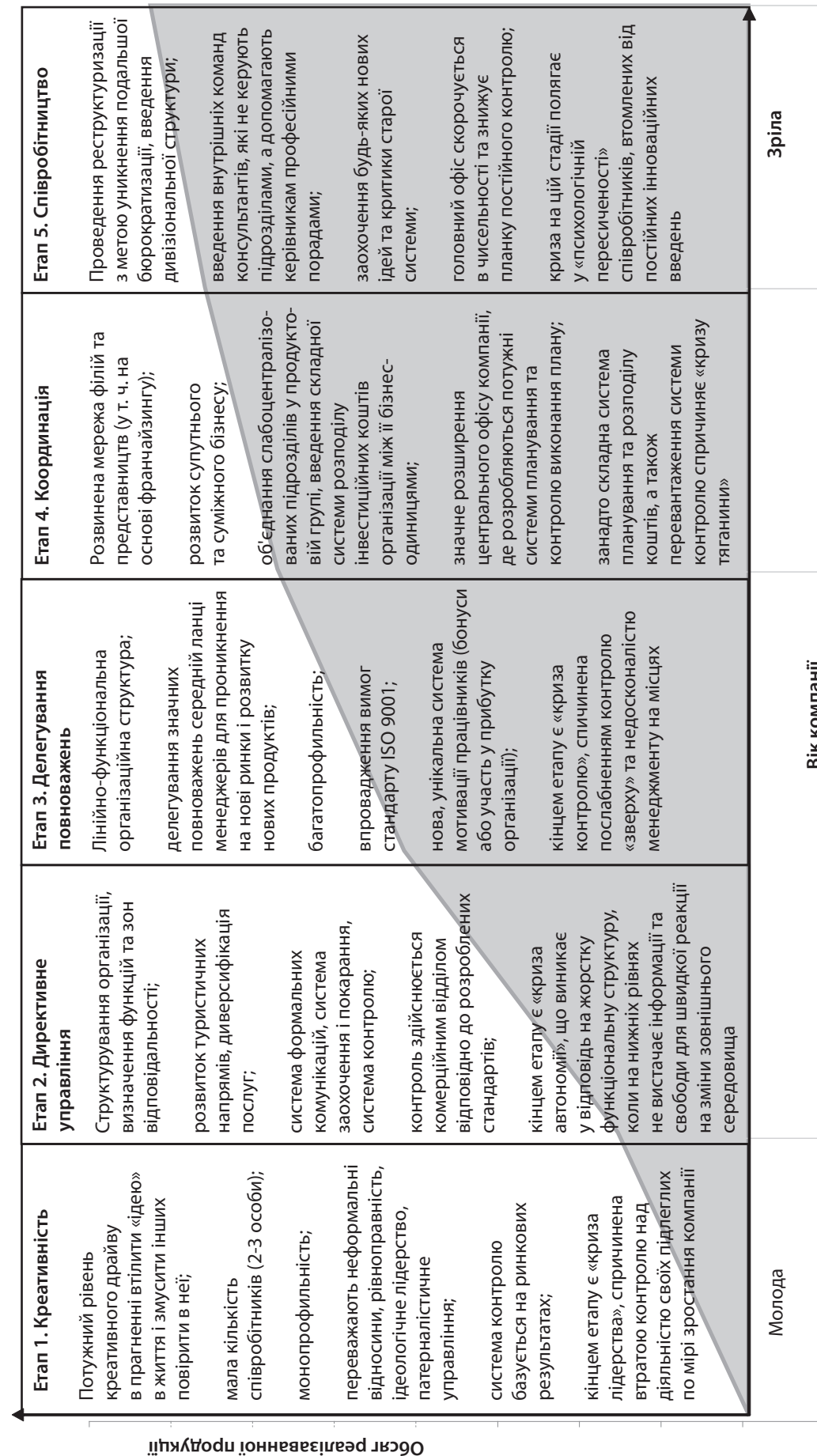


Рис. 1. Адаптована модель розвитку організації Л. Грейнера для підприємств туристичного бізнесу



Рис. 2. Базис розробки інноваційних ІТ-проектів у сфері туризму

технологій є одним із першочергових завдань перспективної та інноваційної індустрії туризму.

ВИСНОВКИ

1. Сучасна індустрія туризму є однією з найбільш динамічних галузей світового господарства, що активно впроваджує сучасні інформаційні технології, вдосконалює процеси виробництва туристичних послуг, безупинно змінює форми і способи пропозиції та надання послуг, відкриває і освоює нові можливості.

2. У роботі надано власне визначення категорії «інновації у туризмі» та запропоновано розглядати її на рівнях інформаційних систем, процесів і продуктів, відповідно до яких наведено змістовні приклади інновацій з визначенням переваг їх впровадження як для підприємств, так і для клієнтів.

3. Адаптовано модель розвитку організації за Л. Грейнером для підприємств туристичного бізнесу. Використання даної моделі дозволяє визначити основні напрями розвитку підприємства, проблеми, з якими може стикнутися підприємство на кожному з етапів свого корпоративного розвитку, та сукупність дій, які слід вчинити для їх вирішення.

4. Визначальну роль у інноваційному розвитку підприємств туристичної галузі відіграють інформаційні системи і технології управління, які тісно перемикаються зі стратегіями розвитку туристичного бізнесу та інноваційними технологіями. Впровадження цих систем сприяє збільшенню кількості замовлень; підвищенню продуктивності праці персоналу; покращенню обслуговування; зниженню окремих категорій витрат (на зв'язок, надсилання пошти); підвищенню конкурентоспроможності підприємства та його турпродуктів; посиленню економічної безпеки організації тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Новиков В. С. Інновации в туризме / В. С. Новиков. – М. : ИЦ «Академия», 2007. – 208 с.
2. Біловодська О. А. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / [За заг. ред. О. А. Біловодської]. – Суми : Університетська книга, 2010. – 432 с.

3. Шаповалова О. М. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг: туризму / О. М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – № 4 (193), ч. 2. – С. 241 – 246.

4. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование : Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества / К. Ридинг / Пер. с англ. ; под ред. И. А. Войтюк. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.

5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf

6. Main definitions and conventions for the measurement of research and experimental development. A summary of the Frascati Manual 1993. – Paris, 1993. – 31 p.

7. Ільєнко Ю. І. Інноваційно-інформаційні аспекти розвитку підприємств туристичної галузі / Ю. І. Ільєнко, Г. В. Шершньова // Інноваційна економіка. – Тернопіль : СМП «ТАЙП», 2013. – Вип. 6 (44). – С. 81 – 85.

8. Бланк С. StartUp. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф / Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.

REFERENCES

Bilovodska, O. A. *Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom* [The mechanism of strategic management innovation]. Sumy: Universytetska knyha, 2010.

Blank, S., and Dorf, B. *StartUp. Nastolnaia kniga osnovatel'ia* [StartUp. Handbook founder]. Moscow: Alpina Publisher, 2013.

Iliencko, Yu. I., and Shershnyova, H. V. "Innovatsiino-informatsiini aspekty rozvytku pidpriemstv turystychnoi haluzi" [Innovation and informational aspects of the tourism industry]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (44) (2013): 81-85.

Main definitions and conventions for the measurement of research and experimental development. A summary of the Frascati Manual 1993. Paris, 1993.

Novikov, V. S. *Innovatsii v turizme* [Innovation in tourism]. Moscow: Akademiia, 2007.

Riding, K. *Strategicheskoe biznes-planirovanie: Dinamicheskaiia sistema povysheniia effektivnosti i obespecheniia konkurentnogo preimushchestva* [Strategic Business Planning: A dynamical system operating efficiency and provide competitive advantage]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks, 2005.

Shapovalova, O. M. "Innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv sfery posluh: turizmu" [Innovative development of service industries: tourism]. *Visnyk SNU imeni Volodymyra Dalia*, vol. 2, no. 4 (193) (2013): 241-246.

"The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013" http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf

Науковий керівник – Оліфіров О. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій управління Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

АПОДИКТИЧНЕ ЦІЛЕСПРЯМОВАНЕ УЯВЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ АНАЛІТИЧНОЇ ОБРОБКИ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ З ТОЧКИ ЗОРУ ІНВАРІАНТА ПОВЕДІНКИ, ЩО ВІДОБРАЖАЄ ЦІЛЬ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

© 2014 ТКАЧЕНКО С. А.

УДК 33

Ткаченко С. А. Аподиктичне цілеспрямоване уявлення функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації з точки зору інваріанта поведінки, що відображає ціль підсистеми управління

Мета статті полягає у формулюванні цілі функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями. Аналізуючи, систематизуючи та узагальнюючи літературні джерела та наукові праці багатьох вчених-економістів відносно аналітичної обробки техніко-економічної інформації, було встановлено, що вимоги даної умови уявляються досить важливими з позицій системного підходу, однак вони ще недостатньо розглянуті й мало досліджені. У результаті проведеного науково-практичного дослідження було переконливо доведено, що цілеспрямоване уявлення дозволяє розглядати функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації з точки зору інваріанта поведінки, який відображає ціль підсистеми управління. Визначено, що розгляд цілей дозволяє виявити оптимальні умови роботи підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації, які не завжди в реальних умовах приводять до екстремального значення її цільової функції. Обґрунтовано, що створення у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань функціональної підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації істотно зменшує трудомісткість економіко-аналітичних розрахунків, підвищуючи при цьому якісні характеристики та технічні параметри, ефективність управління за рахунок досягнення глибинного всебічного висвітлення, високої комплексності і оперативності економічного аналізу. Щодо перспективи подальших розвідок у даному напрямку, то особливою актуальністю відрізняється питання, пов'язане з визначенням обмежень, які встановлюють область застосування виконуваної функції системи управління.

Ключові слова: аналітична обробка техніко-економічної інформації, ціль підсистеми управління.

Рис.: 1. Формул: 4. Бібл.: 11.

Ткаченко Сергій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, проректор Міжнародного технологічного університету «Миколаївська політехніка» (вул. Никольська, 11а, Миколаїв, 54030, Україна)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 33

UDC 33

Ткаченко С. А. Аподиктическое целенаправленное представление функционирования подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации с точки зрения инварианта поведения, отражающего цель подсистемы управления

Цель статьи заключается в формулировке цели функционирования подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации в функционально развитых системах управления специального назначения промышленными предприятиями и научно-производственными объединениями. Анализируя, систематизируя и обобщая литературные источники и научные труды многих ученых-экономистов относительно аналитической обработки технико-экономической информации, было установлено, что требования данного условия представляются весьма важными с позиций системного подхода, однако они еще недостаточно рассмотрены и мало исследованы. В результате проведенного научно-практического исследования было убедительно доказано, что целенаправленное представление позволяет рассматривать функционирование подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации с точки зрения инварианта поведения, отражающего цель подсистемы управления. Определено, что рассмотрение целей позволяет выявить оптимальные условия работы подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации, которые не всегда в реальных условиях приводят к экстремальному значению ее целевой функции. Обосновано, что создание в функционально развитых системах управления специального назначения промышленных предприятий и научно-производственных объединений функциональной подсистемы аналитической обработки технико-экономической информации существенно уменьшает трудоемкость экономико-аналитических расчетов, повышая при этом качественные характеристики и технические параметры, эффективность управления за счет достижения глубинного всестороннего освещения, высокой комплексности и оперативности экономического анализа. Что касается перспективы дальнейших исследований в данном направлении, то особой актуальностью отличается вопрос, связанный с определением ограничений, которые устанавливают область применения выполняемой функции системы управления.

Ключевые слова: аналитическая обработка технико-экономической информации, цель подсистемы управления.

Рис.: 1. Формул: 4. Библ.: 11.

Ткаченко Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, проректор Международного технологического университета «Николаевская политехника» (ул. Никольская, 11а, Николаев, 54030, Украина)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

Tkachenko S. A. Apodictic Targeted Reporting of the Subsystem Operation for Analytical Processing of Technical and Economic Information in terms of Invariant Behavior that Reflects the Purpose of the Management Subsystem

The purpose of the article is to define the subsystem operation purpose of analytical processing of technical and economic information in the functional development of the control systems of special purpose industrial enterprises and scientific-production associations. Analyzing, systematizing and summarizing the literature and scientific work of many scientists and economists regarding the analytical processing of technical and economic information, it was found that the requirements of this condition are of great importance from the standpoint of a systematic approach, but they are not adequately addressed and little studied. As a result of scientific and practical studies it was convincingly shown that purposeful representation allows us to consider the operation of the subsystem analytical processing of technical and economic information in terms of invariant behavior that reflects the purpose of the management subsystem. Is determined that the consideration of the objectives reveals optimal conditions for the subsystem analytical processing of technical and economic information, which is not always in real conditions leading to extreme value of its objective function. It is proved that the establishment of the functional development of control systems of special purpose industrial and scientific-production associations, functional subsystem analytical processing of technical and economic information significantly reduces the complexity of the economic and analytical calculations, while improving the quality features and specifications, management efficiency by achieving full depth lighting, high complexity and efficiency of economic analysis. As for the prospects for further research in this direction, of particular relevance is a different question related to the definition of the limits that establish the scope of the functions performed by the control system.

Key words: analytical processing of technical and economic information, the purpose of the management subsystem.

Pic.: 1. Formulae: 4. Bibl.: 11.

Tkachenko Sergey A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Pro-rector of the International Technological University "Mykolaiv Polytechnic" (vul. Nikolska, 11a, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

E-mail: nukoblikaudit@inbox.ru

Системний підхід міцно увійшов в практику дослідження виробничо-господарської діяльності промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань, характеру внутрішніх і зовнішніх зв'язків і методологію проектування та впровадження функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення. Системний підхід, тобто нерозривний взаємозв'язок у розробці та експлуатації функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення факторів впливу економічних, соціальних, правових та інших, поряд з інформаційними, економіко-математичними, програмними, машинними та іншими не тільки виступає нашим переконанням, але буквально вистражданий нами. Беручи до уваги, що будь-яку систему правомірно досліджувати і як елемент більш загальної суперсистеми, і як відносно відокремлену систему, проведемо дослідження функції аналітичної обробки техніко-економічної інформації в умовах функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення промислового підприємства та науково-виробничого об'єднання з позицій системного підходу.

Будь-якій системі управління притаманний ряд певних ознак. Вважається, зокрема, що система управління підприємством у загальному випадку виступає сукупністю взаємодіючих компонентів, кожний із яких можна розглядати як самостійну підсистему, якщо при цьому дотримуються такої основної умови – для підсистеми може бути сформульована ціль її функціонування. Розглянемо цю умову стосовно до функції аналітичної обробки техніко-економічної інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення промисловими підприємствами та науково-виробничими об'єднаннями та інше.

Вимоги даної умови уявляються досить важливими з позицій системного підходу, однак відносно аналітичної обробки техніко-економічної інформації вони ще недостатньо розглянуті та мало досліджені в літературних джерелах таких вчених-економістів, як В. М. Аньшін, О. М. Ільїна [1], А. Ю. Белозерський [2], В. Т. Бітюцьких [3], С. А. Бороненкова [4], С. М. Бухонова, Є. В. Трунова [5], Н. М. Косінова [6], М. А. Краснов [7], О. І. Орлов [8], Ю. А. Погостінський [9], С. М. Соловйова [10], І. А. Тойменцева [11] та інших. Із цього випливає необхідність висвітлення теоретичних аспектів означеної проблеми.

Мета даної статті зведена до формулювання цілі функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації у функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення підприємствами (об'єднаннями) та інше.

Найважливішою вимогою виділення у функціонально розвинутій системі управління спеціального призначення підприємством і успішного проектування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації виступає формулювання цілей цієї підсистеми. Вони в основі своїй об'єктивні, і їх правильне формулювання дозволяє визначити зміст і роль аналітичної обробки техніко-економічної інформації у функціонально розвинутій системі управління спеціального призначення підприємством, методи аналізу, його організаційну структуру та склад кадрів.

Надаючи виключного значення постановці цілей системи управління, відзначимо, що усе «обертається» навколо системи та її цілей, і функції розглядаються тільки як засіб досягнення кінцевих цілей. До того ж, ми цілковито переконані в тому, що ціль цінується або тому, що вона має внутрішню цінність, тобто здатна викликати бажання

або схвалення сама по собі, або тому, що вона є засобом до більш високої мети. Значно важливіше обрати «правильні» цілі, аніж «правильну» систему. Обрати не ту ціль – значить вирішити не ту задачу; обрати не ту систему – значить просто обрати неоптимальну систему.

Ціль підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації повинна відповідати об'єктивним умовам і процесам виробничо-господарської діяльності конкретних підприємств (об'єднань) і одночасно виступати стимулом і якісним показником неухильного удосконалення цих умов і процесів, бути завжди реальною, досяжною перспективою. На жаль, поки ще немає закінченої теорії, яка б допомогла розробникам функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення обирати потрібні цілі. У результаті відсутності такої теорії кінцеві цілі встановлюються або посиланням на авторитет чи аналогічні розробки, або із досвіду розробників, заснованому на методі спроб і помилок. Практика показує, що цілі неможливо обирати незалежно від засобів їх досягнення, тому що цілі й засоби знаходяться в певній залежності. Існуючий причинно-наслідковий зв'язок між цілями і засобами визначає, що цілі найкраще ставлять спеціалісти, які мають достатній досвід у різних сферах – економічних, технічних, організаційних, соціальних.

Найбільш розповсюджені при обранні цілей системи два підходи: максимізація цілі, тобто бажаного виходу системи при завданому фіксованому вході; мінімізація входу при завданій цілі, тобто фіксованому виході системи.

У загальному випадку цілі можуть бути різних видів: економічні, соціальні, технічні та інші. У розробках функціонально розвинутих систем управління спеціального призначення неможливо обмежуватися простим перерахуванням бажаних цілей. Їх потрібно виробляти з урахуванням логічної структури причин і наслідків, їх виконання (чи немає непереборних економічних, технічних, організаційних і соціальних перешкод; деякі цілі взагалі можуть бути виключені з розгляду як нереальні), відповідності цілям ще більш високого рівня (аналіз може виявити нові цілі, яких не було в первісній більшості), внутрішньої сумісності (залежність або незалежність цілей на рівнях, які порівнюються, і пошук рішення при суперечливих цілях).

Цілі, які можна однозначно навести в кількісному вигляді, більш вагомим внаслідок того, що для їх досягнення можна порівняно легко організувати планування і контроль, аніж для цілей, вимірювання яких утруднено або взагалі неможливе. Тому процес вироблення цілей повинен включати дослідження можливості та необхідності їх вимірювання. Найбільш легко піддаються вимірюванню економічні та технічні цілі, у той час як цілі соціальні, психологічні і деякі інші важко піддаються вимірюванню або ж не вимірюються взагалі.

Дуже важливий момент в операції постановки цілей системи управління – побудування дерева цілей. Виконання переліку дій у термінах кінцевих функцій – значить розбиття цілей, тобто побудова дерева цілей. Дерево цілей надає можливість отримати відповідь на питання: яку задачу вирішує цей елемент системи, яку ціль переслідує створення визначеного елементу системи? Кожний елемент системи можна уявити списком властивостей, оцінюючи його ціль.

Як відомо, системи різних рівнів управління мають неоднакові цілі. Так, якщо ціль функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення підприєм-

ством у цілому – забезпечення виконання підприємством господарських планів при встановлених показниках ефективності і якості роботи, тоді загальна ціль підсистеми аналізу виступає в отриманні підприємством максимально можливої маси чистого прибутку шляхом підготовки економічної та аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень із забезпечення об'єктивної оцінки стану господарської діяльності на кожний конкретний момент часу і визначення «періоду невтручання» в режимі роботи; виявлення резервів господарської діяльності; забезпечення процесу прогнозування; оптимізації виконання виробничо-господарських функцій тощо.

Звідси видно, що ціль підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації виступає як фрагмент цілі системи більш високого порядку – функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення підприємством у цілому, має і своє самостійне значення та зміст. Це визначається як тим, що аналітична обробка техніко-економічної інформації виступає компонентою функціонально розвинутої системи управління спеціального призначення, так і відмінністю функції аналізу від інших функцій.

Завдання підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації – видача керівникам усіх рівнів такої економічної та аналітичної інформації, яка забезпечила б вироблення оптимальних управлінських впливів $Y(k)$, які сприяють досягненню генеральної цілі підсистеми управління F , формула (1):

$$Y(k) \rightarrow F. \quad (1)$$

Але разом із тим особливості функції аналізу в системі управлінні знаходять свій прояв у специфіці поодиноких цілей аналітичної обробки техніко-економічної інформації, які реалізуються підсистемою. До них належать: отримання об'єктивної оцінки результатів виробничо-господарської діяльності, виявлення резервів у сфері виробничо-господарської діяльності та системи управління, оптимізація виконання інших функцій управління та інші.

Таким чином, генеральна результатна ціль функції аналітичної обробки техніко-економічної інформації диференціюється на ряд підцілей, формула (2):

$$F = f_1 + f_2 + \dots + f_n. \quad (2)$$

У свою чергу, кожну з поодиноких підцілей підсистеми управління можна уявити у вигляді такого комплексно-логічного виразу, формула (3):

$$f_c = \sum_{e=1}^n \sum_{i=1}^m \left[P_{ei} \left(\sum_{j=1}^r K_{eij} + \sum_{J=1}^z K_{eiJ} \right) \right], \quad (3)$$

де f_c – підціль c підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації; P_{ei} – величина прибутку на одиницю i -го виду продукції; K_{eij} – коефіцієнт збільшення прибутку на одиницю i -го виду продукції за рахунок фактора j в результаті функціонування підсистеми управління; K_{eiJ} – коефіцієнт збільшення обсягу виробництва i -го виду продукції за рахунок фактора J у результаті функціонування підсистеми; e – види продукції. При цьому $i = 1 \cdot 2 \cdot m$; $e = 1 \cdot 2 \cdot n$; $j = 1 \cdot 2 \cdot r$; $J = 1 \cdot 2 \cdot z$ і т. ін.

Цей вираз насамперед зручний із практичної точки зору, тому що для визначення ступеню досягнення підсистемою своїх генеральної і часткових результатних цілей досить встановити зміну маси прибутку і обсягу виробництва та збуту за окремими факторами впливу, яка виникає

в результаті вирішення тих або інших задач. Проблема зводиться до того, щоб відібрати для вирішення на машині електронної цифрової такі алгоритми задач економічного аналізу, які виробляли б управлінські впливи, що приводили б кожну із підцілей функції та її генеральну ціль до екстремального значення, формула (4):

$$Y(k) \rightarrow F^{extr}. \quad (4)$$

З теоретичних позицій існує лише тільки одна визначальна точка, в якій може бути досягнуто екстремальне значення будь-якої системи управління, у тому числі і підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації.

Подальша деталізація цілей підсистеми управління веде до побудови дерева цілей. У процесі побудови дерева цілей підсистеми вирішальним фактором виступає взаємозв'язок цілей, який є в тому, що досягнення однієї цілі сприяє реалізації іншої. При цьому цілі нижніх рівнів дерева цілей завжди виступають як засіб досягнення цілей вищих рівнів. І дерево цілей найбільш ефективно реалізується тільки в тому випадку, коли наявна достатня узгодженість окремих поодиноких цілей з вищими цілями, які належать до тієї ж гілки дерева, і генеральною ціллю усієї підсистеми управління в цілому тощо.

Дерево цілей підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації має ієрархічну структуру, яка включає декілька рівнів (рис. 1). На першому, самому верхньому, рівні розташована генеральна ціль підсистеми F , яка полягає в підвищенні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства (об'єднання). На другому, більш низькому, рівні вона диференціюється на дві підцілі. Перша із цих підцілей f_1 проявляється в тому, щоб забезпечити користувачів на рівні управління підприємством (об'єднанням) у цілому інформацією, необхідною для прогнозування виробничо-господарської діяльності на перспективу, об'єктивної оцінки результатів роботи за різні планові періоди, оперативного регулювання виробничо-господарських процесів, виявлення резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності тощо. Друга підціль підсистеми f_2 полягає в наданні економічної та аналітичної інформації для користувачів внутрішньо-заводського рівня управління, яка необхідна їм для прогнозування роботи цехів і дільниць, об'єктивної оцінки результатів їх виробничо-господарської діяльності за окремими періодами, оперативного регулювання виробничо-господарських процесів на внутрішньоцеховому рівні, виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності та інше.

На третьому рівні дерева цілей відбувається подальша деталізація двох вказаних підцілей. Підцілі f_1 і f_2 диференціюються на підцілі $f_{1.1}$ і $f_{1.6}$ і $f_{2.1}$ і $f_{2.6}$, які мають призначенням видачу економіко-аналітичної інформації, відповідно, для рівня управління промисловим підприємством (об'єднанням) і внутрішньозаводського рівня управління за окремими видами економічного аналізу: перспективному, ретроспективному (періодичному), оперативному, порівняльному, проблемно-орієнтованому та функціонально-вартісному; інше.

Четвертий рівень дерева цілей підсистеми являє собою сукупність підцілей ($f_{1.1.1}$, $f_{1.1.2}$, ..., $f_{1.1.12}$, тощо; $f_{2.1.1}$, $f_{2.1.2}$, ..., $f_{2.1.11}$, тощо), які спрямовані на надання економіко-аналітичної інформації за різними сторонами і напрямками розвитку виробничо-господарської діяльності, відповідно,

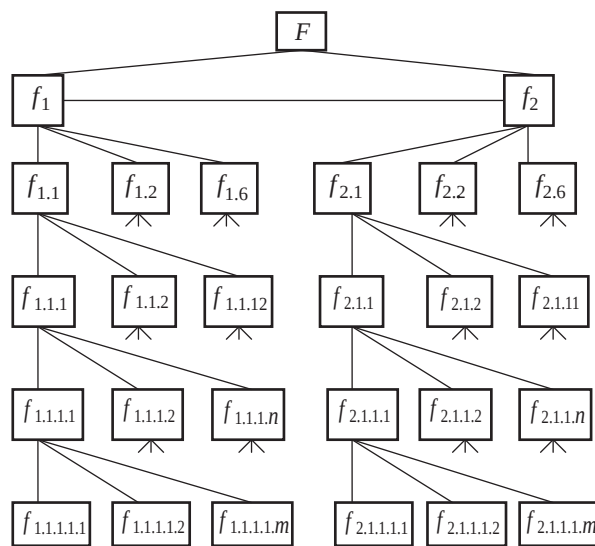


Рис. 1. Орієнтовний граф «Принципова структура дерева цілей підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації»

підприємства (об'єднання) і його внутрішніх виробничо-господарських підрозділів. Зокрема, підцілі підсистеми на даному рівні дерева її цілей передбачають надання всебічної (комплексної) інформації з аналізу: техніко-організаційного рівня виробництва; норм і нормативів; засобів праці; предметів праці; використання робочої сили; обсягу виробництва і реалізації продукції; якості; витрат на виробництво та собівартості продукції; прибутку і рентабельності; фондів економічного стимулювання; соціального розвитку колективу та з аналізу фінансового стану. При цьому інформація з аналізу фінансового стану повинна надаватися тільки на рівень управління промисловим підприємством (об'єднанням) у цілому, уся ж інша економіко-аналітична інформація повинна надходити користувачам, які знаходяться як на рівні управління підприємством і виробничим об'єднанням, так і на внутрішньозаводському рівні управління.

П'ятий рівень дерева цілей підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації, який забезпечує чотири рівні, розташованих вище, – отримання інформації за локальними питаннями, які стосуються дослідження окремих сторін і напрямків розвитку діяльності промислових підприємств і науково-виробничих об'єднань та їх внутрішніх підрозділів. Наприклад, на рівні управління промисловим підприємством (об'єднанням) підцілі даного рівня будуть в отриманні інформації із аналізу стану технічного рівня виробництва підприємства (об'єднання) – $f_{1.1.1.1}$, із аналізу узагальнюючого показника технічного рівня виробництва підприємства (об'єднання) – $f_{1.1.1.2}$, із аналізу стану рівня організації виробництва підприємства (об'єднання) – $f_{1.1.1.3}$.

Найнижчий, шостий рівень дерева цілей підсистеми управління має своїм призначенням отримання інформації за багаточисельними економіко-аналітичними показниками та критеріями оптимальності. Топологія дерева цілей на цьому рівні допускає, що досягнення попередньої більш високої цілі може бути забезпечено інформацією як за одним економіко-аналітичним показником з критерієм оптимальності, так і за їх деякою значною сукупністю.

ВИСНОВКИ. Цілеспрямоване уявлення дозволяє розглядати функціонування підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації з точки зору інваріанта поведінки, який відображає ціль підсистеми управління.

Розгляд цілей дозволяє визначити оптимальні умови роботи підсистеми аналітичної обробки техніко-економічної інформації, які не завжди в реальних умовах приводять до екстремального значення її цільової функції. Серед перспективи подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю відрізняється питання, пов'язане з визначенням обмежень, які встановлюють область застосування виконуваної функції системи управління. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аньшин В. М. Исследование методологии оценки и анализ зрелости управления портфелями проектов в Российских компаниях : монография / В. М. Аньшин, О. Н. Ильина. – Москва : ИНФРА-М, 2010. – 199 с.
2. Белозерский А. Ю. Методическое обеспечение анализа и управления рисками металлургических предприятий в условиях неопределенности : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / А. Ю. Белозерский / Росс. хим.-технол. ун-т. – Москва, 2012. – 346 с.
3. Битюцких В. Т. Мифы финансового анализа и управление стоимостью компании / В. Т. Битюцких. – Москва : Олимп-Бизнес, 2007. – 200 с.
4. Бороненкова С. А. Экономический анализ в управлении предприятием / С. А. Бороненкова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 217 с.
5. Бухонова С. М. Сбалансированная система показателей как инструмент управления предприятием / С. М. Бухонова, Е. В. Трунова. – СПб. : Химиздат, 2004. – 148 с.
6. Косинова Н. Н. Развитие системы стратегического управления предприятиями промышленности : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Н. Н. Косинова / Ростовский гос. экон. ун-т. – Ростов-на-Дону, 2008. – 371 с.
7. Краснов М. А. Методология исследования антикризисного управления предприятиями в системе устойчивого развития региона : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / М. А. Краснов / Академия управления «ИСБИ». – Казань, 2011. – 377 с.
8. Орлов А. И. Разработка и развитие устойчивых экономико-математических методов и моделей для модернизации управления предприятиями : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.13 / А. И. Орлов / МГТУ «Станкин». – Москва, 2009. – 391 с.
9. Погостинский Ю. А. Формирование и развитие системы функций стратегического управления предприятием: теория и методология : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / Ю. А. Погостинский / С-Пет. ун-т экон. и фин. – Санкт-Петербург, 2007. – 358 с.
10. Соловьева С. Н. Развитие методологии и инструментария системы диагностики стоимостно-ориентированного управления предприятием : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 05.25.07 / С. Н. Соловьева / Ур. гос. техн. ун-т. – Екатеринбург, 2007. – 50 с.
11. Тойменцева И. А. Стратегическое управление предприятиями сферы услуг автомобильного транспорта: теория и методология : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / И. А. Тойменцева / Самарский гос. экономический ун-т. – Самара, 2011. – 342 с.

REFERENCES

- Anshin, V. M., and Ilina, O. N. *Issledovanie metodologii otsenki i analiz zrelosti upravleniia portfeliami proektov v Rossiyskikh kompaniiakh* [Investigation and analysis methodology for assessing the maturity of project portfolio management in Russian companies]. Moscow : INFRA-M, 2010.
- Belozerskiy, A. Yu. "Metodicheskoe obespechenie analiza i upravleniia riskami metallurgicheskikh predpriyatij v usloviakh neopredelennosti" [Methodical maintenance of risk analysis and management of metallurgical enterprises in the face of uncertainty]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2012.
- Bitiutskikh, V. T. *Mify finansovogo analiza i upravlenie stoimosti kompanii* [Myths financial analysis and cost management company]. Moscow: Olimp-Biznes, 2007.
- Boronenkova, S. A. *Ekonomiceskij analiz v upravlenii predpriiatem* [Economic analysis in enterprise management]. Moscow: Finansy i statistika, 2003.

Bukhonova, S. M., and Trunova, E. V. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley kak instrument upravleniia predpriatiem* [Balanced Scorecard as a tool of management]. St. Petersburg: Khimizdat, 2004.

Kosinova, N. N. "Razvitie sistemy strategicheskogo upravleniia predpriatiimi promyshlennosti" [Development of strategic business management industry]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.

Krasnov, M. A. "Metodologiya issledovaniia antikrizisnogo upravleniia predpriatiimi v sisteme ustoychivogo razvitiia regiona" [Research Methodology crisis management system in enterprises for sustainable development of the region]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Orlov, A. I. "Razrabotka i razvitie ustoychivyykh ekonomiko-matematicheskikh metodov i modeley dlia modernizatsii upravleniia predpriatiimi" [Development and promotion of sustainable eco-

nomic and mathematical methods and models for the modernization of enterprise management]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.13*, 2009.

Pogostinskiy, Yu. A. "Formirovanie i razvitie sistemy funktsii strategicheskogo upravleniia predpriatiem: teoriia i metodologiya" [Formation and development of a system of functions of strategic management theory and methodology]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Soloveva, S. N. "Razvitie metodologii i instrumentarii sistemy diagnostiki stoimostno-orientirovannogo upravleniia predpriatiem" [Development of methodology and tools of diagnosis cost-focused management]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 05.25.07*, 2007.

Toymentseva, I. A. "Strategicheskoe upravlenie predpriatiimi sfery uslug avtomobilnogo transporta: teoriia i metodologiya" [Strategic management of the enterprises of road transport services: Theory and Methodology]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

УДК 338.43:338.33:330.04

УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

© 2014 ОДІНЦОВ О. М.

УДК 338.43:338.33:330.04

Одінцов О. М. Управління диверсифікацією аграрного виробництва на основі економіко-математичного моделювання

У статті запропоновано використання моделі множинної регресії як інструменту виявлення факторного впливу на процес розвитку аграрного виробництва. Застосування регресійної моделі дозволяє виявляти ступінь впливу кожного виду сільськогосподарської продукції на формування валової продукції сільського господарства регіону. Матрицею розрахунків використано динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Виявлена залежність інтенсивності сільськогосподарського виробництва від щільності корів на 100 га ріллі та необхідної площі посіву кормових культур стає основою індикативного плану конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств на середньострокову перспективу. Прогнозування на основі економіко-математичного моделювання сприяє досягненню високої конкурентоспроможності та інтенсивності аграрного виробництва.

Ключові слова: диверсифікація, регресійний аналіз, економіко-математичне моделювання, валова продукція, інтенсивність, конкурентоспроможність, нарощування, спеціалізація, оптимізація.

Табл.: 2. Формул.: 1. Бібл.: 11.

Одінцов Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та управління, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: odinsov40@ukr.net

УДК 338.43:338.33:330.04

Одинцов О. М. Управление диверсификацией аграрного производства на основе экономико-математического моделирования

В статье предлагается использование модели множественной регрессии как инструмента выявления факторного влияния на процесс развития аграрного производства. Применение регрессионной модели позволяет выявлять степень влияния каждого вида сельскохозяйственной продукции на формирование валовой продукции сельского хозяйства региона. Матрицей расчета использована динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области. Выявленная зависимость интенсивности сельскохозяйственного производства от плотности коров на 100 га пашни и необходимой площади посева кормовых культур стаёт основой индикативного плана конкурентоспособного развития сельскохозяйственных предприятий на среднесрочную перспективу. Прогнозирование на основе экономико-математического моделирования способствует достижению высокой конкурентоспособности и интенсивности аграрного производства.

Ключевые слова: диверсификация, регрессионный анализ, экономико-математическое моделирование, валовая продукция, интенсивность, конкурентоспособность, наращивание, специализация, оптимизация.

Табл.: 2. Формул.: 1. Библ.: 11.

Одинцов Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: odinsov40@ukr.net

UDC 338.43:338.33:330.04

Odintsov O. M. Management Diversification of Agricultural Production on the Basis of Economic and Mathematical Modeling

The paper proposes the use of a multiple regression model as a tool for identifying the factor of influence on the development of agricultural production. The use of a regression model can detect the degree of influence of each type of agricultural production on the formation of gross agricultural production in the region. Matrix calculation used the dynamics of production of major agricultural products in agricultural enterprises of Cherkasy oblast. The revealed intensity of agricultural production on the density of cows on 100 hectares of arable land and the necessary area under fodder crops will melt the basis of the indicative plan for competitive development of agricultural enterprises in the medium term. Prediction based on the economic and mathematical modeling contributes to the high competitiveness and intensity of agricultural production.

Key words: diversification, regression analysis, economic-mathematical modeling, gross output, intensity, competitiveness, capacity, specialization, optimization.

Tabl.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 11.

Odintsov Oleg M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: odinsov40@ukr.net

Bukhonova, S. M., and Trunova, E. V. *Sbalansirovannaia sistema pokazateley kak instrument upravleniia predpriatiem* [Balanced Scorecard as a tool of management]. St. Petersburg: Khimizdat, 2004.

Kosinova, N. N. "Razvitie sistemy strategicheskogo upravleniia predpriatiimi promyshlennosti" [Development of strategic business management industry]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2008.

Krasnov, M. A. "Metodologiya issledovaniia antikrizisnogo upravleniia predpriatiimi v sisteme ustoychivogo razvitiia regiona" [Research Methodology crisis management system in enterprises for sustainable development of the region]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

Orlov, A. I. "Razrabotka i razvitie ustoychivyykh ekonomiko-matematicheskikh metodov i modeley dlia modernizatsii upravleniia predpriatiimi" [Development and promotion of sustainable eco-

nomic and mathematical methods and models for the modernization of enterprise management]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.13*, 2009.

Pogostinskiy, Yu. A. "Formirovanie i razvitie sistemy funktsii strategicheskogo upravleniia predpriatiem: teoriia i metodologiya" [Formation and development of a system of functions of strategic management theory and methodology]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2007.

Soloveva, S. N. "Razvitie metodologii i instrumentarii sistemy diagnostiki stoimostno-orientirovannogo upravleniia predpriatiem" [Development of methodology and tools of diagnosis cost-focused management]. *Avtoref. dis. ... d-ra ekon. nauk: 05.25.07*, 2007.

Toymentseva, I. A. "Strategicheskoe upravlenie predpriatiimi sfery uslug avtomobilnogo transporta: teoriia i metodologiya" [Strategic management of the enterprises of road transport services: Theory and Methodology]. *Dis. ... d-ra ekon. nauk: 08.00.05*, 2011.

УДК 338.43:338.33:330.04

УПРАВЛІННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЄЮ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

© 2014 ОДІНЦОВ О. М.

УДК 338.43:338.33:330.04

Одінцов О. М. Управління диверсифікацією аграрного виробництва на основі економіко-математичного моделювання

У статті запропоновано використання моделі множинної регресії як інструменту виявлення факторного впливу на процес розвитку аграрного виробництва. Застосування регресійної моделі дозволяє виявляти ступінь впливу кожного виду сільськогосподарської продукції на формування валової продукції сільського господарства регіону. Матрицею розрахунків використано динаміку виробництва основних видів сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області. Виявлена залежність інтенсивності сільськогосподарського виробництва від щільності корів на 100 га ріллі та необхідної площі посіву кормових культур стає основою індикативного плану конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств на середньострокову перспективу. Прогнозування на основі економіко-математичного моделювання сприяє досягненню високої конкурентоспроможності та інтенсивності аграрного виробництва.

Ключові слова: диверсифікація, регресійний аналіз, економіко-математичне моделювання, валова продукція, інтенсивність, конкурентоспроможність, нарощування, спеціалізація, оптимізація.

Табл.: 2. Формул.: 1. Бібл.: 11.

Одінцов Олег Михайлович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та управління, Черкаський державний технологічний університет (бул. Шевченка, 460, Черкаси, 18006, Україна)

E-mail: odinsov40@ukr.net

УДК 338.43:338.33:330.04

Одинцов О. М. Управление диверсификацией аграрного производства на основе экономико-математического моделирования

В статье предлагается использование модели множественной регрессии как инструмента выявления факторного влияния на процесс развития аграрного производства. Применение регрессионной модели позволяет выявлять степень влияния каждого вида сельскохозяйственной продукции на формирование валовой продукции сельского хозяйства региона. Матрицей расчета использована динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных предприятиях Черкасской области. Выявленная зависимость интенсивности сельскохозяйственного производства от плотности коров на 100 га пашни и необходимой площади посева кормовых культур стаёт основой индикативного плана конкурентоспособного развития сельскохозяйственных предприятий на среднесрочную перспективу. Прогнозирование на основе экономико-математического моделирования способствует достижению высокой конкурентоспособности и интенсивности аграрного производства.

Ключевые слова: диверсификация, регрессионный анализ, экономико-математическое моделирование, валовая продукция, интенсивность, конкурентоспособность, наращивание, специализация, оптимизация.

Табл.: 2. Формул.: 1. Библ.: 11.

Одинцов Олег Михайлович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономики и управления, Черкасский государственный технологический университет (бул. Шевченко, 460, Черкасы, 18006, Украина)

E-mail: odinsov40@ukr.net

UDC 338.43:338.33:330.04

Odintsov O. M. Management Diversification of Agricultural Production on the Basis of Economic and Mathematical Modeling

The paper proposes the use of a multiple regression model as a tool for identifying the factor of influence on the development of agricultural production. The use of a regression model can detect the degree of influence of each type of agricultural production on the formation of gross agricultural production in the region. Matrix calculation used the dynamics of production of major agricultural products in agricultural enterprises of Cherkasy oblast. The revealed intensity of agricultural production on the density of cows on 100 hectares of arable land and the necessary area under fodder crops will melt the basis of the indicative plan for competitive development of agricultural enterprises in the medium term. Prediction based on the economic and mathematical modeling contributes to the high competitiveness and intensity of agricultural production.

Key words: diversification, regression analysis, economic-mathematical modeling, gross output, intensity, competitiveness, capacity, specialization, optimization.

Tabl.: 2. Formulae: 1. Bibl.: 11.

Odintsov Oleg M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Cherkasy State Technological University (bul. Shevchenko, 460, Cherkasy, 18006, Ukraine)

E-mail: odinsov40@ukr.net

У зв'язку із загостренням конкуренції важливим напрямком функціонування сільськогосподарських підприємств на ринку стає конкурентоспроможність, фінансова стійкість і ефективність виробництва. Пошуки раціональної моделі виживання та перспективи розвитку підприємства в умовах мінливості кон'юнктури купівельного попиту та освоєння вигідної товарної долі ринку сільськогосподарської продукції обумовлюють зростання ролі диверсифікації виробництва як фактора протистояння ринковим коливанням.

Перспективне формування стратегії й тактики діяльності сільськогосподарських підприємств визначає тип диверсифікації, особливості спеціалізації, концентрації та інтенсифікації виробництва. Специфіка диверсифікації полягає в тому, що вірогідність одночасного погіршення кон'юнктури на декількох продовольчих ринках менша, ніж на кожному з них окремо. Внаслідок цього кожному підприємству необхідно одним із перших зайняти і освоїти торгову частину певної продукції. Відчуваючи негаразди на одному ринку, підприємства можуть перемістити свій інший товар на інші ринки і таким чином компенсувати свої втрати.

Процес диверсифікації характеризується з різних точок зору: з технічної – як об'єднання в межах підприємства технологічно однорідних або близьких виробництв; з економічної – як форма розвитку виробництва, за допомогою якого підприємства добиваються стабілізації своїх прибутків шляхом маневрування виробництвом рослинницької і тваринницької продукції.

Вагомий внесок у дослідження проблем диверсифікації виробництва зробили такі відомі зарубіжні і вітчизняні науковці, як Александер Л. [1], Андрійчук В. [2], Базіл А. [3], Голубов І. [4], Друкер П. [5], Котлер Ф. [6], А. Томпсон А. [7], Петрова Н. [8] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, питання визначення напрямів і методичних основ стратегії диверсифікації виробництва підприємств, галузей і сільських територій вивчені ще недостатньо. Особливого значення в нинішніх умовах набуває використання економіко-математичного моделювання пропорційності та оптимального поєднання основних видів сільськогосподарської продукції та галузей, що забезпечують максимальну віддачу від використання ресурсів, сприяють підвищенню ефективності аграрного виробництва.

Мета статті – розробка економіко-математичної моделі формування валової продукції в сільськогосподарських підприємствах регіону та на її основі прогнозування конкурентоспроможної високоінтенсивної структури аграрного виробництва.

Дослідження виробництва основних видів сільськогосподарської продукції як сировинної основи продовольчого ринку передбачає кількісну оцінку впливу найбільш суттєвих факторів на рівень і динаміку відтворювального процесу і формування компонентів агропродовольчого ринку та інтенсивності його функціонування. Для вирішення даного завдання нами пропонується використання моделі множинної регресії. Застосування зазначеного класу економіко-математичних моделей дозволяє не тільки виявляти природу досліджуваних процесів, а й отримувати інструменти впливу, що дозволяють втручатися у відповідний економічний процес з метою досягнення необхідних результатів. Слід зазначити, що використання регресійних моделей дозволяє, крім того, визначати ступінь впливу кожного окремого фактора на результуючий показник досліджуваного процесу.

Якщо побудувати модель оптимізації виробництва основних видів сільськогосподарської продукції регіону (області або району), то це дасть можливість визначати основні параметри розвитку виробництва для поточного й перспективного планування і може бути використане для аналізу сформованої структури виробництва, що дозволяє виявити більш доцільні шляхи використання ресурсів і можливості збільшення обсягів виробництва продукції, опираючись на фактичні дані за попередні роки.

Така постановка дослідження дозволяє за допомогою економіко-математичної моделі оптимального поєднання галузей більш правильно вирішити й завдання оптимального співвідношення виробничих ресурсів для підприємств різних виробничих типів. Варто враховувати ще одну особливість розробки економіко-математичної моделі оптимізації структури виробництва сільськогосподарських підприємств.

Визначаючи, які види діяльності (сільськогосподарські культури, тваринницькі галузі) повинні бути включені в початковий перелік, потрібно передбачити, щоб їхнє число було достатнім з економічної точки зору. За економічним значенням сільськогосподарські галузі зазвичай ділять на головні й додаткові. Головними вважається ті галузі, що найбільш повно забезпечують потреби населення в продуктах харчування і становлять основу продовольчої безпеки країни. Вони визначають і спеціалізацію господарств.

Однак ці визначення придатні для констатації сформованого сполучення галузей. Якщо ж мова йде про знаходження оптимального сполучення галузей у конкретних (заданих) умовах виробництва, то виділити заздалегідь головні галузі можна лише суб'єктивно. Які галузі (види діяльності) повинні бути включені в первинний перелік при розробці моделей, щоб можна було визначити дійсно найбільш раціональне, оптимальне їхнє поєднання, вирішити важко. Тому при постановці завдання дослідження необхідно орієнтуватися на державні та регіональні програми розвитку агропромислового комплексу. Головною метою схваленою Кабінетом Міністрів України Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. є створення умов для стабільного забезпечення населення якісною, безпечною, доступною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловістю – сільськогосподарською сировиною.

На основі розглянутих підходів нами з використанням програми Mathcad [9] проведено багатофакторний регресійний аналіз формування валової продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р. Матрицю розрахунків використано динаміку виробництва основних видів продукції сільського господарства в розрізі районів Черкаської області. Механізм формування валової продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах можна дослідити шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу виробництва основних видів продукції на обсяг і структуру валової продукції.

Введення в матрицю програми статистичних показників динаміки за 2005 – 2012 рр. виробництва зерна, цукрових буряків, соняшника, ріпаку, картоплі, овочів, м'яса, молока в розрізі районів Черкаської області дали формули залежності обсягів валової продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р. (табл. 1). Зважаючи на сформовану за ряд років спеціалізацію, у матрицю розрахунків по кожному району вводилися показники виробництва тієї продукції, за якою в основному спеціалізуються підприємства.

Регресійний аналіз формування валової продукції у сільськогосподарських підприємствах районів Черкаської області

Район	Формула формування валової продукції	Чистий дохід на 100 га ріллі, тис. га	Річний фонд оплати праці на одного жителя села, грн
Городищенський	$Y = 1.928x_1 + 0.525x_3 + 0.067x_4 - 3.47x_5 + 12.362x_6 + 3.138x_7 + 185.7$	425.4	428
Драбівський	$Y = 2.85x_1 + 1.75x_2 - 4.918x_3 + 88.227x_6 + 154.879x_7 - 711.7$	397.8	396
Жашківський	$Y = 1.384x_1 + 0.529x_2 + 5.649x_3 + 164.027x_6 - 48.549x_7 + 245$	592.3	635
Звенигородський	$Y = 1.563x_1 + 0.357x_2 + 1.963x_3 + 64.311x_6 + 7x_7 + 92.6$	509.4	602
Золотоніський	$Y = 1.139x_1 + 0.934x_2 + 8.671x_3 + 34.987x_6 + 7.2x_7 - 233.8$	956.8	1586
Кам'янський	$Y = 1.093x_1 + 2.027x_3 + 11.824x_5 + 228.448x_6 + 61.016x_7 + 158.3$	388.2	350
Канівський	$Y = -1.33x_1 + 196.43x_2 - 195.8x_6 - 338.9x_7 + 982$	172.5	311
Катеринопільський	$Y = 1.537x_1 + 6.523x_3 + 325.8x_6 - 9.579x_7 - 1.4$	285.2	349
Корсунь-Шевченківський	$Y = 1.59x_1 + 0.332x_2 - 1.466x_3 + 21.364x_6 + 32.8x_7 + 17$	331.5	690
Лисянський	$Y = 1.373x_1 + 0.783x_2 + 3.778x_3 - 49.8x_6 - 13.337x_7 + 268.8$	334.9	356
Маньківський	$Y = 1.077x_1 + 0.787x_2 + 5.133x_3 + 3.178x_4 - 59.93x_6 + 7.392x_7 + 116.1$	555.4	594
Монастирищенський	$Y = 1.6x_1 + 0.71x_2 + 7.46x_3 + 243.78x_6 - 19.02x_7 + 65.7$	446.4	224
Смілянський	$Y = -2.292x_1 + 50.17x_3 + 31.12x_4 + 10.257x_6 - 166.1x_7 + 1328$	410.2	331
Тальнівський	$Y = 1.956x_1 + 0.455x_2 + 1.205x_3 + 0.116x_4 + 9.07x_6 - 9.746x_7 + 217$	272.5	378
Уманський	$Y = 0.959x_1 + 2.596x_2 + 15.582x_3 + 1.367x_4 + 13.22x_5 + 166.581x_6 - 90.095x_7 + 395$	336.5	309
Христинівський	$Y = 1.826x_1 + 0.725x_2 - 4.689x_3 + 1x_4 - 13.332x_6 + 9.684x_7 + 42.5$	441.2	1089
Черкаський	$Y = 9.459x_1 - 142.453x_3 + 41.724x_4 - 15.512x_5 + 166.62x_6 + 231.96x_7 - 6775$	954.5	1060
Чигиринський	$Y = 1.674x_1 + 4997x_3 + 0.417x_4 + 48.605x_6 + 26.982x_7 + 11.3$	443.6	386
Чорнобаївський	$Y = 1.393x_1 + 0.554x_2 + 6.045x_3 + 2.636x_5 + 15.685x_6 + 2.059x_7 + 159.1$	801.5	2223
Шполянський	$Y = 1.364x_1 + 1.439x_3 + 5.556x_4 + 1.183x_6 + 4.917x_7 + 201.5$	595.6	536
Черкаська область	$Y = 0.207x_1 + 0.591x_2 + 11.073x_3 + 41516x_4 + 9.45x_5 + 12.49x_6 - 9.724x_7 + 2389$	553.3	574

Для розробки кореляційно-регресійної моделі формування валової продукції залежно від структури виробництва рослинницької та тваринницької продукції застосовано формулу:

$$Y = a_0 + a_1g_1 + a_2g_2 + a_3g_3 + a_4g_4 + a_5g_5 + a_6g_6 + a_7g_7,$$

де $a_1, a_2, \dots, a_7$ – коефіцієнти регресії, що означають вплив (плюсовий або мінусовий) певного виду продукції на формування обсягу валової продукції сільського господарства в постійних цінах 2010 р.; a – вільний член системи, що умовно означає обсяг продукції в натуральному виразі не введеної в програму розрахунків; $g_1, g_2, g_3, g_4, g_5, g_6, g_7$ – від-

повідно валове виробництво зерна, цукрових буряків, сояшника, ріпаку або картоплі, овочів, м'яса, молока, мн т; Y – валова продукція сільського господарства в постійних цінах 2010 р., млн грн.

У даній моделі Y є показником, який характеризує довготривалий вплив окремих видів продукції на формування його рівня. Коефіцієнти регресії, які розраховуються запропонованою програмою, відображають інтенсивність впливу постійних факторів (обсягів виробництва окремих видів сільгосппродукції) на змінний фактор (обсяг валової продукції), що в нашому аналізі виступає результативним

показником діяльності сільськогосподарських підприємств залежно від структури виробництва.

На основі регресійного аналізу формування валової продукції у сільськогосподарських підприємствах районів виявляється стабільна закономірність впливу окремих видів сільськогосподарської продукції на обсяг валової продукції і інтенсивність виробництва. У районах з плюсовими коефіцієнтами регресії по м'ясу і, особливо, по молоку чистий дохід на 100 га задіяної у виробництво ріллі досягає від 425 до 950 грн. На підприємствах цих районів фонд оплати праці в розрахунку на одного жителя села становить від 500 до 2200 грн. Разом з тим у районах, де коефіцієнти регресії по м'ясу і молоку низькі або навіть мінусові, що свідчить про відсутність впливу продукції тваринництва на формування обсягу валової продукції, чистий дохід на 100 га ріллі не перевищує 400 грн, а фонд оплати праці в розрахунку на жителя села формується в межах 200 – 400 грн.

Тобто результати регресійного аналізу засвідчують, що основу формування обсягу валової продукції та інтенсивності функціонування сільськогосподарських підприємств складає не продукція рослинництва, в основі якої пріоритет надається виробництву соняшника і кукурудзи, а продукція тваринництва, в якій переважає виробництво молока.

З а результатами досліджень окремих авторів механізму відтворення молочної череди доведено, що річне нарощування поголів'я корів досягається в межах 15 відсотків, а на утримання однієї корови з річним надоєм

молока 5500 – 6000 кг і річної годівлі теляти необхідне вирощування кормових культур (багаторічних і однорічних трав на сіно і зелений корм, кукурудзи на зелений корм і силос) на площі 1,5 га [10].

Використання механізму нарощування молочного поголів'я корів та забезпечення його необхідною потребою кормів шляхом розширення площ посівів кормових культур за рахунок скорочення посівів соняшника і кукурудзи змінить структуру сільськогосподарського виробництва відповідно до Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 р. у напрямку гарантування продовольчої безпеки держави, раціонального використання земель сільськогосподарського призначення, зменшення техногенного навантаження аграрного сектора на навколишнє середовище.

За допомогою формули нарощування $S = P \times (1 + i \times n)$ [11], де S – показник нарощування, i – індекс нарощування (0,15), n – термін нарощування, проведемо розрахунки з нарощування поголів'я корів, площі вирощування кормових культур і, відповідно, зростання виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах районів (табл. 2).

Разом з нарощуванням поголів'я великої рогатої худоби і нарощуванням молока і яловичини чистий дохід від продукції покриває втрату доходів від скорочення виробництва соняшника і реалізації виробленої з нього олії. Розрахунки показують, що зниження на 1146 млн грн чистого доходу в рослинництві через скорочення посівних площ і виробництва та реалізації насіння соняшника погашається збільшенням чистого доходу від виробництва молока та

Таблиця 2

Прогнозні розрахунки розвитку молочної галузі в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Район	Площа кормових культур, тис. га		Поголів'я корів, тис. голів		Виробництво молока, тис. т	
	2014 р.	2020 р.	2014 р.	2020 р.	2014 р.	2020 р.
Городищенський	2,4	5,6	1,6	3,7	8,9	20,5
Драбівський	1,4	3,2	0,9	2,1	3,8	8,8
Жашківський	1,9	4,5	1,3	3,0	7,1	16,5
Звенигородський	4,3	10,0	2,9	6,6	16,3	37,8
Золотоніський	13,3	15,3	8,9	20,5	55,0	127,2
Кам'янський	1,6	3,7	0,9	2,1	3,4	8,0
Канівський	1,4	3,0	0,1	0,3	0,7	1,6
Катеринопільський	1,2	2,8	0,8	1,9	3,6	8,2
Корсунь-Шевченківський	1,9	4,5	1,5	3,5	8,5	19,7
Лисянський	1,4	3,0	0,8	1,9	4,4	10,1
Маньківський	1,9	4,4	1,3	2,9	6,2	14,4
Монастирищенський	0,9	2,0	0,6	1,3	2,5	5,8
Смілянський	2,8	6,4	1,8	4,2	12,3	28,5
Тальнівський	3,3	7,6	2,2	5,0	9,0	20,8
Уманський	3,6	8,4	2,4	5,6	11,2	25,8
Христинівський	6,6	15,2	4,4	10,1	26,9	62,2
Черкаський	4,5	10,4	3,0	6,9	14,5	33,5
Чигиринський	1,0	2,4	0,7	1,6	3,2	7,4
Чорнобаївський	20,5	32,4	13,7	15,7	84,0	90,0
Шполянський	3,6	8,4	2,4	5,6	10,9	14,9
Черкаська область	79,5	153,2	52,2	104,5	292,4	561,7

яловичини на 1160 млн грн. Крім того, за рахунок нарощування обсягів виробництва молока та яловичини суттєво поліпшується рівень раціонального харчування населення. Прогнозування на основі економіко-математичного моделювання сприяє досягненню високої конкурентоспроможності та інтенсивності аграрного виробництва.

ВИСНОВКИ

Управління диверсифікацією аграрного сектора економіки полягає у створенні інструментів впливу на процеси спеціалізації, побудові такої структури виробництва, що найбільш повно відповідає регіональним природно-економічним умовам. Одним із дієвих інструментів управління процесами диверсифікації аграрного виробництва є побудова економіко-математичної моделі регресійного аналізу формування валової продукції сільського господарства, за допомогою якого виявляються види виробництва, що справляють найбільший вплив на формування обсягу валової продукції в даному територіально-виробничому утворенні. Прогнозування на основі економіко-математичного моделювання сприяє досягненню високої конкурентоспроможності та інтенсивності аграрного виробництва. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Alexander L. D.** Successfully Implementing Strategic Decisions / L. D. Alexander // Long Range Planning. Volum 18,3. – 1985.
2. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-е вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 580 – 584.
3. **Basil D. S.** Executive Decisin – Mahig Thourrh Simulation / D. S. Basil. – N Y, Prentice-Hall, 1960.
4. **Голубов І.** Методология диверсификации производства в сельском хозяйстве / И. Голубов // Агробизнес: экономика – оборудование – технологии. – 2011. – № 5. – С. 30 – 38.
5. **Druker P.** Management and the World's Work / P. Druker. // Harvard Business Review, Boston, 1988. – № 5.
6. **Kotler P.** Marketing Management. 5-th ed. / P. Kotler // Englenood Cliffs, N. J. Prentice-Hall, 1984.
7. **Thompson A. A.** Strategic Management, Concepts ad Cases, 3-rd ed. / A. A. Thompson, A. J. Strickland. – Piano, Tex. Business Publications, 1984.
8. **Петрова Н. О.** Стратегія диверсифікації сільськогосподарського виробництва як шлях до формування конкурентоспроможності підприємств АПК / Н. О. Петрова // Вісник СНАУ. – 2009. – Вип. 4. – С. 129 – 134.
9. **Воскобойников Ю. Е.** Регрессионный анализ данных в пакете Mathcad : учебное пособие / Ю. Е. Воскобойников. – СПб.: Изд. «Лань», 2011. – 224 с.
10. **Гноєвий І. В.** Годівля і відтворення поголів'я сільськогосподарських тварин в Україні : монографія / І. В. Гноєвий / ІТ УААН, ХДЗВА. – Харків : Магда LTD, 2006. – С. 367 – 396.
11. **Коваленко Л. О.** Фінансовий менеджмент : навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К.: Знання, 2005. – С. 115 – 117.

REFERENCES

- Alexander, L. D. "Successfully Implementing Strategic Decisions". *Long Range Pllanning*, vol. 18, 3 (1985).
- Andriichuk, V. H. *Ekonomika ahrarnykh pidpriemstv* [Economics of agricultural enterprises]. Kyiv: KNEU, 2002.
- Basil, D. S. *Executive Decisin – Mahig Thourrh Simulation*. New York: Prentice-Hall, 1960.

Druker, P. "Management and the World's Work". *Harvard Business Review*, no. 5 (1988).

Golubov, I. "Metodologiya diversifikatsii proizvodstva v sel'skom khoziaystve" [Methodology diversification of production in agriculture]. *Agrobiznes: ekonomika – oborudovanie – tekhnologii*, no. 5 (2011): 30-38.

Hnoievyy, I. V. *Hodivlia i vidtvorennia poholiv'ia silskohospodarskykh tvaryn v Ukraini* [Feeding and reproduction of farm animals in Ukraine]. Kharkiv: Mahda LTD, 2006.

Kotler, P. "Marketing Management" In *Englenood Cliffs*. New York: Prentice-Hall, 1984.

Kovalenko, L. O., and Remnyova, L. M. *Finansovyi menedzhment* [Financial Management]. Kyiv: Znannia, 2005.

Petrova, N. O. "Stratehiia dyversyfikatsii silskohospodarskoho vyrobnytstva iak shliakh do formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv APK" [The strategy of diversification of agricultural production as a way to form competitive agricultural enterprises]. *Visnyk SNAU*, no. 4 (2009): 129-134.

Thompson, A. A., and Strickland, A. J. *Strategic Management, Concepts ad Cases*: Piano, Tex. Business Publications, 1984.

Voskoboynikov, Yu. E. *Regressiionnyy analiz dannykh v pakete Mathcad* [Regression analysis of data in the packet Mathcad]. St. Petersburg: Lan, 2011.

УПРАВЛІННЯ ЗАХОДАМИ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ЇХ НЕДОСТАТНЬОГО ФІНАНСУВАННЯ

© 2014 ХАН Т. Ф.

УДК 658.26:65.012

Хан Т. Ф. Управління заходами енергозбереження на машинобудівних підприємствах в умовах їх недостатнього фінансування

Мета статті полягає в дослідженні ефективного управління заходами енергозбереження в умовах недостатнього фінансування на підприємствах. Застосування методичних розробок щодо економічного забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів на підставі економіко-математичних методів дозволило вдосконалити планування програм енергозбереження, що сприяє формуванню набору заходів із енергозбереження на підприємстві та приводить до досягнення найбільшого економічного ефекту. Методичні рекомендації щодо оптимізаційного розподілу інвестицій в енергозберігаючі заходи можуть бути також запропоновані для впровадження на підприємствах інших галузей машинобудування після додаткових змін.

Ключові слова: енергозбереження, заходи з енергозбереження, оптимізація розподілу інвестицій, економічний ефект.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 10. **Бібл.:** 10.

Хан Тетяна Феліксівна – асистентка, кафедра організації виробництва та управління персоналом, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (вул. Фрунзе, 21, Харків, 61002, Україна)

E-mail: txf81@mail.ru

УДК 658.26:65.012

UDC 658.26:65.012

Хан Т. Ф. Управление энергосбережением на машиностроительных предприятиях в условиях их недостаточного финансирования

Khan T. F. Power Saving Management in Engineering Enterprises in Terms of Lack of their Funding

Цель статьи заключается в исследовании эффективного управления мероприятиями энергосбережения в условиях недостаточного финансирования на предприятиях. Применение методических разработок по экономическому обеспечению эффективного использования энергетических ресурсов на основе экономико-математических методов позволило усовершенствовать планирование программ энергосбережения, что способствует формированию набора мероприятий по энергосбережению на предприятии и приводит к достижению наибольшего экономического эффекта. Методические рекомендации по оптимизационному распределению инвестиций в энергосберегающие мероприятия могут быть также предложены для внедрения на предприятиях других отраслей машиностроения после дополнительных изменений.

The purpose of the article is to investigate the effective management of energy-saving measures in the conditions of lack of funding for enterprises. Application of methodological approaches to economic support for the effective use of energy resources on the basis of economic-mathematical methods allowing to improve planning of energy efficiency programs, which contributes to a set of energy efficiency measures at the plant and leads to the achievement of the greatest economic benefit. Guidelines for the optimization allocation of investment in energy-saving measures can also be proposed for implementation in the enterprises of other branches of engineering after additional changes.

Ключевые слова: энергосбережение, мероприятия по энергосбережению, оптимизация распределения инвестиций, экономический эффект.

Key words: energy efficiency, energy conservation measures, optimization of the distribution of investments, the economic effect.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 10. **Библ.:** 10.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 10. **Bibl.:** 10.

Хан Татьяна Феликсевна – ассистент, кафедра организации производства и управления персоналом, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (ул. Фрунзе, 21, Харьков, 61002, Украина)

Khan Tetiana F. – Assistant, Department of organization of production and management personnel, National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute» (vul. Frunze, 21, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: txf81@mail.ru

E-mail: txf81@mail.ru

У сучасному світі питання енергозбереження давно вже перестали носити виключно економічний характер. Сьогодні важливими складовими цих питань є екологічні, соціальні та політичні аспекти. Для України питання енергозбереження є важливими напрямками забезпечення незалежності та національної безпеки [1]. З іншого боку, складне фінансово-економічне становище як держави в цілому, так і окремих підприємств, зокрема машинобудівних, не дозволяє забезпечувати фінансовими ресурсами всі актуальні енергозберігаючі проекти в повному обсязі.

Значні наукові результати у сфері енергозбереження висвітлені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких особливо можна відмітити: Уейна Тернера, Ерика Вудраффа, Луї Браке, А. А. Андрижівського, Дж. Стігліца, Л. Абалкіна, В. Гейця, М. Гнідого, В. Жовтнянського, В. Микитенко, Ю. Бажала, М. Краснянського. На взаємозв'язку технічних і енергетичних проблем провели свої дослідження Л. Мельник, І. Карп, А. Паршин, В. Ро-

зен. Планування і регулювання енергоємності розглядали у своїх роботах Є. Галиновський, А. Праховник, В. Лисенко, Т. Поспелова, А. Щокін, Б. Стогній, А. Долінський.

Зацікавленість і увага вчених до проблематики енергозбереження в різних її наукових напрямках привели до винятково значущих результатів, що зрушили з точки консерватизму не тільки практичну діяльність у сфері енергозбереження, а і сам характер мислення і відношення до проблеми в широкому колі економістів і енергетиків, керівників підприємств.

Мета статті – пошук ефективного управління заходами енергозбереження в умовах недостатнього фінансування на підприємствах.

Актуальним вбачається застосування методів математичного комп'ютерного моделювання до оптимального управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах недостатнього фінансування цих заходів. Зауважимо, що проекти з енергозбереження,

як правило, вимагають значного часу для їх виконання. Обсяги фінансування тут залежать від багатьох факторів, а саме: доходів підприємства, можливості залучення позичених коштів, суб'єктивне відношення керівництва до важливості питань енергозбереження тощо. Таким чином, обсяги фінансування заходів енергозбереження машинобудівних підприємств часто носять стохастичний характер.

У процесі розробки методики оптимального управління заходами енергозбереження будемо орієнтуватися на методи лінійного програмування, що зрозумілі та доступні більшості економістів та інженерів. Тим більше, що ці методи реалізовані надбудовою «Пошук рішення» Microsoft Excel, яка є недорогим, простим і зрозумілим широкому колу споживачів програмним продуктом. Питання стохастичного характеру процесу фінансування енергозберігаючих проектів на машинобудівному підприємстві будемо вирішувати шляхом багатокрокового, циклічного, ітераційного характеру застосування методів лінійного програмування [2 – 4]. Надбудова «Пошук рішення» дозволить нам оперативного знаходити нові оптимальні рішення при суттєвій зміні числових характеристик моделі під впливом випадкових і неврахованих у моделі факторів [5 – 10]. Враховуючи актуальність та перелічені вище особливості оптимального управління заходами енергозбереження на сучасному машинобудівному підприємстві, перейдемо до розробки його методики.

Запропонований автором алгоритм методики оптимального управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах їх недостатнього фінансування представлено на рис. 1.

Спочатку відбувається вибір заходів, їх змісту, планового періоду їх виконання, поділ планового періоду на часові відрізки.

Потім відбувається поділ заходів на етапи за часовими відрізками. Тут можливі два підходи до поділу. Перший полягає в поділі заходів на етапи залежно від їх технічного змісту, такий підхід є найбільш перспективним. Другий підхід полягає в поділі заходів на етапи залежно від обсягів їх

фінансування. Такий принцип прийнятний лише тоді, коли його застосування дозволяє технічна сутність проекту.

Поділ заходів на етапи дозволяє визначити кількість та економічний зміст керованих (інструментальних) змінних майбутньої оптимізаційної задачі. Допустима також комбінація двох вказаних принципів.

Незалежно від вибраного підходу до розподілення енергозберігаючого заходу (проекту) по етапах, принципи обрання критерію оптимальності для оптимізаційної задачі лишаються такими ж самими. Приклади можливих критеріїв оптимальності, їх переваги та недоліки наведено в табл. 1. Також на етапі вибору критерію оптимальності доцільно визначитися із економічним змістом майбутніх цільових коефіцієнтів табл. 1.

Після обрання критерію оптимальності оптимізація процесу управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах невизначеності пропонується два шляхи вирішення цієї задачі.

Розглянемо найпростіший шлях оптимізації, коли поділ на етапи для кожного з проектів відбувається залежно від обсягів фінансування заходів. Така задача може бути зведена до тривіальної задачі лінійного програмування, формалізована та вирішена в один етап. Після чого проводиться аналіз чутливості та вироблення практичних рекомендацій, впровадження управлінського рішення. Цей варіант є достатньо простим і зводиться до тривіальної задачі розподілення коштів між декількома проектами.

Однак у нього є два суттєві недоліки. Перший із них ми вже розглянули – кошти розподіляються між етапами заходу енергозбереження, не враховуючи його технічну сутність. До того ж, при суттєвій зміні числових характеристик оптимізаційної моделі оптимальне рішення стане в цілому непридатним до практичного впровадження, що призведе до необхідності суттєвого коригування прийнятого управлінського рішення, і ми замість отримання високого економічного ефекту отримаємо збитки.

Другий підхід, хоча і виглядає більш складним, але значно зменшує ризики необхідності суттєвої зміни при-

Таблиця 1

Альтернативні критерії оптимальності управління заходами енергозбереження, коротка характеристика критеріїв

№	Критерій оптимальності	Переваги	Недоліки	Економічний зміст цільових коефіцієнтів
1	Максимальна сумарна економія енергії на одиницю вкладених коштів	Зрозумілість, однозначність, сталість в умовах інфляції	Технічна складність визначення на початку проекту, необхідність приведення до однієї одиниці виміру.	Економія енергії, що дає кожний із етапів проекту
2	Очікувана максимальна рентабельність	Хороший показник для обґрунтування доцільності проекту.	Необхідність врахування інфляції	Приведений прибуток від виконання певного етапу проекту
3	Максимальна кількість виконаних етапів проекту	Простота та зрозумілість	Етапи проектів, що потребують незначного фінансування будуть мати перевагу над вартісними етапами та проектами	Цільові коефіцієнти дорівнюють одиниці.
4	Максимальний дисконтований дохід	Зрозумілість, однозначність, простота визначення економічного ефекту впровадження оптимізаційного рішення	Необхідність дисконтування	Дисконтований дохід від впровадження певного етапу кожного із заходів енергозбереження

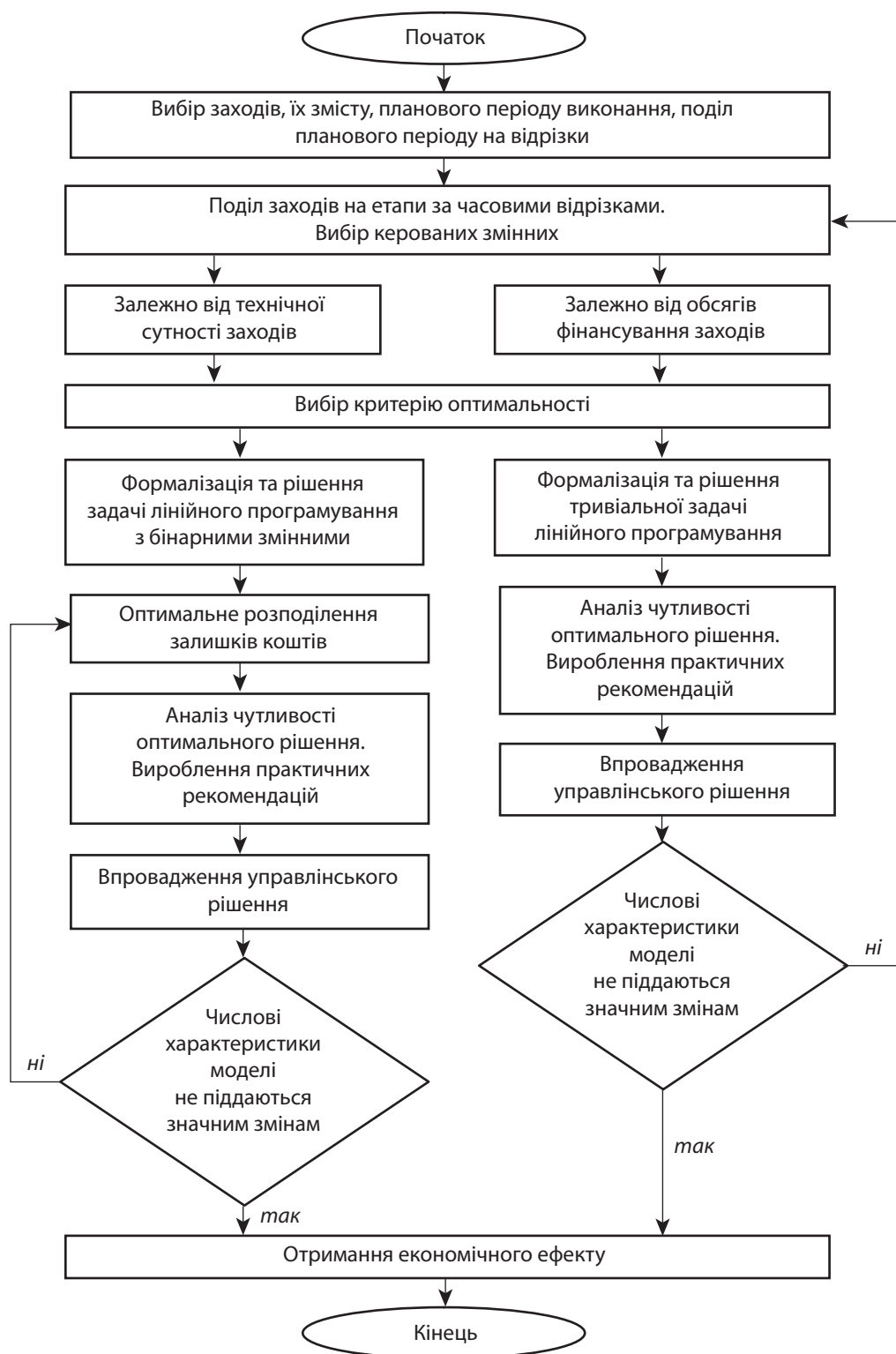


Рис. 1. Алгоритм оптимального управління заходами енергозбереження в умовах недостатнього фінансування

йнятого управлінського рішення на етапі його виконання. Він полягає в тому, що поділ заходів на певні етапи відбувається за їх технічною суттю. Причому пропонується кожний етап, тобто комплекс технічних заходів з енергозбереження, класифікувати за можливістю його часткового виконання. Введемо такі поняття.

Обов'язковий комплекс заходів енергозбереження – етап виконання проекту, який передбачає обов'язкове повне виконання всіх його складових і має забезпечуватись першочергово в умовах недостатнього фінансування.

Цілісний комплекс заходів енергозбереження – етап виконання проекту, який передбачає повне виконання або не виконання всіх його складових.

Умовно-цілісний комплекс заходів енергозбереження – етап виконання проекту, для якого рекомендоване повне виконання або невиконання всіх його складових. Однак в умовах недостатнього фінансування такий комплекс допускає часткове виконання.

Подільний комплекс заходів енергозбереження – допускає часткове виконання як в умовах повного, так і в умо-

вах недостатнього фінансування енергозберігаючих проєктів на машинобудівному підприємстві.

З огляду на вищесказане етап формалізації та рішення задачі оптимального управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах їх недостатнього фінансування почнемо з конкретизації кількості, економічного змісту та області допустимих значень керованих змінних. Припустимо, ми маємо m енергозберігаючих заходів (проєктів), що мають бути розділені на n кроків, тоді керовані змінні будуть складати матрицю розмірністю $(m \times n)$:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & x_{ij} & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де $i = 1 \dots m, j = 1 \dots n$.

Таким чином, задача оптимального управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах їх недостатнього фінансування буде відноситись до двохіндексних задач лінійного програмування [1 – 5].

У табл. 2 наведено область допустимих значень для керованих змінних, що відповідають певному комплексу заходів енергозбереження на машинобудівному підприємстві. Таблиця 2 показує область допустимих значень як на першому етапі оптимізації – формалізація та рішення задачі із бінарними змінними, так і на другому – оптимальне розподілення залишків коштів.

Таблиця 2

Керовані змінні задачі оптимального управління заходами енергозбереження

Назва комплексу заходів енергозбереження	Область допустимих значень керованої змінної	
	на 1-му етапі	на 2-му етапі
Обов'язковий	$x_{ij}^{об.} = 1$	не застосовується
Цілісний	$x_{ij}^{ц.} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}$	не застосовується
Умовно-цілісний	$x_{ij}^{у.ц.} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}$	$0 \leq x_{ij}^{у.ц.} \leq 1$
Подільний	$x_{ij}^{п.} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}$	$0 \leq x_{ij}^{п.} \leq 1$

Враховуючи вищевикладене, перший етап – задача лінійного програмування із бінарними змінними в загальному вигляді може бути формалізована таким чином:

$$f(X) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (c_{ij} \cdot x_{ij}) \rightarrow \max, \quad (2)$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m (a_{ij} \cdot x_{ij}) \leq b_j, \end{cases} \quad (3)$$

$$x_{ij}^{об.} = 1, \quad (4)$$

$$x_{ij} = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases}, \quad (5)$$

де c_{ij} – цілові коефіцієнти;

a_{ij} – витрати на певний етап кожного із заходів енергозбереження;

b_j – кошти, що виділяються на енергозбереження протягом обраного проміжку часу, наприклад року.

Економічний зміст і значення цільових коефіцієнтів визначаються критерієм оптимальності (див. табл. 1).

Рішення оптимізаційної моделі проведемо засобами надбудови «Пошук рішення» Microsoft Excel, яка визначить ті етапи кожного із проєктів, які доцільно фінансувати в першу чергу.

Далі визначимо залишки коштів по кожному із відрізків часу:

$$p_j = b_j - \sum_{i=1}^m (a_{ij} \cdot x_{ij}). \quad (6)$$

Також величини можна отримати зі звіту за результатами надбудови «Пошук рішення».

Для рішення задачі оптимального розподілення залишків коштів використаємо матрицю (1), але ті змінні, що увійшли в попереднє оптимальне рішення приймемо рівними нулю. Тоді оптимізаційну модель представимо у вигляді:

$$f(X) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (c_{ij} \cdot x_{ij}) \rightarrow \max, \quad (8)$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^m (a_{ij} \cdot x_{ij}) = p_j, \end{cases} \quad (9)$$

$$\begin{cases} 0 \leq x_{ij} \leq 1. \end{cases} \quad (10)$$

Рішення такої оптимізаційної задачі дозволить нам оптимально розподілити залишки фінансів.

За результатами звітів, що створює надбудова «Пошук рішення» Microsoft Excel, проаналізуємо чутливість оптимального рішення [6 – 10]. Тобто визначимо ті межі, в яких можуть змінюватись числові характеристики оптимізаційної моделі так, щоб оптимальне рішення залишалось незмінним. Також сформуємо інші практичні рекомендації по впровадженню управлінського рішення з оптимального управління заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві в умовах недостатнього фінансування.

У випадку, коли числові характеристики моделі не піддаються значним змінам, маємо отримати економічний ефект, який буде виражатися в збільшенні показника взятого за критерій оптимальності (див. табл. 1) порівняно із базовим рішенням.

Якщо числові характеристики моделі значно зміняться, потрібно шукати нове оптимальне рішення по розподіленню залишків коштів на енергозбереження для тих заходів, що допускають часткове виконання. Причому попереднє оптимальне рішення, в якому обрані найважливіші заходи в цілому, скоріше за все, залишиться незмінним. Саме в цьому полягає основна перевага запропонованої автором двохкрокової оптимізації розподілення коштів між заходами енергозбереження на машинобудівному підприємстві.

ВИСНОВКИ

Серед основних переваг запропонованої методики, що використовує класичний апарат лінійного та дискретного програмування, необхідно перелічити такі: практичне використання безпосередньо на машинобудівному підприємстві, без залучення сторонніх науково-дослідних організацій; можливість опанування даної методики спеціалістами із загальнооекономічною або технічною освітою, без залучен-

ня фахівців з прикладної математики; реалізація рішення задач лінійного дискретного програмування із застосуванням надбудови «Пошук рішення» Microsoft Excel, без залучення дорогих і складних спеціальних програм комп'ютерної математики; оптимальне розподілення коштів не тільки між цілісними етапами енергозбереження, але і оптимізація залишків коштів, із їх направленням на умовно-цілісні та подільні етапи певних енергозберігаючих проектів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ситник Г. П. Приоритети державної політики кризь призму стратегії національної безпеки України / Г. П. Ситник // Матеріали круглого столу «Державна політика забезпечення національної безпеки України: актуальні проблеми та шляхи їх розв'язання», (19 лютого 2013 р.) / Національна академія державного управління при Президенті України. – Київ, 2013. – С. 5 – 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://derzhava.in.ua:8081/kafedry/kaf_nbu/SiteAssets/36ірник%20матеріалів_Державна%20політика%20забезпечення%20національної%20безпеки.pdf

2. Данциг Дж. Линейное программирование, его применения и обобщения / Дж. Данциг / Пер. с англ. – М. : Физматгиз, 1961. – 310 с.

3. Таха, Хемди А. Введение в исследование операций / Таха, А. Хемди, 7-е изд.; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 912 с.

4. Алесинская Т. В. Экономико-математические методы и модели. Линейное программирование : учеб.-метод. пособ. / Т. В. Алесинская, В. Д. Сербин, А. В. Катаев. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2001. – 79 с.

5. Белобродский А. В. Поиск решения с Excel 2000. Руководство по решению экстремальных задач в экономике / А. В. Белобродский, М. А. Гриценко. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2001. – 76 с.

6. Каткова Т. І. Використання економіко-математичних моделей підтримки прийняття рішень за умов невизначеності / Т. І. Каткова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2008. – № 3(3). – С. 94 – 97.

7. Microsoft Excel 2010 Interactive Guide RUS – Microsoft Corporation, 2010.

8. Сингаевская Г. И. Функции в Microsoft Office Excel 2010 / Г. И. Сингаевская. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2011. – 1094 с.

9. Долженков В. А. Microsoft Office Excel / В. А. Долженков, А. С. Струченков. – СПб. : БХВ-Петербург, 2011. – 816 с.

10. Курбатова Е. А. Microsoft Office Excel 2010. Самоучитель / Е. А. Курбатова – М. : Диалектика, 2010. – 416 с.

REFERENCES

Alesinskaia, T. V., Serbin, V. D., and Kataev, A. V. *Ekonomiko-matematicheskie metody i modeli. Lineynoe programmirovaniye* [Economic-mathematical methods and models. Linear programming]. Taganrog: TRTU, 2001.

Belobrodskiy, A. V., and Gritsenko, M. A. *Poisk resheniya s Excel 2000. Rukovodstvo po resheniiu ekstremal'nykh zadach v ekonomike* [Search solutions with Excel 2000. Guideline for solving extremal problems in the economy]. Voronezh: Voronezhskiy gosudarstvennyy universitet, 2001.

Dantsig, Dzh. *Lineynoe programmirovaniye, ego primeneniya i obobshcheniya* [Linear programming applications and generalizations]. Moscow: Fizmatgiz, 1961.

Dolzhenkov, V. A., and Struchenkov, A. S. *Microsoft Office Excel*. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2011.

Katkova, T. I. "Vykorystannia ekonomiko-matematychnykh modelei pidtrymky pryiniattia rishen za umov nevyznachenosti" [The use of economic-mathematical models for decision support under uncertainty]. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, no. 3 (3) (2008): 94-97.

Kurbatova, E. A. *Microsoft Office Excel 2010. Samouchitel* [Microsoft Office Excel 2010. Tutorial]. Moscow: Dialektika, 2010.

Microsoft Excel 2010 Interactive Guide RUS: Microsoft Corporation, 2010.

Singaevskaia, G. I. *Funktsii v Microsoft Office Excel 2010* [Functions in Microsoft Office Excel 2010]. Moscow: Viliams, 2011.

Sytynk, H. P. "Pryorityety derzhavnoi polityky kriz pryzmu stratehii natsionalnoi bezpeky Ukrainy" [Priorities of public policy through the prism of national security strategy of Ukraine]. http://derzhava.in.ua:8081/kafedry/kaf_nbu/SiteAssets/36ірник%20матеріалів_Державна%20політика%20забезпечення%20національної%20безпеки.pdf

Takha, Khemdi A. *Vvedenie v issledovanie operatsiy* [Introduction to Operations Research]. Moscow: Viliams, 2005.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

© 2014 ГОЛІКОВ І. В.

УДК 330.338.24:332.143

Голіков І. В. Теоретичні засади економічної безпеки транспортної галузі

Стаття присвячена формуванню теоретичних засад економічної безпеки транспортної галузі, які дозволяють встановити та забезпечувати її потрібний рівень. У результаті дослідження було доведено, що економічна безпека транспортної галузі України формується під впливом чотирьох рівнів: на мікрорівні здійснюється діяльність підприємств транспортної галузі, які забезпечують розвиток регіонів і створення безпечного економічного середовища мезорівня; на макрорівні держава забезпечує управління економічною безпекою транспортної галузі, яка базується на стратегії національної безпеки України; мегарівень висвітлює взаємовигідне економічне співробітництво між державами, у тому числі завдяки роботі транспортних галузей країн. Управління економічною безпекою транспортної галузі поширюється на повітряний, водний, промисловий, наземний та трубопровідний транспорт. Складовими системи економічної безпеки транспортної галузі є інформаційна, силова, інституційно-правова, техніко-технологічна, інтелектуально-кадрова, фінансово-економічна діяльність. При поєднанні принципів утворення економічної безпеки та вимог існування відповідного рівня створюється потрібне середовище економічної безпеки транспортної галузі. До дестабілізуючих факторів і прямих загроз економічній безпеці транспортної галузі віднесено: соціальні, техніко-технологічні, природні та невизначеності середовища. У статті визначено: середовище формування економічної безпеки транспортної галузі; система економічної безпеки транспортної галузі; простір управління системою економічної безпеки транспортної галузі. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методів і моделей забезпечення економічної безпеки транспортної галузі.

Ключові слова: економічна безпека, транспортна галузь, середовище економічної безпеки, дестабілізуючі та утворюючі фактори системи економічної безпеки.

Рис.: 3. Бібл.: 23.

Голіков Іван Володимирович – кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри обліку та економічного аналізу, Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського (вул. Нікольська, 24, Миколаїв, 54030, Україна)

E-mail: holikov@gmail.com

УДК 330.338.24:332.143

UDC 330.338.24:332.143

Голіков І. В. Теоретические основы экономической безопасности транспортной отрасли

Holikov I. V. Theoretical Foundations of Economic Security of the Transport Industry

Статья посвящена формированию теоретических основ экономической безопасности транспортной отрасли. Показано, что экономическая безопасность транспортной отрасли Украины формируется под влиянием четырех уровней: на микроуровне осуществляется деятельность предприятий транспортной отрасли, которые обеспечивают развитие регионов и образования экономической среды мезоуровня; на макроуровне государство обеспечивает управление экономической безопасностью транспортной отрасли; мезоуровень отображает взаимовыгодное экономическое сотрудничество между государствами, в том числе благодаря работе транспортных отраслей стран. Управление экономической безопасностью транспортной отрасли распространяется на воздушный, водный, промышленный, наземный и трубопроводный транспорт. Составляющими системы экономической безопасности транспортной отрасли являются информационная, силовая, институционально-правовая, технико-технологическая, интеллектуально-кадровая, финансово-экономическая деятельность. При сочетании принципов образования экономической безопасности и требований существования соответствующего уровня создается требуемая среда экономической безопасности транспортной отрасли. К дестабилизирующим факторам экономической безопасности транспортной отрасли отнесены: социальные, технико-технологические, природные и неопределенности среды. В статье определены: среда формирования экономической безопасности транспортной отрасли; система экономической безопасности транспортной отрасли; пространство управления системой экономической безопасности транспортной отрасли. Перспективы дальнейших исследований заключаются в разработке методов и моделей обеспечения экономической безопасности транспортной отрасли.

Ключевые слова: экономическая безопасность, транспортная отрасль, среда экономической безопасности, дестабилизирующие и образующие факторы системы безопасности.

Рис.: 3. Библ.: 23.

Голіков Іван Володимирович – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры учета и экономического анализа, Николаевский национальный университет им. В. А. Сухомлинского (ул. Никольская, 24, Николаев, 54030, Украина)

E-mail: holikov@gmail.com

The article is devoted to the theoretical foundations of the economic security of the transportation industry. It is shown that the economic security of the transport industry of Ukraine is formed under the influence of four levels: at the micro level, the activities of enterprises of the transport industry, which provide education and development of the region's economic environment of meso level; at the macro level the state manages the economic security of the transport industry; the mega level displays mutually beneficial economic cooperation among states, including through the work of the country's transport industry. Management of economic security of the transport industry covers air, water, industrial, land and pipeline transport. The components of economic security of the transport industry are information, power, legal and institutional, technical and technological, intellectual and human resources, financial and economic activity. With the combination of the principles of education and economic security requirements of the existence of the appropriate level a required environment is created of economic security of the transport industry. The destabilizing factors of economic security of the transport sector include: social, technical, technological, and natural environment or its uncertainty. The article identified: an environment of economic security of the transport sector; system of economic security of the transport industry; space management system of economic security of the transportation industry. Prospects for future research are to develop methods and models to ensure the economic security of the transport industry.

Key words: economic security, the transport industry, the environment of economic security, destabilizing and form factors of safety.

Pic.: 3. Bibl.: 23.

Holikov Ivan V. – Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Economic Analysis, Mykolaiv National University named after V. O. Sukhomlynskyi (vul. Nikolska, 24, Mykolaiv, 54030, Ukraine)

E-mail: holikov@gmail.com

Транспорт є однією з базових галузей національної економіки, ефективне функціонування якої є необхідною умовою для забезпечення захисту економічних інтересів держави, обороноздатності, підвищення рівня життя населення. На сьогодні галузь транспорту в цілому задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях [21, с. 54], проте рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на навколишнє природне середовище, інноваційного та техніко-технологічного розвитку галузі [10], залучення інвестицій для технічного переоснащення, модернізації об'єктів інфраструктури залізниць, аеропортів і морських портів, мережі автомобільних доріг загального користування, створення оптимального фінансового середовища, забезпечення антитерористичних заходів та інші потребують певної уваги. Урахування зазначених напрямків та їх узагальнення можливе за умов визначення економічної безпеки транспортної галузі.

На формування теоретичних підходів до визначення економічної безпеки транспортної галузі мали вплив такі вчені: Т. Г. Васильців [2], М. П. Войнаренко [3], В. М. Геєць [12], С. П. Іванюта [7], А. Б. Качинський [8], В. І. Криленко [9], Ю. Г. Лысенко [12], О. В. Мороз [14], О. Ф. Новікова [15], А. П. Огнев [16], Г. Пастернак-Таранушенко [17], О. С. Шнипко [22] та ін.

У результаті вивчення досліджень авторів встановлено, що на сучасному етапі немає чіткого визначення категорії «економічна безпека транспортної галузі». Встановлено, що дослідження відносяться до поняття транспортної безпеки, багаторівневої економічної безпеки, економічної безпеки галузей загалом. Тому потрібна розробка теоретичних основ економічної безпеки транспортної галузі, що дозволить визначити її елементи, розробити своєчасні заходи, які дозволять зменшити негативні впливи та загрози, підтримувати стан економічної безпеки транспортної галузі на необхідному рівні.

Мета роботи полягає в дослідженні теоретичних засад формування економічної безпеки транспортної галузі.

Для з'ясування економічної безпеки транспортної галузі та її компонентів необхідно визначити її місце у складі мега-, макро-, мезо- та мікрорівнів економічних відносин. У даний час виділяють такі рівні економічної безпеки:

1. *Мегарівень* – на цьому рівні розглядаються питання безпеки міжнародної економіки, має на меті регулювання комплексу міжнародних умов співіснування, домовленостей та інституціональних структур, за якими забезпечується невтручання, розуміння взаємоприйнятне та взаємовигідне співробітництво між державами. Питання економічної безпеки мегарівня відображено у роботах В. М. Гейця, О. В. Мороза, А. П. Огнева [13, 14, 16]. У зазначених роботах визначається зв'язок міжнародної та державної економічної безпеки в умовах глобалізації та інтернаціоналізації. Отже, економічна безпека на цьому рівні складається з таких компонентів: забезпечення вільного обрання та здійснення стратегії економічного розвитку кожної держави світового суспільства; мінімізація зовнішнього впливу на економіку країн; невтручання у справи держави; взаємне розуміння, взаємоприйнятне та взаємовигідне співробітництво між державами.

2. *Макрорівень* – висвітлюється економічна безпека держави, яка базується на стратегії національної безпеки. Стратегічною метою політики національної безпеки Украї-

ни є забезпечення державного суверенітету та територіальної цілісності, національної єдності на основі демократичного поступу суспільства і держави, додержання прав і свобод людини і громадянина, створення умов для динамічного зростання економіки, забезпечення європейських соціальних стандартів і добробуту населення. Економічну безпеку на цьому рівні традиційно визначають як найважливішу якісну характеристику економічної системи держави [13], яка означає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами для розвитку галузей господарства та послідовну реалізацію національних інтересів.

У дослідженнях, що проведені Г. Пастернаком-Таранушенко, І. А. Плетниковою, В. І. Криленко [9, 17, 18] відзначено, що на цьому рівні приділяється увага стану захищеності від впливу несприятливих факторів національної економіки, аналізується її стан, здатність, можливість й готовність інститутів влади до економічного захисту. Економічна безпека цього рівня висвітлена як сукупність умов і факторів, що забезпечують економічну незалежність, структуру економічної безпеки держави, стабільність та якість життєдіяльності суспільства, що сприяє захисту незалежності країни та економічної політики. Аналіз реальних суспільно-економічних процесів у сучасній Україні [15] дає підстави для відокремлення трьох ключових вимог, виконання яких гарантує ефективна система економічної безпеки держави:

- ✦ економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- ✦ стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;
- ✦ здатність національної економіки до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, проводити постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

3. *Мезорівень* – показує сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість та поступальний характер його розвитку, певну незалежність та інтеграцію з економікою держави [22]. В. Криленко доповнює наведену думку ствердженням, що економічна безпека регіону – це здатність регіональної економіки функціонувати в режимі розширеного відтворення [9], що дозволить максимально забезпечити прийнятні умови життя та розвитку особистості для більшості населення.

Згідно з методичними рекомендаціями щодо оцінки рівня економічної безпеки України, економічну безпеку регіонів як систему дій умовно можливо розподілити на такі складові безпеки: енергетична, фінансова, інвестиційна, інноваційна та соціальна безпека [11]. Учені-економісти Н. Гук і К. Ефремов вважають економічну безпеку на регіональному рівні як таку, що спроможна протистояти деста-

білізуючій дії внутрішніх і зовнішніх соціально-економічних чинників, а також не створювати загрози для інших елементів регіону та зовнішнього середовища [5, 6]. Таким чином, економічна безпека мезорівня відповідає за функціонування регіонів та умовно складається з енергетичної, фінансової, інвестиційної, інноваційної та соціальної безпеки.

4. *Мікрорівень* – забезпечує стан роботи підприємства в умовах захисту інформації, конкурентних переваг, оптимального використання ресурсів, гармонізації економічних інтересів, здатності усунення загроз, за умов стабільності, незалежності, стійкості.

Серед науковців поширені полярні точки зору – від досить вузького тлумачення змісту цього терміна з позицій захисту інформації та наявності конкурентних переваг до більш широкого ресурсно-функціонального підходу, який передбачає розгляд економічної безпеки як стану найбільш ефективного використання всіх корпоративних ресурсів. Однією групою авторів економічна безпека розуміється виходячи з ідеї визнання визначального впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єкта господарювання і тлумачиться в різних інтерпретаціях або як міра гармонізації в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза його межами, або як стан захищеності діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатності швидко усувати різні загрози чи пристосовуватися до наявних умов, котрі не позначаються негативно на його діяльності [2, 3, 12, 14, 19]. Водночас іншими дослідниками, навпаки, при розкритті змісту поняття «економічна безпека підприємства» підкреслюється необхідність урахування не тільки зовнішніх загроз, але й внутрішніх, які знижують можливість економічної стійкості підприємства [1, 18]. Поряд із зазначеним деякі науковці ототожнюють економічну безпеку підприємства із сукупністю умов і факторів, які забезпечують незалежність, стабільність, стійкість і здатність до розвитку [3], або зі станом виробничо-економічної системи підприємства [12], або зі станом стійкості підприємства як системи [19]. Оскільки підприємства є ресурсною базою, необхідною для функціонування транспортної галузі, питання їх економічної безпеки повинні бути враховані при формуванні загального стану економічної безпеки транспортної галузі. Узагальнюючи вищенаведені ствердження вчених-економістів, можна стверджувати, що економічна безпека мікрорівня складається з: інформаційної, силової, інституційно-правової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової, фінансово-економічної та екологічної складових.

В економіці галузь означає сукупність підприємств і організацій, що характеризуються спільністю ознак виробничо-господарської діяльності. До транспортної галузі України входять такі види транспорту [23]: наземний (автомобільний; залізничний; електричний міський, включаючи метрополітен); повітряний; водний (морський та річковий); промисловий; трубопровідний. У свою чергу робота транспортної системи покладається на підприємства різних форм власності, які індивідуально характеризуються досягнутим рівнем економічної безпеки та беруть участь у формуванні загальної економічної безпеки транспортної галузі України. На основі вивчення рівнів економічної безпеки та принципів їх утворення сформовано середовище, що утворює економічну безпеку транспортної галузі України (рис. 1).

Проведене дослідження показало, що економічна безпека транспортної галузі України формується під впливом чотирьох рівнів. У даному випадку на мікрорівні здійснюється діяльність підприємств транспортної галузі, які забезпечують розвиток регіонів та утворення безпечного економічного середовища мезорівня. На макрорівні держава забезпечує управління економічною безпекою транспортної галузі, яка базується на стратегії національної безпеки України. Мегарівень висвітлює взаємовигідне економічне співробітництво між державами, у тому числі завдяки роботі транспортних галузей країн. Таким чином, економічна безпека транспортної галузі сприяє розв'язанню завдань соціально-економічного характеру: забезпечує прискорене зростання економіки, зміцнює економічні зв'язки між регіонами України, країнами світу, задовольняє потреби населення у перевезеннях, забезпечує підвищення якості життя людей за рахунок вдосконалення послуг, що надаються.

Оптимальний стан економічної безпеки транспортної галузі формується на мегарівні державного управління та складається з таких елементів [4, 20]: кінцева відповідальність держави за забезпечення рівня транспортної безпеки; пріоритет охорони життя і здоров'я людей; безперервність забезпечення транспортної безпеки; гармонізація норм, вимог і правил транспортної безпеки в Україні з міжнародними умовами транспортної діяльності; розумне співвідношення цілей забезпечення транспортної безпеки з реальними можливостями держави; неприпустимість необґрунтованого збитку господарської діяльності при державних регулюючих впливах; адекватність профілактичних заходів ступеня загроз і можливого збитку від порушень в галузі транспортної безпеки; необхідність і своєчасність формування нормативно-правового забезпечення з регулювання діяльності транспортної галузі; максимальне використання в ринкових умовах можливостей державно-приватного партнерства; гарантованість ресурсного забезпечення транспортної безпеки; пріоритет планово-попереджувальних заходів щодо забезпечення транспортної безпеки; комплексний характер і координація всіх суб'єктів транспортної діяльності при забезпеченні транспортної безпеки; завчасне виявлення умов і факторів, що загрожують нормальному функціонуванню транспортної системи.

Державне управління економічною безпекою транспортної галузі на мезорівні передбачає такі складові безпеки: інвестиційна, фінансова, інноваційна, соціальна, енергетична.

Економічна безпека транспортної галузі України належить від економічної безпеки підприємств, що входять до транспортної галузі та забезпечують роботу наземного, повітряного, водного, промислового, магістрального трубопровідного транспорту при формуванні задовільних характеристик складових їх економічної безпеки: інформаційної, силової, інституційно-правової, техніко-технологічної, інтелектуально-кадрової, фінансово-економічної.

Результати дослідження дозволили сформувати систему, яка включає елементи економічної безпеки транспортної галузі, враховуючи структуру взаємодії мікро-, мезо- та мега-рівнів (рис. 2).

Формування державної політики щодо забезпечення економічної безпеки транспортної галузі, з одного боку, повинно задовольняти національним потребам та відповідати категорії якісних послуг, з іншого боку, – рівень витрат на підтримку факторів досягнення економічної безпеки тран-

спортної галузі не повинен перевищувати встановленого бюджету. У свою чергу, бюджет із забезпечення рівня економічної безпеки не повинен перевищувати економічних вигод від стану економічної безпеки транспортної галузі.

Для забезпечення ефективної та безперервної роботи транспортної галузі, яка б відповідала вимогам національної економіки, потрібно визначити елементи впливу на її економічну безпеку. Економічна безпека транспортної галузі формується під впливом факторів, які протидіють її загрозам. Основним фактором, який сприяє економічній безпеці транспортної галузі, вважається управлінська діяльність держави, господарюючих суб'єктів [4, 20]. До дестабілізуючих

факторів і прямих загроз економічній безпеці транспортної галузі можна віднести: соціальні, техніко-технологічні, природні та невизначеності середовища [7, 8, 20].

Для забезпечення економічної безпеки транспортної галузі державою необхідно вжити заходів щодо сприяння розвитку її компонентів, до яких можливо віднести утворюючі компоненти *макрорівня* [4, 8, 20]: організаційно-управлінські, антитерористичні, техніко-технологічні; *мезорівня* [14, 22]: інвестиційну, енергетичну, інноваційну, фінансову, соціальну безпеку та *мікрорівня* [2, 14]: інформаційну, силову, інституційно-правову, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, фінансово-економічну, екологічну

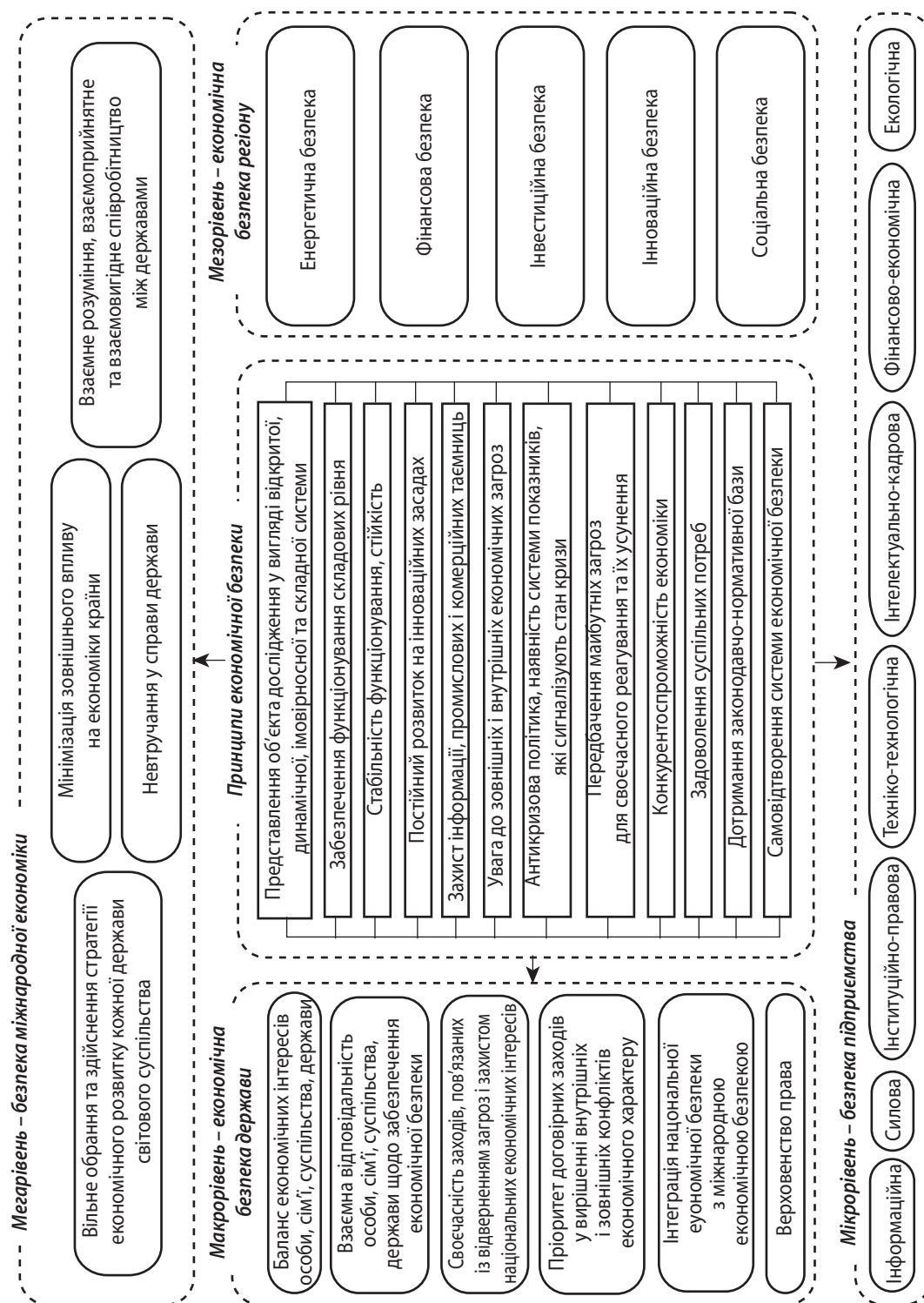


Рис. 1. Середовище формування економічної безпеки транспортної галузі

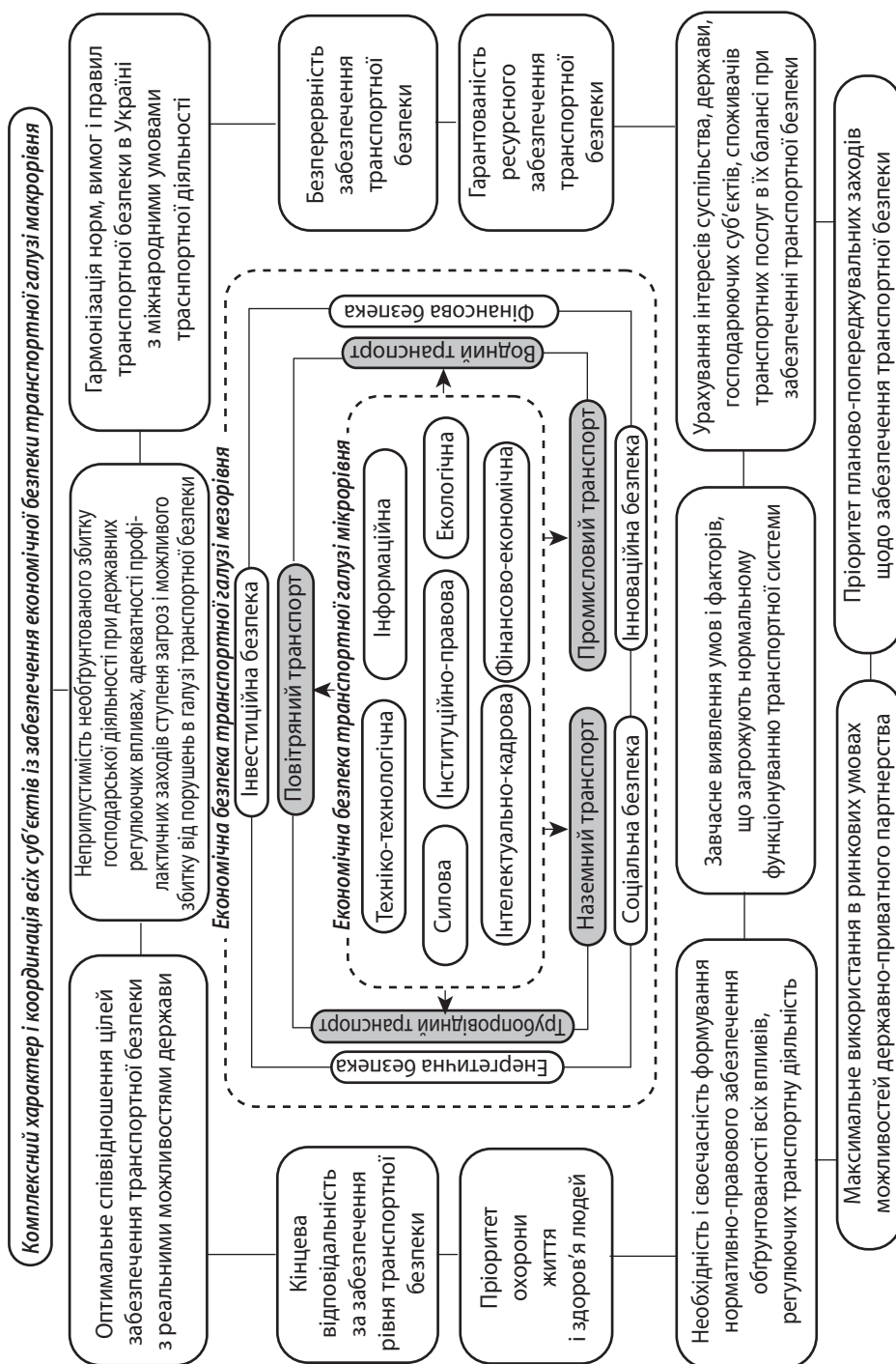


Рис. 2. Система економічної безпеки транспортної галузі

безпеку. Вищерозглянуте дозволило сформувати загальну схему управління економічною безпекою транспортною галуззю (рис. 3).

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що економічна безпека транспортної галузі формується з компонентів мегарівня, макрорівня, мезорівня та мікрорівня. Управління економічною безпекою транспортної галузі поширюється на повітряний, водний, промисловий, наземний та трубопровідний транспорт. При поєднанні принципів утворення економічної безпеки та вимог існування відповідного рівня створюється потрібне середовище економічної безпеки транспортної галузі. Визначено складові системи економічної безпеки транспортної галузі, які вклю-

чають інформаційну, силову, інституційно-правову, техніко-технологічну, інтелектуально-кадрову, фінансово-економічну частину. До дестабілізуючих факторів і прямих загроз економічній безпеці транспортної галузі можна віднести: соціальні, техніко-технологічні, природні та невідомі середовища. Утворюючими компонентами макрорівня є: організаційно-управлінські, антитерористичні, техніко-технологічні складові; мезорівня – інвестиційні, енергетичні, інноваційні, фінансові, соціальна безпека та мікрорівня – інформаційні, силові, інституційно-правові, техніко-технологічні, інтелектуально-кадрові, фінансово-економічні, екологічну безпеку.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методів та моделей забезпечення економічної безпеки транспортної галузі. На основі визначених елементів

економічної безпеки транспортної галузі можлива розробка попередніх заходів щодо впливу на їх стан, отримання методик захисту від негативних наслідків і загроз економічній безпеці транспортної галузі, підтримки стану економічної безпеки галузі на необхідному рівні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бондаренко О. М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпаній / О. М. Бондаренко // Наукові праці ОНАЗ: періодичний науковий збірник з радіотехніки і телекомунікацій, електроніки та економіки в галузі зв'язку. – Одеса, 2003. – С. 59 – 64.

2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

3. Войнаренко М. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників / М. Войнаренко, О. Яременко // Економіст. – 2008. – № 12. – С. 60 – 63.

4. Государственная концепция обеспечения транспортной безопасности России (разработана Минтрансом России) // Информационно правовой портал Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/188579>

5. Гук Н. А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів / Н. А. Гук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlru/19_4/278_Guk_19_4.pdf

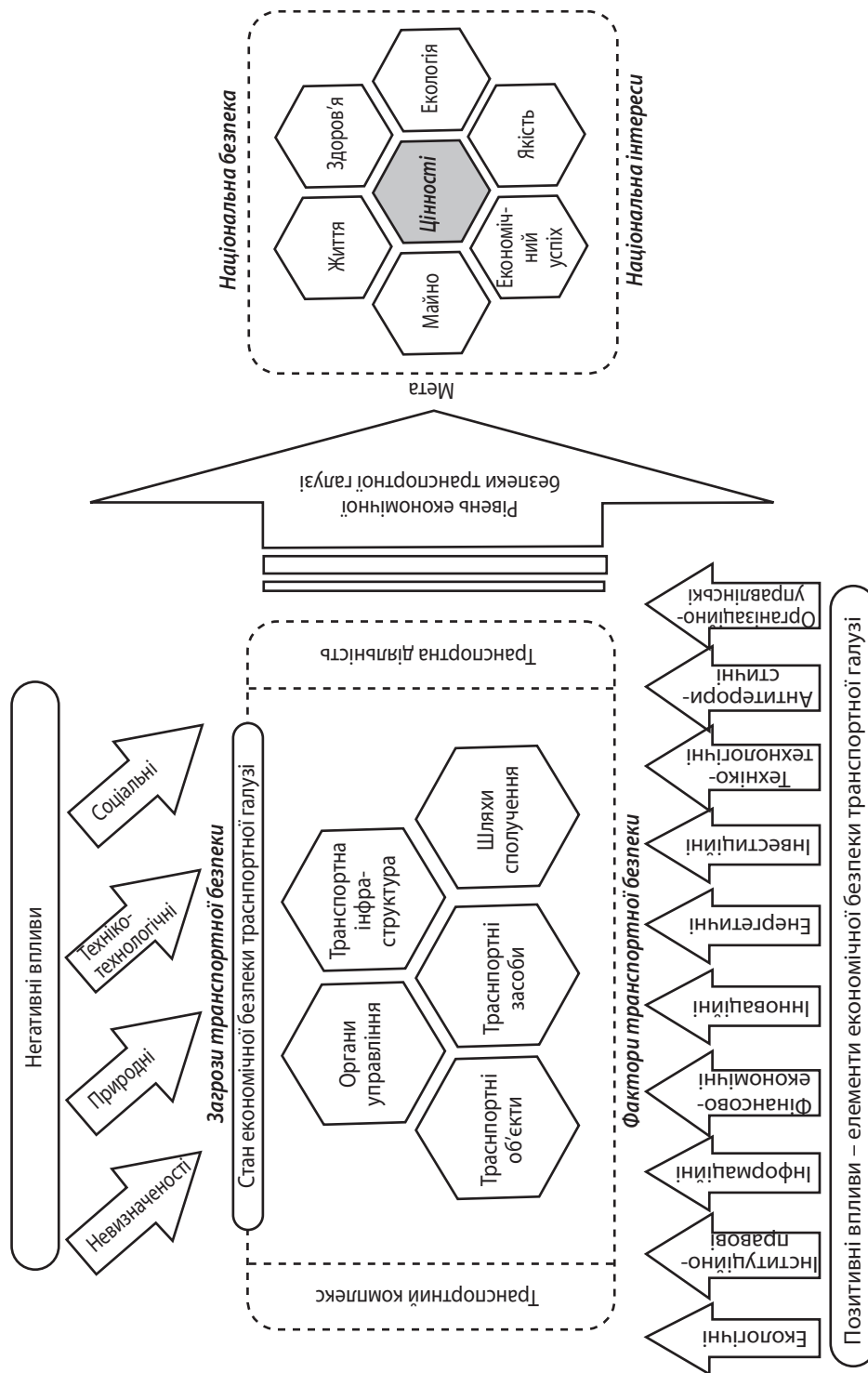


Рис. 3. Простір управління системою економічної безпеки транспортної галузі

6. Ефремов К. И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К. И. Ефремов, Е. И. Георгадзе // Вопросы статистики. – 2002. – № 2. – С. 57 – 59.

7. Іванюта С. П. Екологічна та природно-техногенна безпека України: регіональний вимір загроз і ризиків: монографія / С. П. Іванюта, А. Б. Качинський. – К.: НІСД, 2012. – 308 с.

8. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія / А. Б. Качинський. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.

9. Криленко В. І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки / В. І. Криленко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровськ: ДДАУ – 2013. – С. 1 – 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>

10. Круглий стіл «Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період», 25.10.2011 / Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/601>

11. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Національний інститут проблем міжнародної безпеки; за ред. А. І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с.

12. Механізми управління економічної безпекою / [Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский, А. А. Спиридонов]; под ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецьк: ДонНУ, 2002. – 178 с.

13. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / [В. М. Гець, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, та ін.]; за ред. В. М. Гейця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

14. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства: монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 241 с.

15. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості НАН України, 2006. – 407 с.

16. Огнев А. П. Международная экономическая безопасность: проблемы и пути решения / А. П. Огнев. – М.: Общество «Знание», 1989. – 40 с.

17. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави / Г. Пастернак-Таранушенко. – К., 1994. – 140 с.

18. Плєтнікова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.04 / І. Л. Плєтнікова; Харківська державна академія залізничного транспорту. – Харків., 2001. – 15 с.

19. Подлужна Н. О. Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. О. Подлужна; НАН України; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.

20. Про схвалення Концепції Державної цільової програми підвищення рівня безпеки дорожнього руху в Україні на період до 2016 року // Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771-2012-%D0%BF>

21. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України 2012 р.» / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 269 с.

22. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О. С. Шнипко. – К.: Генеза, 2006. – 288 с.

23. Яцківський Л. Ю. Загальний курс транспорту: навч. посіб. / Л. Ю. Яцківський, Д. В. Зеркалов. – К.: Апістей, 2007. – 504 с.

REFERENCES

Bondarenko, O. M. "Pokaznyky, kryterii ta metody otsinky ekonomichnoi bezpeky aviakompanii" [Indicators, criteria and methods for evaluating the economic security of the airlines]. *Naukovi pratsi ONAZ* (2003): 59-64.

Efremov, K. I., and Georgadze, E. I. "Voprosy otsenki ekonomicheskoy bezopasnosti regiona" [Questions to assess the economic security of the region]. *Voprosy statistiki*, no. 2 (2002): 57-59.

"Gosudarstvennaia kontseptsia obespecheniia transportnoy bezopasnosti Rossii (razrabotana Mintransom Rossii)" [State

concept of transport security Russia (Russian Ministry of Transport developed)]. Informationsno-pravovoy portal Garant. <http://base.garant.ru/188579>

Huk, N. A. "Teoretychni pidkhody do upravlinnia ekonomichnoi bezpekoii rehioniv" [Theoretical approaches to the management of the economic security of the region]. http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/19_4/278_Guk_19_4.pdf

Heiets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeliuvannia ekonomichnoi bezpeky: derzhava, rehion, pidpriemstvo* [Simulation of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: IN-ZhEK, 2006.

Ivaniuta, S. P., and Kachynskiy, A. B. *Ekologichna ta pryrodno-tekhnohenna bezpeka Ukrainy: rehionalnyi vymir zahroz i ryzykiv* [Environmental and natural-technogenic security of Ukraine: the regional dimension of the threats and risks]. Kyiv: NISD, 2012.

Kachynskiy, A. B. *Indykatory natsionalnoi bezpeky: vyznachennia ta zastosuvannia ikh hranychnykh znachen* [Indicators of national security: definition and application of the limit values]. Kyiv: NISD, 2013.

Krylenko, V. I. "Ekonomichna bezpeka rehionu iak skladova zabezpechennia natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky" [The economic security of the region as part of national economic security]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1779>

"Kruhlyi stil «Stratehichni napriamy rozvytku transportnoi haluzi Ukrainy u pislakrizovyi period»" [Roundtable "Strategic directions of development of the transport sector in Ukraine in the post-crisis period"]. <http://www.niss.gov.ua/articles/601>

Lysenko, Yu. G., Mishchenko, S. G., and Rudenskiy, R. A. *Mekhanizmy upravleniia ekonomicheskoy bezopasnosti* [Economic security management mechanisms]. Donetsk: DonNU, 2002.

[Legal Act of Ukraine]. Ofitsiyni veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771-2012-%D0%BF>
Moroz, O. V., Karachyna, N. P., and Shyian, A. A. *Kontseptsia ekonomichnoi bezpeky suchasnoho pidpriemstva* [The concept of economic security of a modern enterprise]. Vinnytsia: VNTU, 2011.

Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rinvia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Guidelines on the assessment of the economic security of Ukraine]. Kyiv, 2003.

Novikova, O. F., and Pokotylenko, R. V. *Ekonomichna bezpeka: kontseptualne vyznachennia ta mekhanizm zabezpechennia* [Economic security: a conceptual definition and mechanism support]. Donetsk: Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrainy, 2006.

Ognev, A. P. *Mezhdunarodnaia ekonomicheskaiia bezopasnost: problemy i puti resheniia* [International economic security: problems and solutions]. Moscow: Znanie, 1989.

Pasternak-Taranushenko, H. *Ekonomichna bezpeka derzhavy* [The economic security of the state]. Kyiv, 1994.

Plietnykova, I. L. "Vyznachennia rinvia i zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky zaliznyi" [Determining the level and ensure the economic security of the railway]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.07.04*, 2001.

Podluzhna, N. O. "Orhanizatsiia upravlinnia ekonomichnoi bezpekoii pidpriemstva" [Organization management of economic security]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2003.

Shnytko, O. S. *Ekonomichna bezpeka iierarkhichnykh bahatorivnykh system: rehionalnyi aspekt* [The economic security of hierarchical multilevel systems: a regional perspective]. Kyiv: Heneza, 2006.

Transport i zv'iazok Ukrainy 2012 r. [Transport Ukraine 2012]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.

Voinarenko, M., and Yaremenko, O. "Upravlinnia ekonomichnoi bezpekoii pidpriemstv na osnovi otsinky vidkhylen porohovykh pokaznykiv" [Managing economic security by assessing deviations of thresholds]. *Ekonomist*, no. 12 (2008): 60-63.

Vasylytsiv, T. H. *Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia* [Economic Security of Ukraine: Strategies and mechanisms for strengthening]. Lviv: Aral, 2008.

Yatskiy, L. Yu., and Zerkalov, D. V. *Zahalnyi kurs transportu* [The overall rate of transport]. Kyiv: Aristei, 2007.

THE ASSESSMENT OF RISKS AND THREATS FACED BY THE AGRICULTURAL COMPONENT OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINIAN ECONOMY

© 2014 KRYLENKO V. I.

UDC 338.24

Krylenko V. I. The Assessment of Risks and Threats Faced by the Agricultural Component of Agrarian Sector of Ukrainian Economy

The article is dedicated to the assessment of risks and threats faced by the agricultural component of agrarian sector of Ukrainian economy. The study is carried out using the methods of economic and statistical assessment, abstracting and comparative analysis of scientific literature. It summarizes the modern structure of risks and threats faced by the agricultural component of agrarian sector: the decrease of gross agricultural product; the lack of new quality incentives for the growth of agricultural production; high dependence on natural and climatic factors; the decrease of the lands under cultivation; the increasing disparity within the structure of plant cultivation; low effectiveness of agricultural production by agricultural businesses; low economic effectiveness of using the farmlands.

Key words: economic security, risks and threats, agrarian sector, plant cultivation sphere, agricultural production.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 13.

Krylenko Volodymyr I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Finance, Admiral Makarov National University of Shipbuilding (pr. Geroyiv Stalingrada, 9, Nikolaev, 54025, Ukraine)

E-mail: krylenkosvetlana@mail.ru

УДК 338.24

Криленко В. І. Аналіз ризиків і загроз сільськогосподарської складової аграрного сектора економіки України

Стаття присвячена дослідженню ризиків і загроз сільськогосподарської складової аграрного сектора економіки. Методи дослідження – економіко-статистичний аналіз, абстрагування і порівняльний аналіз наукової літератури. Узагальнено сучасну структуру ризиків і загроз сільськогосподарської складової аграрного сектора, зокрема: зниження виробництва валової продукції сільського господарства; відсутність нових якісних стимулів для зростання сільськогосподарського виробництва, висока залежність від природно-кліматичних чинників; зменшення посівних площ сільськогосподарських культур, посилення диспропорційності структури виробництва продукції рослинництва; низька ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах і низька економічна ефективність використання сільгоспугідь.

Ключові слова: економічна безпека, ризики та загрози, аграрний сектор, сфера рослинництва, продукція сільського господарства.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 13.

Криленко Володимир Ігорович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет кораблебудування ім. Адмірала Макарова (пр. Героїв Сталінграда, 9, Миколаїв, 54025, Україна)

E-mail: krylenkosvetlana@mail.ru

УДК 338.24

Крыленко В. И. Анализ рисков и угроз сельскохозяйственной составляющей аграрного сектора экономики Украины

Статья посвящена исследованию рисков и угроз сельскохозяйственной составляющей аграрного сектора экономики. Методы исследования – экономико-статистический анализ, абстрагирование и сравнительный анализ научной литературы. Обобщена современная структура рисков и угроз сельскохозяйственной составляющей аграрного сектора, в частности: снижение производства валовой продукции сельского хозяйства; отсутствие новых качественных стимулов для роста сельскохозяйственного производства, высокая зависимость от природно-климатических факторов; уменьшение посевных площадей сельскохозяйственных культур, усиление диспропорции структуры производства продукции растениеводства; низкая эффективность производства сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных предприятиях и низкая экономическая эффективность использования сельхозугодий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, риски и угрозы, аграрный сектор, сфера растениеводства, продукция сельского хозяйства.

Рис.: 2. **Табл.:** 4. **Библ.:** 13.

Крыленко Владимир Игоревич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет кораблестроения им. Адмирала Макарова (пр. Героев Сталинграда, 9, Николаев, 54025, Украина)

E-mail: krylenkosvetlana@mail.ru

The agrarian sector of Ukraine – is the important sector of national economy, which combines different kinds of economic activity as to the production of agricultural outputs, food, and their final users' delivery. The significant part of GDP is formed in the agrarian sector and it is one of the main budget-formed and export-oriented sectors of national economy.

It is natural that the production of agricultural outputs plays the leading role in Ukrainian agrarian sector. The post-crisis economic renewal of Ukraine demands the intensive development of agrarian production and it allows to secure food safety of the state.

Any restructuring, especially of important agrarian sphere from the social and economic side, leads to risks and dangers growth for different aspects of social and economic development of the state. So, they need the profound research, analysis, and classification. The availability of risks and dangers catalogue allows not only to structurize them but to define ways of reducing their bad influence, neutralizing the results

and preventing their appearance in future. Only such classification is the necessary condition of relative painlessness of transformational processes.

Some approaches to the estimation of role, components of economic safety are presented in scientific works of L. I. Abalkina [1], M. M. Yermoshenko [2], Y. A. Zhalilo [3], G. A. Pasternak-Taranushenko [4], V. K. Senchagova [5] and others. But, most of problems connecting with the investigation of risks and dangers of the agricultural component of agrarian sector of Ukrainian economy are examined indirectly in modern science: national safety, food safety and others. This fact has caused the topicality and objective necessity of further investigation and analysis of risks and dangers of the agricultural component of agrarian sector of Ukrainian economy.

The *object* of the research is risks and dangers of the agricultural component of agrarian sector of economy.

This part of the investigation points to determine peculiarities of the analysis of risks and dangers of the agricultural component of agrarian sector of Ukrainian economy.

The *methods of the research* are economic and statistical analysis, abstraction and comparative analysis of scientific literature.

A fair amount of native and foreign works deals with the problem of determining risks and dangers for economic safety of the state. Therefore we decide to generalize results of previous researches without any detailed analysis. In the most general form the modern structure of risks and dangers of agricultural component of agrarian sector is given on *Fig. 1*. The characteristics of these risks and dangers are as follows.

The limitation of enterprising initiative of peasants in farm enterprises, disorganization of agrarian enterprises activity, and the absence of alternative modes of farming structures, which are different from collective agricultural enterprises, causes the reduction in the production of agricultural gross output [6].

Agricultural gross output has been reduced since 1990. In 1999 only 48.6% of agricultural gross output was produced from the level of production in 1990 (*Table 1*). Generally towards the end of 2013 the production of agricultural gross output was reduced by 10.3%, including livestock raising – by 53.5%. For last three years the gross output of plant growing has increased by 21.1% in comparison with 1990 [7].

Evolutional growth of the production of gross output of this sector has happened since 2000. In 2013 its increase was 84.5% in comparison with 1999, including plant growing – 65.8%, livestock raising – 17.7%, but the level of 1990 was not achieved (89.7%) [7]. Positive processes are results of evolutionary formation of new organizational-lawful structures of market type in countries as a result of realization of agrarian reformation base.

The absence of new qualitative incentives for the increase of agricultural production, high dependence on nature and climatic factors form risks of agricultural component of agrarian sector. Generally tendencies of agricultural production for 1995 – 2012 showed that this type of economic activity didn't get new qualitative incentives for the increase. Its dynamics under conditions of the absence of significant steps of modernization, structural reformation and solution of financial needs of producers was quite unstable and almost depends on nature and climatic factors that form high risks for farm producers.

According to the preliminary information in 2013 the index of agricultural output was 113.7% in comparison with 2012, including agricultural enterprises – 120.7%, farms of population – 106.4% (*Fig. 2*). In 2013 the index of plant growing output was 118.1% in comparison with 2012, including in agricultural enterprises – 152.2%, in farms of population – 109.3%. In 2013 the index of livestock raising output was 104.8% in comparison with 2012, including in agricultural enterprises – 108.8%, in farms of population – 101.8% [7].

Diminution of areas under grain of cultures and disproportion strengthening of the structure of plant growing output raise risks and dangers of agricultural component of agrarian sector. It is necessary to mention that developed countries have the policy of farm land preservation. The world area of tilled soil has increase by 2% since 1980, but in Ukraine it has reduced. Ukraine had lost 4,605 hectares of area under grain for 1990 – 2012 (*Table 2*). It is 14.2% of all the area under grain. As it is generally known the specific peculiarity of the land is that it is dimensionally limited for the goal production and it means that the quantity of the most generous areas is limited. Thereby withdrawal of the most generous areas from agricultural circulation has reduced natural resources substantially.

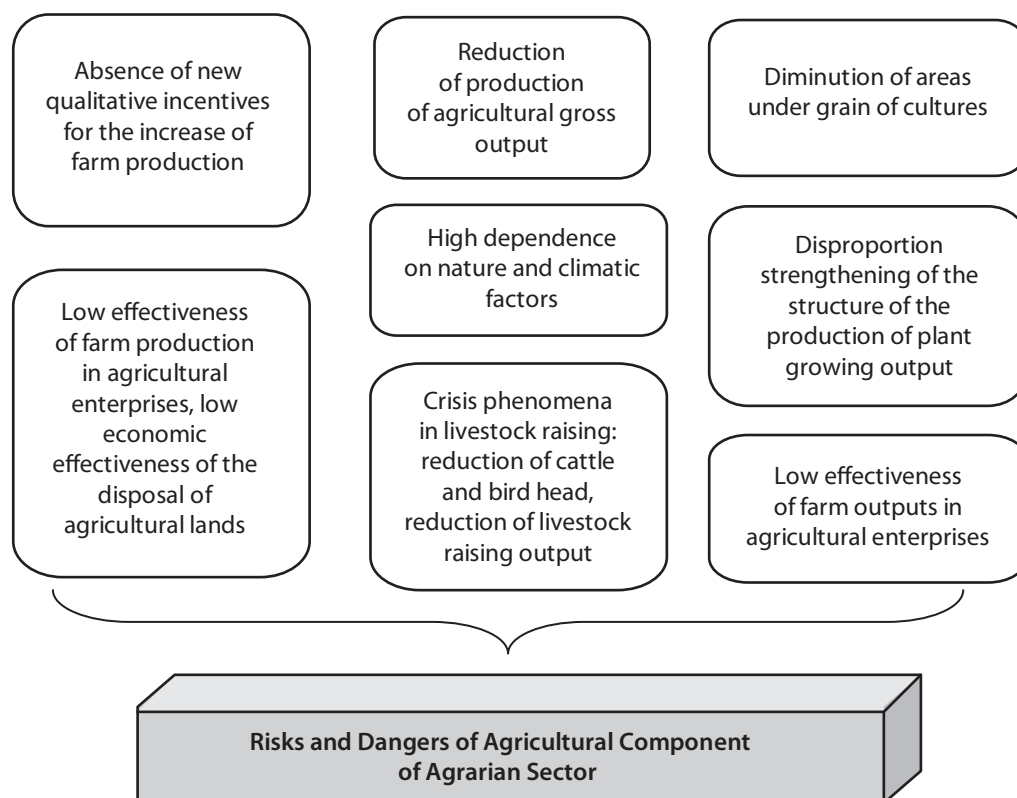


Fig. 1. Structure of risks and dangers of agricultural component of agrarian sector (author's development)

Table 1

Dynamics of production of agricultural gross output in Ukraine*

Year	Gross output in alt			Of					
				Plant growing			Livestock raising		
	mill. hrn (UAH)	% till 1990	% till 1999	mill. hrn (UAH)	% till 1990	% till 1999	mill. hrn. (UAH)	% till 1990	% till 1999
1990	282774,2	100,0		145502,0	100,0		137272,2	100,0	
1991	245447,9	86,8		121184,9	83,3		124263	90,5	
1992	225075,7	79,6		121352,8	83,4		103722,9	75,6	
1993	228452	80,8		133978,1	92,1		94473,9	68,8	
1994	190757,6	67,5		103596,6	71,2		87161	63,5	
1995	183890,3	65,0		106329,6	73,1		77560,7	56,5	
1996	166420,8	58,9		96810,1	66,5		69610,7	50,7	
1997	163425,4	57,8		102454,3	70,4		60971,1	44,4	
1998	147736,8	52,2		85068,7	58,5		62668,1	45,7	
1999	137543	48,6	100,0	76513,6	52,6	100,0	61029,4	44,5	100,0
2000	151022,2	53,4	109,8	92838,9	63,8	121,3	58183,3	42,4	95,3
2001	166426,5	58,9	121,0	104281,7	71,7	136,3	62144,8	45,3	101,8
2002	168423,7	59,6	122,5	102766,5	70,6	134,3	65657,2	47,8	107,6
2003	149896,9	53,0	109,0	88251,3	60,7	115,3	61645,6	44,9	101,0
2004	179426,5	63,5	130,5	117471	80,7	153,5	61955,5	45,1	101,5
2005	179605,8	63,5	130,6	114479,9	78,7	149,6	65125,9	47,4	106,7
2006	184095,8	65,1	133,8	116597,7	80,1	152,4	67498,1	49,2	110,6
2007	172129,7	60,9	125,1	105979,5	72,8	138,5	66150,2	48,2	108,4
2008	201564	71,3	146,5	136277,1	93,7	178,1	65286,9	47,6	107,0
2009	197935,9	70,0	143,9	129908,3	89,3	169,8	68027,6	49,6	111,5
2010	194886,5	68,9	141,7	124554,1	85,6	162,8	70332,4	51,2	115,2
2011	233696,3	82,6	169,9	162436,4	111,6	212,3	71259,9	51,9	116,8
2012	223254,8	79,0	162,3	149233,4	102,6	195,0	74021,4	53,9	121,3
2013	253732,7	89,7	184,5	176181	121,1	230,3	77551,7	56,5	127,1

* It was calculated according to data of Public Service of Statistics of Ukraine [7].

If we take into consideration the fact that the most generous areas need harder work and lots of means then it is clear that their withdrawal from agricultural circulation brings losses for national economy.

Areas under grain of cultures had been decreased by 14.2% for 1990 – 2012 (see Table 2): areas under grain of feed crops had been decreased 4.8 times and it had the negative influence on the development of forage reserve of stock-raising sector. Sown area of high profitable crops has increased for this period: sunflower crops – 3.2 times as much, rape crops – 16 times as much. It breaks the system of crop rotation and causes the exhaustion of soil covering. Sown areas of potatoes and vegetable-melon crops have decreased by 2.4%. Now they are mainly concentrated in farms of population. Sown areas of sugar beets have decreased 3.5 times [7].

Agricultural enterprises prefer to grow grain and industrial crops. In addition to that they cut down the production of potatoes, and fruit and vegetable crops. But farms of population have become the main producers of fruit and vegetables output when the production of grain crops has become wider. The production of 90% of potatoes and vegetables is concentrated in these farms. Thus, farms of population being less powerful

from the financial side in comparison with agricultural enterprises have to provide the population with foodstuff.

The focus of agricultural enterprises on growing profitable grain crops and oil-plants doesn't help to organize balanced supplies of various foodstuffs on the market. As a result, underproduction of some not sufficiently profitable or disadvantageous agricultural crops, especially grainy crops, has been observed lately. It causes the reduction of their offer on the market, appearance of speculative demand and goods sheer rising in price.

Thus, the increase of industrial crops production (sunflower, rape) has been going on, but the production of grain crops and leguminous plants, of sugar beets, of fruits and berries has reduced. Grain crops and leguminous plants are the main ones which provide the population with foodstuffs and the decrease of their outputs is an unfavourable factor for the stability of food market of Ukraine and for the protection of economic safety of the state.

Ukraine has yielded in some indices of economic effectiveness of the disposal of agricultural lands to leading countries (Table 3).

First of all it concerns to the productivity of agricultural crops and main kinds of livestock raising output per a day (ex-

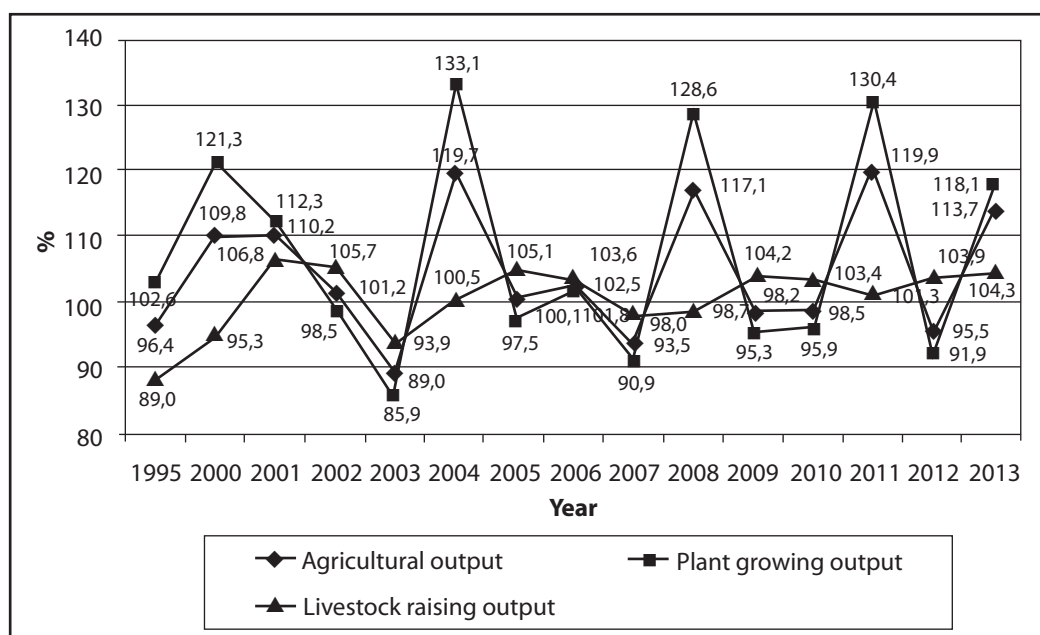


Fig. 2. Dynamics of the index of agricultural output (% according to the previous year)*

* It was calculated according to data of Public Service of Statistics of Ukraine [7].

Table 2

Sown areas of agricultural crops, thousands ha*

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012 % до 1990
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
All sown areas	32406	30963	27173	26044	25928	26060	27133	26990	26952	27670	27801	85,8
Grain crops and leguminous plants	14583	14152	13646	15005	14515	15115	15636	15837	15090	15724	15449	105,9
winter grain crops, including	8614	6310	6324	7289	5884	6725	8127	8308	7904	7987	6537	75,9
wheat	7568	5324	5316	6185	5089	5817	6802	6518	6137	6499	5534	73,1
rye	518	609	668	622	373	349	466	468	286	283	302	58,3
barley	528	377	340	482	422	559	859	1322	1481	1205	701	132,8
Springgrain crops and leguminous plants, including	5969	7842	7322	7716	8631	8390	7509	7529	7186,	7737	8912	149,3
wheat	9	185	303	480	494	471	314	334	314	282	238	2644,4
barley	2201	4130	3645	4018	4883	4417	3360	3800	3024	2582	2724	123,8
oats	492	570	521	468	474	404	456	433	326	288	310	63,0
maize for seed	1234	1174	1364	1711	1777	2087	2516	2149	2709	3620	4625	374,8
millet	205	167	437	141	136	122	153	119	95	169	191	93,2
buckwheat	350	459	574	426	398	352	302	273	225	311	300	85,7
rice	28	22	26	21	22	21	20	25	29	30	26	92,9
grain legumes	1424	1103	408	422	406	438	263	371	429	374	318	22,3
Industrial crops, including	3751	3748	4187	5260	6105	5920	6778	6545	7296	7441	7854	209,4
sugar beets (factory)	1607	1475	856	652	815	610	380	322	501	532	458	28,5
sunflower	1636	2020	2943	3743	3964	3604	4306	4232	4573	4739	5194	317,5
soya	93	25	65	438	751	671	558	644	1076	870	566	608,6
rape	90	49	214	207	414	891	1412	1060	907	1134	1476	1640,0

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
long-fibred flax	172	98	23	25	14	13	7	2	1	2	2	1,2
Potatoes and vegetable-melon crops, including	2073	2165	2277	2041	2031	1997	1967	1950	1967	2028	2023	97,6
potatoes	1429	1532	1629	1514	1464	1453	1413	1409	1408	1439	1440	100,8
open-ground vegetables (without seed growers)	456	503	538	465	469	451	458	451	462	498	494	108,3
Feed crops, including	11999	10898	7063	3738	3277	3028	2752	2658	2599	2477	2475	20,6
feed roots	624	480	285	294	277	275	259	247	244	236	230	36,9
maize for silage and soiling food	4637	3475	1920	774	675	629	518	485	473	445	497	10,7

* It was calculated according to data of Public Service of Statistics of Ukraine [7].

Table 3

Productivity of main agricultural crops and production of main kinds of plant growing and livestock raising output in some countries in 2012*

	Canada	USA	Germany	France	Poland	Ukraine
<i>Production of main kinds of plant growing output per a day, kg</i>						
grain crops and leguminous plants	1473	1291	544	1066	716	1014
sugar beet	15	92	290	506	256	404
potatoes	129	58	124	104	229	510
Vegetables and melon plants	62	113	41	80	136	220
<i>Production of main kinds of livestock raising output per a day, kg</i>						
meat (in slaughter weight)	130	135	100	92	93	49
milk	240	279	361	383	321	250
eggs	12	17	8	15	16	21

* It was calculated according to data of Public Service of Statistics of Ukraine [10].

cept eggs). At the same time Ukraine takes the leading position in several kinds of plant growing output per a day and this fact affirms the preferential disposal of lands for plant growing needs [8].

So, the area of agricultural lands was 42,030 thousand hectares in 1990 and produced agricultural gross output valued at 282,774.2 mln. hrn (UAH). The production of gross output was reduced by 29,041.5 mln. hrn. (by 10.3%) when agricultural lands were reduced by 493.7 thousand hectares (by 1.2%) in 2013 [9].

The productivity of all main agricultural crops has increased but it is much inferior to other countries producing agricultural output. The productivity of grain crops and leguminous plants was 19.4 cwt/ha in 2000, then it was 31.2 cwt/ha in 2012. But in any case it is still less than 35.1 cwt/ha as it was in 1990.

But the productivity of other crops has increased in comparison with 1990 and 2000.

In 2012 according to the rate of productivity of all main agricultural crops Ukraine yielded to leading producers of similar output (Table 4).

Generally, in European countries, where the quality of soil is not better than Ukrainian one, the productivity of main agricultural crops is 2 – 4 times higher than in Ukraine and it is stable. All these prove the proper culture of agriculture, observance of its technological and ecological requirements [8]. That is why the high land content (the land content index shows the level of disposal of the soil in different branches of plant growing and characterized the amount of soil area, which is necessary for the unit of every kind of output) of native agriculture is revealed and it exceeds the same index in EU countries 8 times as much [11]. Besides, according to data of Education and Research Institute of Economy of Natural Resources and Ecology of Land Use, Ukrainian agrarians get 79% of their profits on account of natural soil fertile, and only 21% – as the result of the use of technology [12].

The change happening for last years in the structure of today's agricultural enterprises in Ukraine doesn't promote effective disposal of the soil. Useable for the agricultural disposal world soil of today is limited and free soil for developing almost has not been left. The soil area for producing the bulk of provisions is only 9% from the world soil area. The total tilled soil

Table 4

Productivity of main agricultural crops in some countries in 2012, cwt/ha*

	Ukraine	Canada	USA	Germany	France	Poland
wheat	28,0	27,8	29,9	78,1	74,5	41,7
barley	21,4	32,6	39,3	65,4	68,4	34,4
maize	47,9	83,7	103,4	97,5	91,1	62,3
soya	17,1	25,4	29,6	10,0	25,1	16,6
sunflower	16,5	16,0	17,4	24,1	23,5	18,1
sugar beets	411,0	603,4	576,1	675,7	937,0	542,6
potatoes	161,0	313,1	462,7	440,6	437,9	198,5

* It was calculated according to data of Public Service of Statistics of Ukraine [10].

area of the world is between 2.5–3.2 milliards ha (18–24% of the total land). Now 0.25 ha of tilled soil is the share of each one of people. In Asia this index is the lowest one (0.15 ha), in Europe – 0.25 ha, in North America – 0.67 ha [13].

To crown all, it is necessary to remark that Ukrainian modern system of agricultural production turned out to be the result of the adaption of agricultural sector to real conditions of economy functioning in the period of its market transformation. It causes the rise of risks and dangers for economic safety of agrarian sector of economy.

CONCLUSIONS

The modern structure of risks and dangers of agricultural component of agrarian sector was generalized: reduction of the production of agricultural gross output; absent new qualitative motives for the increase of agricultural production, high dependence on natural-climatic factors; diminution of sown areas of agricultural crops, strengthening of disproportionality of the production structure of plant growing output; low effectiveness of the production of agricultural output in agricultural enterprises and low economic effectiveness of disposal of agricultural lands. ■

REFERENCES

1. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России / Л. И. Абалкин // Вестник Российской академии наук. – 1997. – Т. 67. – № 9. – С. 771 – 776.
2. Ермошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Ермошенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
3. Жаліло Я. А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я. А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: ВПЦ Київський ун-т, Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – Вип. 26. – С. 24 – 27.
4. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
5. Сенчагов В. Финансовый кризис и обострение угроз и вызовов экономической безопасности / В. Сенчагов // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – № 2. – С. 46 – 58.
6. Щодо особливостей та суперечностей земельної реформи в Україні // Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні: Аналітична доповідь / [Собкевич О. В., Русан В. М., Юрченко А. Д. та ін.] за ред. Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2011. – 29 с.
7. Валова продукція сільського господарства України (у постійних цінах 2010 р.) за 2013 рік. Державна служба статис-

тики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

8. Щодо шляхів підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні: Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1129/>

9. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.

10. Сільське господарство України за 2012 рік. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

11. Федоров М. М. Земельна реформа і розвиток земельних відносин / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 57.

12. Паленичак О. В. Рациональне землекористування в умовах збалансованого розвитку агропромислового виробництва / О. В. Паленичак // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 32.

13. Земельний вісник України. – 2009. – № 1-2, 26 січня. – С. 8 – 9.

REFERENCES

- Abalkin, L. I. "Ekonomicheskaya bezopasnost Rossii" [The economic security of Russia]. *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk*, vol. 67, no. 9 (1997): 771-776.
- Fedorov, M. M. "Zemelna reforma i rozvytok zemelnykh vidnosyn" [Land reform and the development of land relations]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2011): 57-.
- Pasternak-Taranushenko, H. A. *Ekonomichna bezpeka derzhavy. Metodolohiia zabezpechennia* [The economic security of the state. Methodology software]. Kyiv: Kyivskiy ekonomichnyi institut menedzhmentu, 2003.
- Palenychak, O. V. "Ratsionalne zemlekorystuvannia v umovakh zbalansovanoho rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva" [Sustainable land use in terms of balanced development of agroindustrial production]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2012): 32-.
- Rozvytok ahromnoho vyrobnytstva iak peredumova zabezpechennia prodovolchoi bezpeky Ukrainy [Development of agriculture as a prerequisite for food security of Ukraine]. Kyiv: NISD, 2011.
- Sobkevych, O. V., Rusan, V. M., and Yurchenko, A. D. "Shchodo osoblyvostei ta superechnosti zemelnoi reformy v Ukraini" [As for the peculiarities and contradictions of land reform in Ukraine]. In *Rozvytok rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini*. Kyiv: NISD, 2011.
- "Shchodo shliakhiv pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini" [On ways to improve the efficiency of agricultural land in Ukraine]. <http://www.niss.gov.ua/articles/1129/>
- Senchagov, V. "Finansovyy krizis i obostrenie ugroz i vyzovov ekonomicheskoy bezopasnosti" [The financial crisis and worsen-

ing threats and challenges to economic security]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*, no. 2 (2009): 46-58.

"Sil'ske hospodarstvo Ukrainy za 2012 rik" [Farming Ukraine 2012]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua

"Valova produktsiia sil'skoho hospodarstva Ukrainy (u postiinykh tsinakh 2010 r.) za 2013 rik" [Gross agricultural output Ukraine (at constant prices of 2010) 2013]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. www.ukrstat.gov.ua

Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [Financial security state: the national interest, the real threat, strategy support]. Kyiv: KNTEU, 2001.

Zhalilo, Ya. A. "Ekonomichna bezpeka derzhavy, pidpriemstva, osoby v inteirovanomu suspilstvi" [The economic security of the state, enterprises and individuals in an integrated society]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 26 (2001): 24-27.

Zemelnyi visnyk Ukrainy, no. 1-2 (2009): 8-9.

УДК 634.8

СУЧАСНИЙ СТАН ВИНОГРАДАРСТВА І ВИНОРОБСТВА УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ЇЇ ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ У РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

© 2014 ПОПОВА М. М.

УДК 634.8

Попова М. М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі

Розглянуто та системно проаналізовано сучасний стан виноградарсько-виноробної галузі України та її окремих виноградарських регіонів у динаміці за ряд років. На підставі аналізу основних показників виробництва винограду та виноматеріалів у Херсонській області в порівнянні із середніми показниками по Україні досліджено потенційну потужність Херсонщини в досягненні високого рівня конкурентоспроможності виноградної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; визначено роль виноградарської галузі Херсонської області з огляду на політичну та економічну ситуацію, що склалася в Україні на теперішній час. Виявлено та аналітично розглянуто основні проблеми виноградарсько-виноробної галузі України та окремих регіонів, зокрема Херсонщини, такі як кліматично-сировинна, сортова, велика питома вага застарілих площ виноградних плантацій, відсутність сучасної матеріально-технічної бази тощо. Як висновок запропонована ідея створення загальної концепції розвитку виноградарсько-виноробної галузі України з урахуванням потенційних природних можливостей окремих виноградарських регіонів.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, показники виробництва винограду та виноматеріалів, виноградарсько-виноробний регіон.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Попова Маргарита Миколаївна – аспірантка, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ri.ja@mail.ru

УДК 634.8

Попова М. Н. Современное состояние виноградарства и виноделия Украины и роль ее отдельных регионов в развитии отрасли

Рассмотрено и системно проанализировано современное состояние виноградарско-винодельческой отрасли Украины и ее отдельных виноградарских регионов в динамике за ряд лет. На основании анализа основных показателей производства винограда и виноматериалов в Херсонской области по сравнению со средними показателями по Украине исследована потенциальная мощность Херсонщины в достижении высокого уровня конкурентоспособности виноградной продукции на внутреннем и внешнем рынках; определена роль виноградарской отрасли Херсонской области, учитывая политическую и экономическую ситуацию, сложившуюся в Украине в настоящее время. Выявлены и аналитически рассмотрены основные проблемы виноградарско-винодельческой отрасли Украины и отдельных регионов, в частности Херсонщины, такие как сырьевая, сортовая, значительный удельный вес устаревших площадей виноградных плантаций, отсутствие современной материально-технической базы и т. д.. Как вывод предложена идея создания общей концепции развития виноградарско-винодельческой отрасли Украины с учетом потенциальных природных возможностей отдельных виноградарских регионов.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, показатели производства винограда и виноматериалов, виноградарско-винодельческий регион.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Попова Маргарита Николаевна – аспирантка, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (ул. Артема, 44, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ri.ja@mail.ru

UDC 634.8

Popova M. M. The Current State of Viticulture in Ukraine and the Role of its Individual Regions in the Development of the Industry

The current state of grape and wine industry of Ukraine and its individual viticulture regions in time series were reviewed and systematically analyzed. Based on the analysis of the main indicators of the production of grapes and wine in Kherson oblast, compared with the average for Ukraine Kherson oblast was investigated to define the potential power to achieve a high level of competitiveness of grape products in the domestic and foreign markets; the role of viticulture industry in Kherson oblast was defined, given the political and economic situation in Ukraine at the moment. The basic problems of grape and wine industry of Ukraine and some of its regions were identified and analytically examined, particularly in the Kherson oblast, such as raw materials, varietal, a significant proportion of outdated areas of vineyards, the lack of modern material and technical base, and so on. As a conclusion the idea of creating the general concept of grape and wine industry of Ukraine was proposed, taking into account potential natural ability of the individual vineyard regions.

Key words: viticulture, winemaking, production figures and wine grapes, grape and wine region.

Pic.: 6. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 15.

Popova Margaryta M. – Postgraduate Student, Kharkiv P. Vasylenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: ri.ja@mail.ru

ing threats and challenges to economic security]. *Vestnik Instituta ekonomiki RAN*, no. 2 (2009): 46-58.

"Sil'ske hospodarstvo Ukrainy za 2012 rik" [Farming Ukraine 2012]. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. www.ukrstat.gov.ua

"Valova produktsiia sil'skoho hospodarstva Ukrainy (u postiinykh tsinakh 2010 r.) za 2013 rik" [Gross agricultural output Ukraine (at constant prices of 2010) 2013]. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. www.ukrstat.gov.ua

Yermoshenko, M. M. *Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zahrozy, stratehiia zabezpechennia* [Financial security state: the national interest, the real threat, strategy support]. Kyiv: KNTEU, 2001.

Zhalilo, Ya. A. "Ekonomichna bezpeka derzhavy, pidpriemstva, osoby v inteirovanomu suspilstvi" [The economic security of the state, enterprises and individuals in an integrated society]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, no. 26 (2001): 24-27.

Zemelnyi visnyk Ukrainy, no. 1-2 (2009): 8-9.

УДК 634.8

СУЧАСНИЙ СТАН ВИНОГРАДАРСТВА І ВИНОРОБСТВА УКРАЇНИ ТА РОЛЬ ЇЇ ОКРЕМИХ РЕГІОНІВ У РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

© 2014 ПОПОВА М. М.

УДК 634.8

Попова М. М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі

Розглянуто та системно проаналізовано сучасний стан виноградарсько-виноробної галузі України та її окремих виноградарських регіонів у динаміці за ряд років. На підставі аналізу основних показників виробництва винограду та виноматеріалів у Херсонській області в порівнянні із середніми показниками по Україні досліджено потенційну потужність Херсонщини в досягненні високого рівня конкурентоспроможності виноградної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; визначено роль виноградарської галузі Херсонської області з огляду на політичну та економічну ситуацію, що склалася в Україні на теперішній час. Виявлено та аналітично розглянуто основні проблеми виноградарсько-виноробної галузі України та окремих регіонів, зокрема Херсонщини, такі як кліматично-сировинна, сортова, велика питома вага застарілих площ виноградних плантацій, відсутність сучасної матеріально-технічної бази тощо. Як висновок запропонована ідея створення загальної концепції розвитку виноградарсько-виноробної галузі України з урахуванням потенційних природних можливостей окремих виноградарських регіонів.

Ключові слова: виноградарство, виноробство, показники виробництва винограду та виноматеріалів, виноградарсько-виноробний регіон.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 15.

Попова Маргарита Миколаївна – аспірантка, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ri.ja@mail.ru

УДК 634.8

Попова М. Н. Современное состояние виноградарства и виноделия Украины и роль ее отдельных регионов в развитии отрасли

Рассмотрено и системно проанализировано современное состояние виноградарско-винодельческой отрасли Украины и ее отдельных виноградарских регионов в динамике за ряд лет. На основании анализа основных показателей производства винограда и виноматериалов в Херсонской области по сравнению со средними показателями по Украине исследована потенциальная мощность Херсонщины в достижении высокого уровня конкурентоспособности виноградной продукции на внутреннем и внешнем рынках; определена роль виноградарской отрасли Херсонской области, учитывая политическую и экономическую ситуацию, сложившуюся в Украине в настоящее время. Выявлены и аналитически рассмотрены основные проблемы виноградарско-винодельческой отрасли Украины и отдельных регионов, в частности Херсонщины, такие как сырьевая, сортовая, значительный удельный вес устаревших площадей виноградных плантаций, отсутствие современной материально-технической базы и т. д. Как вывод предложена идея создания общей концепции развития виноградарско-винодельческой отрасли Украины с учетом потенциальных природных возможностей отдельных виноградарских регионов.

Ключевые слова: виноградарство, виноделие, показатели производства винограда и виноматериалов, виноградарско-винодельческий регион.

Рис.: 6. **Табл.:** 3. **Библ.:** 15.

Попова Маргарита Николаевна – аспирантка, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (ул. Артема, 44, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ri.ja@mail.ru

UDC 634.8

Popova M. M. The Current State of Viticulture in Ukraine and the Role of its Individual Regions in the Development of the Industry

The current state of grape and wine industry of Ukraine and its individual viticulture regions in time series were reviewed and systematically analyzed. Based on the analysis of the main indicators of the production of grapes and wine in Kherson oblast, compared with the average for Ukraine Kherson oblast was investigated to define the potential power to achieve a high level of competitiveness of grape products in the domestic and foreign markets; the role of viticulture industry in Kherson oblast was defined, given the political and economic situation in Ukraine at the moment. The basic problems of grape and wine industry of Ukraine and some of its regions were identified and analytically examined, particularly in the Kherson oblast, such as raw materials, varietal, a significant proportion of outdated areas of vineyards, the lack of modern material and technical base, and so on. As a conclusion the idea of creating the general concept of grape and wine industry of Ukraine was proposed, taking into account potential natural ability of the individual vineyard regions.

Key words: viticulture, winemaking, production figures and wine grapes, grape and wine region.

Pic.: 6. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 15.

Popova Margaryta M. – Postgraduate Student, Kharkiv P. Vasylenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)
E-mail: ri.ja@mail.ru

Виноградарство і виноробство завжди були важливими галузями для української економіки. Історія ж розвитку виноградарства в Україні бере свій початок з глибокої давнини, про що свідчать зображення виноградних грон на деяких монетах III і II ст. до н. е. міста Тіра (сучасний Білгород-Дністровський Одеської області). У колишньому СРСР Україна посідала третє місце за площами виноградників і друге місце за виробництвом вина, що дозволяло виноградарсько-виноробній галузі бути одним із основних джерел поповнення бюджету держави. Крім того, виноград відіграє важливу роль у структурі раціонального харчування людини, тобто впливає на здоров'я нації. Адже в медичних цілях в цій ягоді використовується практично все: починаючи від шкірки й закінчуючи листям. Хімічний склад виноградного соку за складністю можна порівняти зі складом мінеральних вод: у 100 г цього продукту містяться: води (55 – 87 г), білків (0,15 – 0,9 мг), вуглеводів (10 – 30 г), органічних кислот (винна, яблучна та ін. – 0,5 – 1,7 г), калію (250 мг), заліза, магнію (17 мг), кальцію (45 мг) й інших мікроелементів, а також вітаміни груп С, А, В і Р [1]. У кісточці багато поліфенолів, вітамінів А, Е, К і природних олій, які мають унікальну здатність зв'язувати вільні радикали, які є однією з причин старіння і виникнення онкологічних захворювань. Шкірка сприяє очищенню кишечника від шлаків.

У світі відзначається позитивна тенденція до безперервного підвищення кількості споживаного винограду. При цьому споживання свіжого винограду на душу населення в різних країнах досить різниться: від 5 – 10 кг в Італії, Іспанії, Португалії, Аргентині, Югославії, Румунії, ФРН, Угорщині і Франції; 10 – 15 кг в Ізраїлі, 15 – 30 кг у Болгарії, Кіпрі, Греції, Туреччині та деяких інших країнах Близького Сходу та Середньої Азії до більше 40 кг на душу населення в рік в арабських країнах – Сирія, Йорданія та інших [2]. В Україні ж при медичній нормі споживання 8 кілограмів ягід на людину на рік зараз виробляється лише близько 1 кілограма, тобто у 8 разів менше норми [3]. Крім того, за рівнем самозабезпеченості виноград в Україні належить до одного з небагатьох видів сільськогосподарської продукції, за якими цей показник становить менше 100%, а саме – 71,8% (для порівняння: зерна – 161%, овочів, баштанних – 105,8%, молока та молочних продуктів – 104,6%) [4].

Отже, збільшення обсягів виробництва винограду разом із підвищенням економічної ефективності його виробництва потрібно розглядати як пріоритетне завдання розвитку промислового виноградарства та виноробства в Україні.

Дослідженню умов сталого розвитку виноградарства та виноробства в Україні та її регіонах, системному аналізу найважливіших проблем галузі як теоретичного, так і практичного характеру завжди приділялось чимало уваги провідними вітчизняними науковцями: А. М. Авідзбою [5], О. М. Гаркушою [6], І. І. Червеном [7] та іншими. Великий внесок у розробку загальних методичних підходів щодо оцінки ефективності функціонування галузі та перспектив її подальшого розвитку зробили наукові співробітники Національного наукового центру «Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова» та Національного інституту винограду і вина «Магарач» – Н. А. Мулюкіна [8], І. Г. Матчина [9,10], Д. Б. Волинкіна [10]. Проте, динамічні зміни в економічній та політичній ситуації в країні наочно свідчать про гостру необхідність подальшого вивчення проблемних питань галузі та пошуку шляхів виведення її з кризи.

Крім того, у теперішній час не можна не сказати ще про один важливий бік досліджуваного питання. З урахуванням політичної та економічної ситуації, що склалася в

Україні в 2014 р., зважаючи на те, що на сьогоднішній день виноградарство та виноробство Криму випало із сегмента даної галузі АПК України, роль виноградарських регіонів в наповненні бюджету країни та подальшому задоволенні потреб споживачів у свіжому винограді і виноробних підприємств у сировині різко зростає.

Мета даної статті – на основі глибокого порівняльного аналізу стану виноградарсько-виноробної галузі України та її окремих регіонів визначити місце Херсонської області в регіональній структурі виноградарсько-виноробної галузі, а також дослідити потенційну потужність Херсонщини в досягненні високого рівня конкурентоспроможності виноградної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Останній Виноградний кадастр, затверджений наказом Мінагрополітики від 23.05.2008 р. № 327, передбачає на території України 15 виноградарських зон (макрозон), які є основою для сорторайонування, і 58 природно-виноградарських районів (мікрозон) найбільшого поширення [11].

Територіально найбільше розповсюдження виноградарство як галузь отримало на півдні України (Одеська, Миколаївська, Херсонська області та Автономна республіка Крим), і в західному регіоні (Закарпаття), на долю яких припадає 419,9 тис. т виробленого в 2012 р. винограду, що складає 92,1% від загальної кількості по Україні (рис. 1) [12, с. 161].

Як видно, у 2012 р. більш ніж п'яту частину в територіальній структурі галузі займала АР Крим. Отже, у період невизначеності інші регіони мають заповнити цю нішу у виноградарсько-виноробному сегменті агропромислового комплексу України, що ще раз підкреслює актуальність даного дослідження.

Що стосується Херсонської області, то вона займає 4 місце в рейтингу регіонів України за виробництвом виноградної продукції. Відповідно до вищезгаданого Виноградного кадастру регіон віднесено до Лівобережної степової та Правобережної нижньо-дніпровської виноградарських макрозон з районуванням по 10 мікрозонах.

Стан галузі характеризується динамікою наявних площ виноградників, у тому числі в плодоносному віці. Аналіз офіційних статистичних даних наочно свідчить, що розмір загальної площі виноградників в Україні, у тому числі в плодоносному віці, за більш ніж 20 років мав стійку тенденцію до зменшення; і як результат – у 2012 р. досяг показника 78 тис. га і 68 тис. га відповідно, що становить лише 44,3% і 47,6% від рівня 1990 р. [12, с. 151]. Така ж тенденція притаманна і для динаміки площ виноградників у Херсонській області (табл. 1).

У ході дослідження нами проведені розрахунки стосовно темпів зростання (зниження) площ виноградних плантацій за останні 10 років по Україні та Херсонській області (рис. 2) [12, с. 151, 13]. Як видно з рис. 2, у 2004 та 2005 рр. Херсонська область мала зростання площ виноградників при середньому зниженні по Україні; у 2008 р. – значний темп зростання при його відсутності по Україні; у 2011 р. темп зростання виноградних площ в Херсонській області перевищив середні показники по Україні.

Аналіз динаміки врожайності винограду, представлений в табл. 1, свідчить, що єдиної тенденції в коливаннях її показників за період з 2003 по 2012 рр. немає як в Україні, так і по Херсонській області. Проте, обрахунок темпів зростання урожайності за ланцюговим методом показує, що Херсонщина виглядає більш переконливо, ніж підприємства галузі в середньому по Україні (рис. 3).

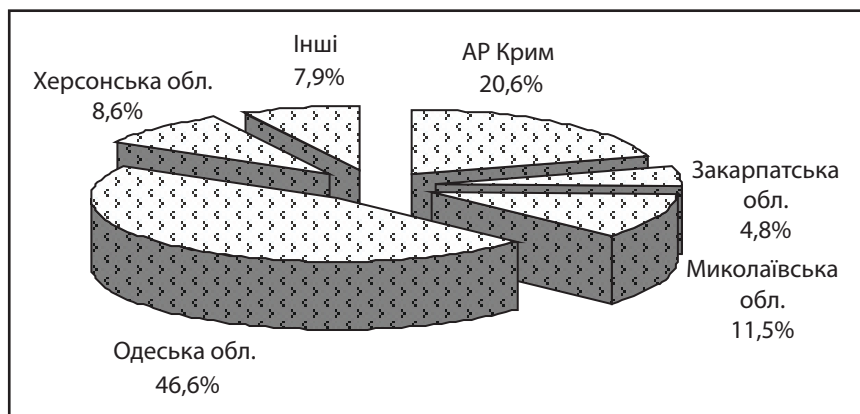


Рис. 1. Виробництво винограду по регіонах України у 2012 р.

Таблиця 1

Динаміка площ виноградників і валового збирання винограду по Україні та в Херсонській області

Рік	Україна			Херсонська область		
	Площа виноградників у плодоносному віці, тис. га	Урожайність, з 1 ц / га	Валовий збір, тис. т	Площа виноградників у плодоносному віці, тис. га	Урожайність, з 1 ц / га	Валовий збір, тис. т
2003	86	59,0	504,9	5,2	54,6	28,3
2004	83	45,2	374,0	5,4	54,0	29,1
2005	81	54,9	442,6	5,5	65,4	36,1
2006	76	39,7	300,9	4,3	18,4	8,0
2007	71	50,5	359,7	3,4	58,4	19,8
2008	71	58,6	415,3	5,1	82,3	41,7
2009	71	66,0	468,7	5,0	83,0	40,9
2010	68	60,3	407,9	4,5	65,4	29,3
2011	69	75,5	521,9	5,4	94,4	51,3
2012	68	67,2	456,0			39,4



Рис. 2. Темпи зростання площ виноградних насаджень, %

Стале зменшення площ виноградників в Україні та різкі коливання урожайності по роках впливають на обсяги валового збору винограду (див. табл. 1) [12, с. 161]. З табл. 1 чітко видно, що в різні роки обсяги валового виробництва винограду коливаються, як по Україні в цілому, так і по Херсонщині. Зокрема, простежується різке падіння валового збору в 2006 р. і злет, наприклад, у 2011 р.

Щодо темпів зростання обсягів виробництва винограду в Україні та Херсонській області, обрахованих за ланцюговим методом, спостерігаємо позитивну оптимістичну картину по Херсонській області в порівнянні з даними по Україні (рис. 4).

Отже, проведене дослідження наочно свідчить, що Херсонська область, маючи достатній природно-кліматич-

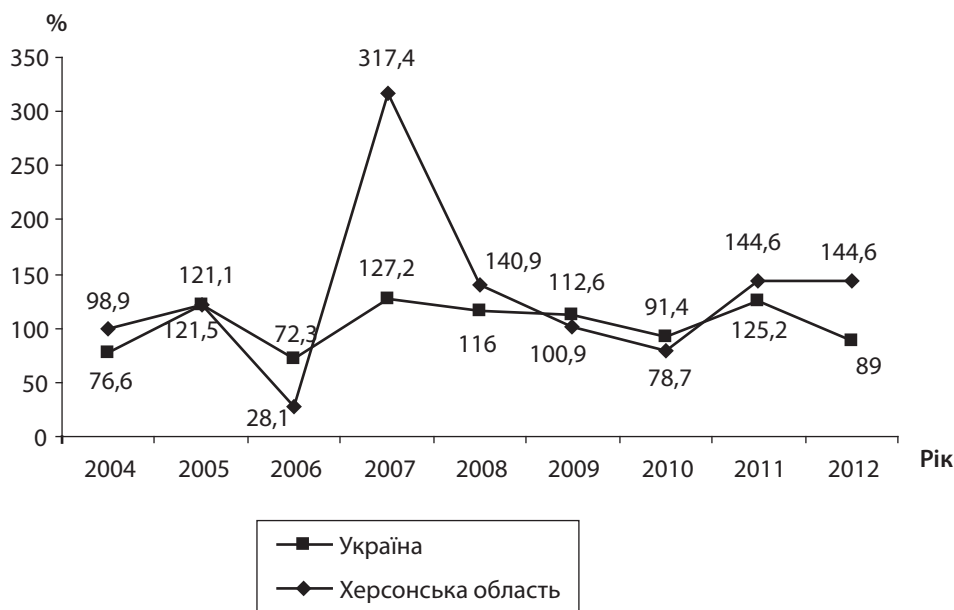


Рис. 3. Темпи зростання урожайності винограду, %



Рис. 4. Темпи зростання виробництва винограду, %

ний потенціал, придатний для розвитку промислового виноградарства, має всі можливості для досягнення високих економічних показників вирощування винограду, та за певних умов могла б зайняти достойне місце в структурі виноградарсько – виноробної галузі України.

Аналіз результатів від реалізації винограду за регіонами (табл. 2) свідчить, що у 2012 р. південь України – основний виробник винограду – спрацював з прибутком, у той час як ряд регіонів (Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька області) отримали збиток.

Собівартість виноградної продукції південних виробників за даними таблиці також нижча, ніж в інших областях. Зокрема, в Херсонській області вона складає 291,04 грн за 1 ц, що хоча і вище за середню по Україні (235,49 грн), та все ж значно нижче, ніж у таких регіонах, як Дніпропетровська область (1158,33 грн), Запорізька область (617,95 грн), Черкаська область (832,14 грн) тощо. Відтак, і середня ціна реалізації 1 ц винограду коливається від 217,94 грн у Закарпатській області (при рівні збитковості 30,1%) до 1035,71 грн у Черкаській області (при рівні рентабельності 24,5%) [14].

Водночас рівень рентабельності виробництва винограду в Херсонській області значно нижчий, ніж у середньому по Україні, а в 2008 та 2009 рр. взагалі мав від'ємне значення. Отже, для виноградарів-практиків і науковців Херсонщини є широке поле діяльності для пошуку шляхів виведення галузі регіону на конкурентоспроможний рівень у жорстких умовах ринкової економіки (рис. 5) [14]. Втім, за останні 5 років чітко просліджується тенденція до поступального зростання рівня рентабельності виробництва винограду в Херсонській області.

Від розвитку виноградарства залежить стан виноробної галузі як по Україні в цілому, так і по окремих регіонах. На сьогоднішній день можна констатувати, що ситуація у виноградарсько-виноробній галузі України досить важка, галузь перебуває у серйозній кризі – фінансовій, ресурсній, економічній.

Динаміка переробки винограду, як і обсягів вироблення виноматеріалів коливається в різні роки, і лише в 2013 р. показники досягають деякого зростання (рис. 6).

Хоча обсяги переробки винограду на виноматеріали в 2013 р. значно перевищують показники 2012 р., офіційні статистичні дані свідчать, що власно вирощеного виногра-

Таблиця 2

Результати від реалізації винограду за регіонами в 2012 р.

	Кількість реалізованої продукції, т	Повна собівартість, тис.грн.	Чистий дохід, тис.грн	Прибуток (збиток), тис. грн	Собівартість 1 ц, грн	Середня ціна реалізації 1 ц, грн
Україна	182240,6	429163,1	740823,1	311660,0	235,49	404,51
АР Крим	39096,7	114917,5	260816,1	145898,6	293,93	667,11
Дніпропетровська	3,6	41,7	20,8	-20,9	1158,33	577,78
Закарпатська	1004,8	3134,8	2189,9	-944,9	311,98	217,94
Запорізька	78,0	482,0	240,6	-241,4	617,95	308,46
Івано-Франківська	2,1	2,2	5,5	3,3	104,76	261,90
Миколаївська	43327,9	60593,6	148855,3	88261,7	139,85	343,56
Одеська	81891,0	200644,2	261729,2	61085,0	245,01	319,61
Харківська	112,7	658,5	788,6	130,1	584,29	699,73
Херсонська	16721,0	48665,3	66148,1	17482,8	291,04	395,60
Черкаська	2,8	23,3	29,0	5,7	832,14	1035,71



Рис. 5. Рівень рентабельності виробництва винограду

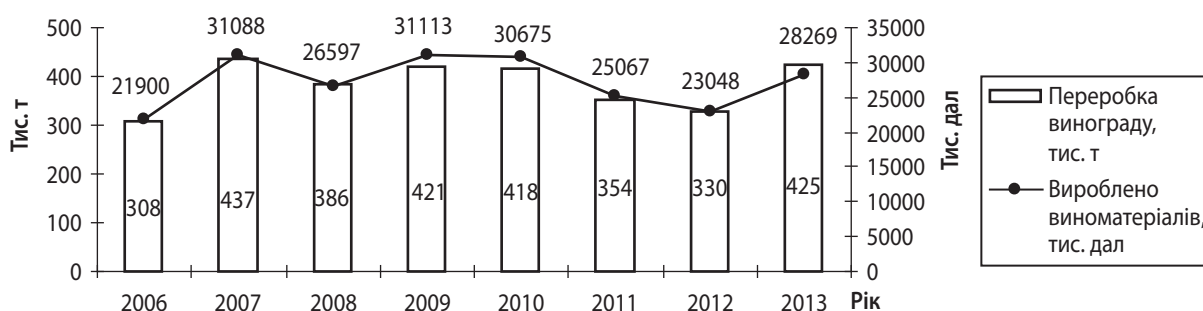


Рис. 6. Динаміка переробки винограду та виробництва виноматеріалів

ду перероблено значно менше, ніж закупленого, що в черговий раз говорить про необхідність подальшого розвитку сировинної бази для виноробства, тобто розширення площ під технічні сорти винограду та підвищення їх урожайності як шлях до вирішення однієї з головних проблем кризи виноробної галузі в Україні [15].

Дані по виробництву виноматеріалів в 2013 р. за регіонами представлені в табл. 3 [15].

Як видно з табл. 3, Херсонщина має досить потужний виноробний потенціал і досягла у 2013 р. найбіль-

ший приріст обсягів виробництва виноматеріалів серед виноградарсько-виноробних регіонів, а саме: 66,6%. При цьому найбільшу питому вагу (більше 60%) займає виробництво виноматеріалів для виготовлення коньяків. Для порівняння – в Одеській області цей показник становить 14,9%, Миколаївській області – 2,1%, Автономній Республіці Крим – 31,4% [15]. Отже, Херсонщина може стати основним українським виробником коньячної продукції, що покладає на регіон додаткові вимоги до пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування виноградарсько-

Виробництво виноматеріалів у 2013 р. (тис. дал)

Область	Фактично вироблено матеріалів			У тому числі			
	2013 р.	У % до загального підсумку	2013 р. у % до 2012 р.	Шампанські та ігристі	Коньячні	Для випуску вин і закладки на витримку	
						Столові	Кріплені
Україна, усього	28268,5	100	122,6	8027,3	5672,6	11033,4	3068,7
АР Крим	5904,5	20,9	104,2	761,5	1856,6	1295,3	1908,0
Миколаївська	4990,5	17,7	134,3	1304,2	104,8	3224,7	356,8
Одеська	12591,6	44,5	128,4	4605,9	1871,4	5081,9	731,2
Херсонська	2935,4	10,4	166,6	527,9	1783,8	541,2	0,2
м. Севастополь	1606,0	5,7	123,2	827,8	56,0	670,7	51,5

виноробної галузі. Але вже і нинішні розрахунки свідчать, що в 2013 р. обсяги виробництва виноматеріалів по регіону значно нарощені в порівнянні з попереднім роком абсолютно по всіх видах виноматеріалів: по шампанським та ігристим винам – більш ніж в 2 рази, коньячним – на 76,1 %, для випуску столових вин – на 18,7 % тощо [15].

Водночас є ряд невирішених питань, які гальмують подальший сталий розвиток виноградарсько-виноробної галузі України та окремих регіонів, зокрема Херсонщини.

Однією з найсерйозніших проблем, які спричиняють нестабільність розвитку виноробної галузі, є кліматично-сировинна. Сьогоднішній стан сировинної бази для виноробної галузі України має своє коріння ще з радянських часів, коли поступальному розвитку галузі виноградарства і виноробства завдав шкоди антиалкогольний закон 1986 р., внаслідок якого значна кількість виноградних плантацій була знищена і всі аутентичні сорти винограду припинили своє існування. Відродження виноградарства та виноробства як галузі відбувалося вже за рахунок сортів винограду, привезених з країн Західної Європи, які, хоча й придатні були для виробництва вина, але, на відміну від місцевих сортів, не були морозостійкими. Відтак, враховуючи потенційну вірогідність аномально низьких температур, які притаманні інколи взимку південним областям України, існує реальна загроза втрат врожаю при сильних морозах. Так, у січні – лютому температура в Херсонській області може складати від -22°C до -25°C (2008 р., 2009 р., 2012 р.), що спричиняє промерзання ґрунту на глибину від 7 до 19 см і може завдати непоправної шкоди виноградним плантаціям. Схожа ситуація в різні роки спостерігалася і в інших виноробних районах – Миколаївській, Одеській областях тощо. Отже, така кліматична невизначеність є значною об'єктивною перешкодою для планування економічних показників виноградарсько-виноробних підприємств і сталою розвитку галузі в цілому.

Ще однією проблемою, що стоїть на перешкоді сталому розвитку вітчизняного виноробства, є застарілі виноградники. Як відомо, критичний вік виноградної лози в Україні – 30 – 40 років. Враховуючи, що посадка виноградних плантацій на території України здійснювалася ще за радянських часів, головним чином у 70 – 80 роки ХХ століття, істотна частина їх на даний момент є вже нерентабельною. Зважаючи, що на території України кількість таких виноградників з кожним роком зростає, це робить їх неефек-

тивними у формуванні конкурентоздатного виноградарства і виноробства: застарілі кущі просто не можуть дати належного врожаю. Слід відмітити, що в країнах – лідерах виноградарства та виноробства (Франція, Італія тощо) за умов сучасних технологій виробництва продуктивний вік виноградної лози становить 50 і більше років.

Свій негативний вплив на розвиток виноробства накладають також старіння матеріально-технічної бази господарств і виноробних заводів і неможливість її оновлення, порушення зв'язків між сільським господарством і переробними підприємствами, а також наявність великої частки низькосортного вина, підробка та підміна марок і сортів і фальсифікація продукції.

ВИСНОВКИ

Проведені розрахунки дослідження свідчать, що має місце тенденція до зменшення площ виноградних плантацій. Урожайності винограду притаманне коливання залежно від різного роду факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних, що не може не впливати на валовий збір винограду. Собівартість виноградної продукції коливається в межах 11 разів у різних регіонах. Крім того, виноробна галузь України потерпає від недоків у плануванні сортового складу винограду для виробництва вина та виноматеріалів, а також наявності великої частки виробництва фальсифікованої продукції. Крім того, втрата налагоджених партнерських зв'язків, що притаманна сьогоднішньому дню, охолодження інвестиційного клімату внаслідок останніх політичних подій, прорахунки в податковій і цінній політиці та різке зменшення бюджетного фінансування виноробних підприємств також призводять до негативних результатів функціонування виноградарсько-виноробного комплексу АПК України. У такій ситуації роль потенційних виноградарських регіонів, зокрема Херсонської області, виступає як першочергова в подальшому поступальному розвитку конкурентоспроможного виноградарства та виноробства, забезпеченні продовольчої безпеки країни, наповненні її бюджету та збереженні здоров'я нації.

Для більш ефективного функціонування виноградарства та виноробства в Україні, на нашу думку, необхідна розробка та ухвалення загальної концепції розвитку виноградарсько-виноробної галузі та створення на її базі науково обґрунтованих довгострокових програм розвитку розсаджувальних та сортрайонувальних з урахуванням вимог СОТ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виноградний сік: склад, користь, протипоказання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bazikalo.kiev.ua/node/3185>
2. У світі зростає виробництво і споживання винограду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pavlivsca.ub.ua/news/24788-u-sviti-zrostaе-virobnictvo-i-spojivannya-vinogradu.html>
3. Научно-производственный журнал «Магарах. Виноградарство и виноделие» / Национальная академия аграрных наук Украины. Национальный институт винограда и вина «Магарах». – 2013. – № 2. – С. 2 – 4.
4. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2013. – С. 39.
5. **Авідзба А. М.** Агроекологічні ресурси як основа стратегії відродження виноградарства Криму : автореф. дис. ... д-ра с.-г. наук: 06.01.08 / А. М. Авідзба ; УАН, Інститут винограду і вина «Магарах». – Ялта, 2000. – 30 с.
6. **Гаркуша О. М.** Стратегія відновлення і високоефективного функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України в умовах ринкової економіки : дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.02 / О. М. Гаркуша ; Миколаївська держ. аграрна академія. – Миколаїв, 2002. – 370 с.
7. **Червен І. І.** Розвиток та підвищення ефективності інфраструктури регіонального ринку аграрної продукції / І. І. Червен [и др.]. – Миколаїв : 2008. – 231 с.
8. **Мулюкіна Н. А.** Совершенствование сортамента винограда в Украине за счет индивидуального отбора клонов, хорошо адаптированных к экстремальным условиям среды / Н. А. Мулюкіна, И. А. Ковалёва, В. С. Чисников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://journal.kubansad.ru/pdf/12/06/11.pdf>
9. **Матчина І. Г.** Стратегія розвитку ринку винопродукції України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.02 / І. Г. Матчина ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УАН. – К., 2006. – 37 с.
10. **Матчина І. Г.** Государственная поддержка отечественного производителя винограда и винопродукции / И. Г. Матчина, Д. Б. Волынкина // Магарах. Виноградарство и виноделие. – 2010. – № 4. – С. 38 – 39.
11. Виноградний кадастр України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php>
12. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистика України. – К., 2013. – С. 151 – 161.
13. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду. Збір урожаю сільськогосподарських культур у 2003 – 2011 роках у розрізі районів. Статистичний бюлетень / Головне управління статистики в Херсонській області. – Херсон, 2012.
14. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік. Статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – К., 2013. – С. 49.
15. Переробка винограду та виробництво виноматеріалів у 2013 році. Експрес-випуск № 06.2-14/5-14 від 14.01.2014 р. / Державна служба статистики України

REFERENCES

- Avidzba, A. M. "Ahroekologichni resursy yak osnova stratehii vidrodzhennia vynohradarstva Krymu" [Agroecological resources as a basis for the strategy revival of viticulture Crimea]. *Avtoref. dys. ... d-ra s.-h. nauk: 06.01.08, 2000.*
- Balansy ta spozhyvannia osnovnykh produktiv kharchuvannia naselenniam Ukrainy [Balances and consumption of basic foodstuffs in Ukraine]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy, 2013.

Cherven, I. I. *Rozvytok ta pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury rehionalnogo rynku ahranoi produktsii* [Developing and improving the efficiency of the infrastructure of regional agricultural market]. Mykolaiv, 2008.

Harkusha, O. M. "Stratehiia vidnovlennia i vysokoefektyvnoho funktsionuvannia vynohradarsko-vynorobnoho pidkompleksu APK Ukrainy v umovakh rynkovoї ekonomiky" [Recovery Strategy and highly efficient operation of viticulture and wine-sub agribusiness in Ukraine a market economy]. *Dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.07.02, 2002.*

Magarach. Vinogradarstvo i vinodelie, no. 2 (2013): 2-4.

Muliukina, N. A., Kovaleva, I. A., and Chisnikov, V. S. "Sovershenstvovanie sortimenta vinograda v Ukraine za schet individualnogo otbora klonov, khorosho adaptirovannykh k ekstremalnym usloviyam sredy" [Improving the assortment of grapes in Ukraine due to individual selection of clones that are well adapted to extreme environmental conditions]. <http://journal.kubansad.ru/pdf/12/06/11.pdf>

Matchyna, I. H. "Stratehiia rozvytku rynku vynoproduktsii Ukrainy" [Market development strategy wine production of Ukraine]. *Avtoref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.07.02, 2006.*

Matchina, I. G., and Volynkina, D. B. "Gosudarstvennaia podderzhka otechestvennogo proizvoditelia vinograda i vinoproduktsii" [State support to domestic producers of grapes and wine products]. *Magarach. Vinogradarstvo i vinodelie*, no. 4 (2010): 38-39.

Osnovni ekonomichni pokaznyky vyrobnytstva produktsii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh za 2012 rik. Statystychnyi biuleten [Key economic indicators of agricultural production farms in 2012. Statistical Bulletin]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy, 2013.

"Pererobka vynohradu ta vyrobnytstvo vynomaterialiv u 2013 rotsi" [Grapes and producing wine in 2013]. *Ekspres-vypusk № 06. 2-14/5-14 vid 14. 01. 2014 r.*, 2014.

Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyka Ukrainy, 2013.

"U sviti zrostaie vyrobnytstvo i spozhyvannia vynohradu" [In a world of increasing production and consumption of grapes]. <http://pavlivsca.ub.ua/news/24788-u-sviti-zrostaе-virobnictvo-i-spojivannya-vinogradu.html>

"Vynohradnyi sik: sklad, koryst, protypokazannia" [Grape juice: composition, benefits, contraindications]. <http://bazikalo.kiev.ua/node/3185>

"Vynohradnyi kadastr Ukrainy" [Grape inventory Ukraine]. <http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php>

Zbir urozhaiu silskohospodarskykh kultur, plodiv, iahid ta vynohradu. Zbir urozhaiu silskohospodarskykh kultur u 2003 – 2011 rokakh u rozrizi raioniv. Statystychnyi biuleten [Harvesting crops, fruits, berries and grapes. Harvesting crops in 2003 – 2011 years in terms of area. Statistical Bulletin]. Kherson: Holovne upravlinnia statystyky v Khersonskii oblasti, 2012.

Науковий керівник – Маренич Т. Г., доктор економічних наук, професор кафедри «Облік і аудит» Харківського національного університету сільського господарства ім. П. Василенка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2014 БОРИСОВСЬКИЙ Д. В.

УДК 338.43.01

Борисовський Д. В. Організаційно-економічний механізм активізації сільськогосподарського підприємництва

Метою статті є розробка методичних підходів до формування організаційно-економічного механізму активізації сільськогосподарського підприємництва. Досліджено сучасний стан підприємництва на селі, розкрито причини недостатнього його розвитку для забезпечення зайнятості сільського населення, ефективної збалансованості різних форм господарювання, достатньої доходності багатьох господарюючих суб'єктів. Доведено, що малий бізнес має перш за все економічне, а не соціальне значення. Визначено сутність та складові організаційно-економічного механізму активізації сільськогосподарського підприємництва. До найбільш пріоритетних інструментів державного регулювання щодо розвитку саме малого бізнесу віднесено спрощену систему оподаткування, механізм пенсійного страхування та гарантування участі суб'єктів малого підприємництва в державних закупівлях.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємництво, суб'єкт господарювання, організаційно-економічний механізм, малий бізнес, державне регулювання, саморегулювання.

Табл.: 1. Бібл.: 27.

Борисовський Дмитро Валерійович – здобувач, кафедра обліку і аудиту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені П. Василенка (вул. Артема, 44, Харків, 61002, Україна)

E-mail: oblikua7@gmail.com

УДК 338.43.01

UDC 338.43.01

Борисовский Д. В. Организационно-экономический механизм активизации сельскохозяйственного предпринимательства

Целью статьи является разработка методических подходов к формированию организационно-экономического механизма активизации сельскохозяйственного предпринимательства. Исследовано современное состояние предпринимательства на селе, раскрыты причины недостаточного его развития для обеспечения занятости сельского населения, эффективной сбалансированности различных форм хозяйствования, достаточной доходности многих хозяйствующих субъектов. Доказано, что малый бизнес имеет прежде всего экономическое, а не социальное значение. Определена сущность и составляющие организационно-экономического механизма активизации сельскохозяйственного предпринимательства. К наиболее приоритетным инструментам государственного регулирования по развитию именно малого бизнеса отнесены упрощенная система налогообложения, механизм пенсионного страхования и гарантирование участия субъектов малого предпринимательства в государственных закупках.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предпринимательство, субъект хозяйствования, организационно-экономический механизм, малый бизнес, государственное регулирование, саморегулирование.

Табл.: 1. Библ.: 27.

Борисовский Дмитрий Валерьевич – соискатель, кафедра учета и аудита, Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (ул. Артема, 44, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: oblikua7@gmail.com

Borysovskiy D. V. Organizational and Economic Mechanism of Promoting Agricultural Entrepreneurship

The goal of the article is to develop methodical approaches to the creation of organizational and economic mechanism of promoting agricultural entrepreneurship. The article studies the modern conditions of countryside entrepreneurship, defines the reasons of its scant development for rural population employment, effective balance between different forms of management and sufficient yield of many accounting entities. It proves that small businesses are mainly of economic importance, while their social role is less significant. The article defines the nature of organizational and economic mechanism of promoting agricultural entrepreneurship, as well as its components. It considers reductive system of small businesses taxation, mechanism of retirement insurance and guaranteeing the participation of small businesses in government procurements the most priority instruments of state regulation of development of small businesses.

Key words: agricultural entrepreneurship, accounting entity, organizational and economic mechanism, small business, state regulation, self-regulation.

Табл.: 1. Bibl.: 27.

Borysovskiy Dmytro V. – Applicant, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv P. Vasilenko National Technical University of Agriculture (vul. Artema, 44, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: oblikua7@gmail.com

Сільськогосподарське підприємництво виступає одним із стратегічних факторів подальшого розвитку галузі, забезпечення зайнятості та зростання доходів сільського населення. Формуванню конкурентного підприємницького середовища в аграрному секторі сприяє виважена державна політика, яка має бути спрямована на створення сприятливих умов для функціонування на рівноправній економічній основі різних організаційно-правових форм господарювання, гармонізації інтересів власників, найманих працівників та сільських громад. Проте обсяги розвитку агропідприємництва недостатні для забезпечення зайнятості сільського населення, ефективної збалансованості різних форм господарювання, достатньої доходності багатьох суб'єктів підприємництва на селі. Не створено відповідної системи організаційних і економіч-

них заходів, які б уможлилювали ефективне функціонування аграрного сектора.

Розширення підприємницького середовища на селі передбачає збільшення до 2020 р.: удвічі кількості суб'єктів малого підприємництва з розрахунку на 10 тис. сільського населення; кількості зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі – у 1,5 разу; частки доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості – до 15% [22, с. 49].

В умовах трансформації економіки, постійних змін внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єктам господарювання потрібно вміти швидко адаптуватися до економічних реалій. Подолання проблем, які стримують розвиток аграрного виробництва, наслідків фінансово-економічної кризи вимагають активізації підприємницької

діяльності на селі та розробку відповідного організаційно-економічного механізму, який забезпечить залучення широкого кола громадян у малий бізнес, створення робочих місць, легкість ведення сільськогосподарської підприємницької діяльності.

У наукових роботах вчені звертаються до розкриття сутності різних видів механізмів регулювання діяльності суб'єктів господарювання – економічного, господарського, ринкового, внутрішньогосподарського [1, 4, 15, 17, 20]. При цьому деякі науковці присвячують свої праці проблемам функціонування організаційно-економічного механізму. Так, учені розглядають формування організаційно-економічного механізму щодо: забезпечення розвитку агропромислового виробництва України (Лузан Ю. Я. [9]); підвищення конкурентоспроможності продукції АПК (Клочко В. М. [7]); процесного управління діяльністю комбікормових підприємств (Козаченко О. А. [8]); управління ризиками сільськогосподарських підприємств (Бездітко О. Є. [2]); активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу (Тивончук С. О., Тивончук Я. О. [23]); залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України (Резнік Н. П. [14]); інтеграції виробників цукру та цукросировини (Калініченко С. М. [6]); екологізації підприємницької діяльності (Сорока М. П. [19]); та ін. Як свідчить аналіз публікацій, основні елементи організаційно-економічного механізму не структурізовані, чітко не визначені, взаємозв'язки між ними не розкрито. Характеристика організаційно-економічного механізму поширюється на галузь у цілому, окремі підприємства, підгалузі, види діяльності та продукції, технологічні, управлінські, організаційні процеси тощо. Відсутність чітких складових організаційно-економічного механізму негативно впливає на його дієвість і підвищення ефективності аграрного виробництва та сільських територій.

Метою статті є розробка методичних підходів до формування організаційно-економічного механізму активізації сільськогосподарського підприємництва в умовах наявних економічних реалій.

Загальноновизнано, що підприємництво забезпечує життєдіяльність економічної системи та її динамічний розвиток. При цьому малий бізнес, як важливий сектор економіки, відіграє особливу роль у створенні ринкового середовища. Дрібнотоварне виробництво в період становлення економіки ринкового типу у розвинутих країнах було вихідною формою ринкового господарювання.

За критеріями, встановленими Господарським кодексом України, у сільському господарстві (включаючи лісове та рибне господарство) на малі підприємства припадало у 2010 р. 93,2% від їх загальної кількості, 2011 р. – 92,1%, у 2012 р. – 93,4%, а на середні – відповідно 6,8; 7,9 і 6,6%. До великих підприємств належали одиниці (0,0%) [21, с. 301]. При цьому аграрна статистика при класифікації суб'єктів господарювання у сільському господарстві не використовує кількість працюючих і обсяг доходу (виручки), а відносить їх до певної категорії – до сільськогосподарських підприємств, фермерських або до господарств населення. Вважається, що сільськогосподарські підприємства – це великі та середні підприємства, фермерські господарства – малі, а господарства населення – найдрібніші. До господарств населення віднесені також фізичні особи-підприємці, які провадять свою діяльність у галузі сільського господарства [18, с. 28]. Такий підхід спотворює картину, погіршу-

ючи тим самим ефективність прийняття управлінських рішень і державних програм розвитку. Перехід до оцінки діяльності господарств через встановлені законодавством параметри класифікації дозволив би змінити уяву про роль малого бізнесу у сільському господарстві і значно підвищити керованість галуззю [16, с. 38].

Формування підприємницького середовища у розвинутих країнах світу пов'язується не тільки з розвитком малого, а й середнього бізнесу. Це пояснюється тим, що основне значення малого бізнесу полягає у створенні нових робочих місць, середнього – у забезпеченні відносно високої частки у валовому внутрішньому продукті країни. Такий підхід визначає спрямування державної політики на вибір спеціальних інструментів щодо розвитку та регулювання малого підприємництва.

У США на дрібні і середні сімейні ферми припадає більшість ферм – 87,4%. При цьому вони виробляють 16,4% усієї сільськогосподарської продукції, а їхня питома вага у виручці з урахуванням субсидій становить 15,3% [27]. Хоча основними сільгосптоваровиробниками є великі і дуже великі сімейні ферми, американська державна політика в аграрній сфері дедалі більшою мірою пов'язується із розв'язанням соціальних проблем сільських територій.

В Україні мале підприємництво має перш за все економічне значення. Воно не сприймається як основний інструмент соціальної політики та забезпечення робочими місцями населення [5, с. 37]. Слід зазначити, що зайнятість, як базова соціальна основа, є вагомим пріоритетом Спільної аграрної політики ЄС на 2014 – 2020 рр. [26]. О. А. Попова стверджує, що з 10 ключових засад реформи САП ЄС три стосуються зайнятості сільського населення [12, с. 94].

Як свідчить аналіз даних табл. 1, за нарощування обсягів виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції суттєво зменшується кількість найманих працівників. Якщо в 2005 р. було вироблено сільськогосподарськими підприємствами (з урахуванням фермерських господарств) валової продукції на 57997,7 млн грн, а кількість найманих працівників становила 1245,5 тис. осіб, то в 2012 р. – відповідно 113082,3 млн грн і 700,9 тис. осіб. Зростання валової продукції відбулося в 1,9 разу при зменшенні кількості найманих працівників на 43,7%. Сільськогосподарські підприємства, виробляючи 50,7% валової продукції, забезпечують роботою лише 21% зайнятих у галузі. За даними О. А. Попової, на 1000 га угідь у сільгоспідприємствах припадає 34 працівники, у середніх і великих – 26, а агрохолдингах – 7, у господарствах населення – 150 осіб [12, с. 93 – 94].

Не спостерігається позитивних тенденцій і у збільшенні доходів сільськогосподарських працівників. Середньомісячна номінальна зарплата у сільському господарстві становить у 2012 р. 68,6% від зарплати в економіці, 59,3% – у промисловості, 59,8% – на транспорті й зв'язку [18, с. 32]. Хоча в абсолютному виразі вона постійно зростає, проте реальний її рівень є набагато нижчим.

За істотного звуження сфери працевлаштування на селі загострюється проблема зайнятості на територіях здійснення виробничої діяльності агрохолдингов. Концентрація великих площ сільськогосподарських угідь в агрохолдингах супроводжується суттєвим зменшенням кількості зайнятих у сільськогосподарських структурах, підконтрольним агрохолдингам. Так, у 2011 р. середньооблікова чисельність працівників у сільськогосподарських підприємствах, що входять у структури агрохолдингов, із розрахунку на 100 га

Валова продукція і чисельність працівників у сільському господарстві України

Показник	2005 р.	2008 р.	2010 р.	2012 р.	2012 р. у % до 2005 р.
Валова продукція сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.) млн грн усього	179605,8	201564,0	194886,5	223254,8	124,3
у т. ч. сільськогосподарські підприємства	57997,7	101451,2	94089,0	113082,3	193,3
господарства населення	106841,1	100112,8	100797,5	110172,5	103,1
Структура виробництва валової продукції сільського господарства, у відсотках до загального обсягу:					
сільськогосподарські підприємства	40,5	50,3	48,3	50,7	+10,2 в. п.
господарства населення	59,5	49,7	51,7	49,3	-10,2 в. п.
Кількість зайнятого населення у сільському господарстві (включаючи мисливство і лісове господарство), тис. осіб	1245,5	841,1	716,8	700,9	56,3

сільгоспудіть становила 2,66, а в сільськогосподарських підприємствах традиційного типу – 3,16 працюючих. При цьому в сільськогосподарських підприємствах, підконтрольних агрохолдинговим формуванням, розмір середньомісячної оплати праці був нижчим, ніж у сільськогосподарських підприємствах традиційного типу на 19,3% [10, с. 15].

При зменшенні потреби великотоварного агровиробництва у трудових ресурсах особисті селянські господарства стали засобом виживання й основною сферою прикладання праці на селі, що пом'якшує проблему безробіття.

На нашу думку, «механізм» в економічній площині слід розглядати як порядок здійснення виробничо-фінансової діяльності суб'єктів господарювання з використанням основних форм, методів і важелів впливу для забезпечення їх ефективного розвитку та конкурентоспроможності.

На сьогодні в сільському господарстві стабілізувалася кількість господарюючих суб'єктів. Станом на 01.07.2012 р. функціонувало 15 134 сільськогосподарських підприємств, 40 732 фермерських господарств і 4301,8 тис. особистих селянських господарств. Проте 21,4% сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств є збитковими, а рентабельність виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції недостатня для забезпечення розширеного відтворення. Продуктивність праці в господарствах населення в декілька разів нижча, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Через малі масштаби виробництва особисті селянські господарства самостійно не зможуть стати повноцінними товаровиробниками. Тому на державному рівні слід використовувати нові інструменти політики інтенсивного розвитку підприємництва на селі.

Авторське тлумачення сутності зазначеного механізму полягає в такому. Організаційно-економічний механізм активізації сільськогосподарського підприємництва – це сукупність взаємопов'язаних інструментів і методів впливу та регулювання економічної й соціальної стабілізації сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому з метою втілення економічної політики держави щодо стимулювання економічного зростання суб'єктів господарювання і збільшення зайнятості

сільського населення. Складовими цього механізму є регуляторні, економічні та організаційні елементи.

До регуляторних елементів слід віднести регулювання підприємництва шляхом прийняття ефективних законів, законодавчих актів і норм, розпоряджень, указів тощо щодо державної регуляторної політики та дозвільної реформи, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для їх розвитку. Скорочення видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, значно знизить рівень адміністративного регулювання і зменшить витрати суб'єктів господарювання на відкриття та ведення бізнесу. Значною перешкодою для розвитку підприємництва є невідповідність законодавства України законодавству ЄС та СОТ у сфері технічного регулювання. Тому вдосконалення законодавства у напрямі забезпечення вимог СОТ та угод ЄС створить рівні умови конкуренції на світових ринках для вітчизняних товаровиробників.

Економічні елементи є більшою мірою інструментами підтримки розвитку, без яких неможливе досягнення тактичних і стратегічних цілей у діяльності господарюючих суб'єктів. Організаційні елементи варто розглядати як організацію досягнення економічних цілей. У сукупності всі складові організаційно-економічного механізму активізації сільськогосподарського підприємництва будуть сприяти створенню сприятливих умов для здійснення підприємницької діяльності, збереженню досягнутої кількості суб'єктів господарювання, входженню у бізнес нових суб'єктів.

Крім державних і ринкових важелів регулювання, перспективним напрямом активізації підприємництва є саморегуляція. Можливим є передача низки державних функцій саморегулювним організаціям, які будуть представляти інтереси їх членів і контролювати встановлені правила. До заходів із саморегуляції необхідно віднести: стандартизацію певних процедур з виробництва, надання послуг, безпеки та якості продукції; проведення експертиз, підготовку рекомендацій, а також моніторинг діяльності в певних галузях бізнесу; підтримку і спосіб вирішення проблем і конфліктів. Саморегулювання буде сприяти підвищенню конкурентних переваг для господарюючих суб'єктів у певних галузях бізнесу.

Найбільш пріоритетними інструментами, які впливають на розвиток саме малого бізнесу, є застосування спрощеної системи оподаткування, механізм пенсійного страхування та участь суб'єктів малого підприємництва у державних закупівлях. Водночас ці інструменти є необхідною, але недостатньою умовою для розвитку і забезпечення конкурентоспроможності малого бізнесу. Тільки у сукупності вони позитивно вплинуть на покращення підприємницького середовища, збільшення кількості суб'єктів малого бізнесу, створення робочих місць, сталість демократичних перетворень у країні.

У стимулюванні створення, збереження і розвитку малих підприємств першочергову роль відіграє спеціальний режим оподаткування малого бізнесу. Важливим в оподаткуванні є не лише ставки податків, а й їхня кількість, порядок обліку та сплати. В Україні з 1999 р. запроваджено спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Її привабливість полягає насамперед у спрощенні обліку, звітності та процедур контролю. Постійний перегляд критеріїв застосування спрощеної системи дозволяє стверджувати про необхідність її збереження та удосконалення.

Спеціальна система оподаткування повинна містити мінімум платежів. Ідеальною для України була б система, за якої підприємець сплачував один платіж – або за заняття одним із видів підприємницької діяльності (фіксовану ставку), або від отриманого доходу (з обороту). Цей єдиний платіж повинен замінити всі податки і збори, у тому числі соціальні, які не стосуються найманих працівників і реального використання ресурсів із надр [5, с. 60]. Соціальні платежі за фіксованої ставки податку повинні бути включені до ставки єдиного платежу і окремо сплачуватись виключно за найманих працівників. При цьому всі платежі за найманих працівників повинні бути об'єднані в один [5, с. 61].

Для фермерських господарств актуальним є фіксований сільськогосподарський податок. Незважаючи на те, що розміри ФСП більш як удвічі нижче земельного податку, який входить до його складу, для забезпечення рівних умов господарювання різних суб'єктів аграрного бізнесу та фінансової підтримки суб'єктів господарювання із гіршими умовами ведення діяльності необхідно вдосконалити порядок справляння фіксованого сільськогосподарського податку. Наприклад, ученими пропонується передбачити диференційований підхід до справляння ФСП з урахуванням доходів сільськогосподарських товаровиробників залежно від величини чистого доходу (виручки) на 1 га сільгоспугідь [10, с. 17].

Роботодавці нарікають на високі ставки єдиного соціального внеску, що спонукає їх до тенізації заробітної плати шляхом заниження розміру фонду оплати праці. За експертними оцінками, розмір єдиного соціального внеску слід встановити на рівні 18% [24, с. 8]. На сьогодні зростає диспропорція між кількістю працюючих і осіб непрацездатного віку. На 10 працюючих припадає 9 осіб пенсійного віку. Тому реформування пенсійної системи в Україні на часі. Основними напрямками пенсійної реформи у розвинених країнах є: підвищення пенсійного віку; зниження розміру окремих видів пенсій; збільшення тривалості трудового стажу; підвищення тарифів внесків; передача деяких функцій щодо соціального забезпечення приватним структурам. У нашій державі необхідно створити таку пенсійну систему, яка буде мотивувати застрахованих платити страхові внески та бажання уникнути не платити їх. Треба

пов'язати розмір пенсій з обсягами фактично сплачених страхових внесків.

З метою заохочення участі підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування, у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування слід передбачити в разі добровільної сплати внесків до солідарної системи державного пенсійного страхування зазначеними особами зараховувати стаж їх підприємницької діяльності до страхового стажу для обчислення розміру пенсії за віком, пропорційно до суми здійсненого внеску відносно мінімального розміру страхового внеску [5, с. 89].

Власники особистих селянських господарств не сплачують страхові внески до соціальних фондів. Тому в разі втрати можливості здійснення власної діяльності на земельних ділянках вони не можуть розраховувати на належний рівень пенсійного захисту держави.

У розвинених країнах важливим інструментом державної політики щодо розвитку малого бізнесу є державні закупівлі. Держзамовлення в обов'язковому порядку передбачає участь суб'єктів малого підприємництва. Наприклад, у Російській Федерації малому бізнесу повинно діставатися щонайменше 10% і щонайбільше 20% річного обсягу поставок по держзамовленню. При цьому початкова (максимальна) ціна контракту (ціна лоту) при розміщенні замовлення на поставку товарів, виконання робіт для державних або муніципальних потреб у суб'єктів малого підприємництва не повинна перевищувати 3 млн руб., а при розміщенні замовлення на надання послуг – не більше 2 млн руб. [11]. У період фінансової кризи адміністрація президента США збільшила частку державних замовлень, які припадають на малий бізнес, з 23% до 26% [3, с. 65].

Правила здійснення державних закупівель в Україні вимагають вдосконалення [13]. Як свідчить практика, система держзакупівель в нашій країні має ознаки корупційних діянь. Щороку на корупційних зловживаннях у сфері закупівель держава втрачає близько 60 млрд грн [25]. В Україні малий бізнес практично не бере участі в тендерах на закупівлю державою товарів (робіт, послуг). Для залучення представників малого бізнесу до державних закупівель необхідно забезпечити прозорість процедур держзамовлень, вільне отримання інформації про тендери, зняття вимоги фінансового забезпечення виконання контракту та ін. Бюджетні організації можуть закуповувати екологічно чисту сільськогосподарську продукцію у фермерських та господарствах населення за прийнятними цінами. Якщо умови збуту продукції поліпшаться, то суттєво може зрости обсяг товарної продукції сільського господарства, посиляться конкуренція, підвищаться доходи товаровиробників.

Стимулювання громадян самостійно займатися малим бізнесом сприятимуть також: зменшення навантаження на фонд зарплати для суб'єктів малого підприємництва (зниження розміру єдиного соціального внеску); зменшення адміністративних бар'єрів і перешкод для ведення підприємницької діяльності у малому бізнесі; запровадження програм навчання підприємництва у школах і ВНЗ, просвіти і популяризації ідей малого бізнесу та ін. В умовах фінансово-економічної кризи суттєвою підтримкою для бізнесу будуть такі стимулюючі заходи як: застосування прискореної амортизації; відтермінування податкових платежів; зменшення строку повернення переплачених податків; податкові знижки на суму інвестиційних та інноваційних витрат; податкові канікули; скасування оподаткування

для суб'єктів, які мають доходи до певної встановленої величини; перенесення на минулі періоди збитків, отриманих малими підприємствами за підсумками року; зниження податку на приріст капітальної вартості основних засобів; зменшення ставки ПДВ тощо.

ВИСНОВКИ

Враховуючи роль підприємства в житті суспільства, необхідно забезпечити умови для його подальшого розвитку та перетворення у соціальний фактор виробництва.

Організаційно-економічний механізм активізації сільськогосподарського підприємництва має стимулювати економічне зростання господарюючих суб'єктів, сприяти підвищенню рівня зайнятості сільського населення та збереження сільського соціуму й екології.

Інтенсифікація підприємництва на селі залежить від розвитку малого бізнесу. Слід використати всі інструменти та передбачити всі можливості для адаптації та легалізації діяльності малих підприємств. Розробка дійових елементів та інструментів організаційно-економічного механізму активізації сільськогосподарського підприємництва спрямована на формування конкурентного підприємницького середовища, рівноправних умов для всіх суб'єктів господарювання, розкриття підприємницького потенціалу громадян. Запровадження пропонованих важелів регулювання економічної діяльності господарюючих суб'єктів сприятиме подоланню безробіття, зростанню доходів сільських домогосподарств та підприємств, сталому розвитку сільських територій. Важливими інструментами державної політики сприяння розвитку саме малого бізнесу є спрощена система оподаткування, гарантування участі малих підприємств у держзакупівлях та механізм пенсійного страхування.

Державне управління галуззю повинно бути націлене на збереження і підтримання досягнутої кількості суб'єктів господарювання та запровадження нових інструментів інтенсивного розвитку підприємництва на селі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Амбросов В. Я. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В. Я. Амбросов, Т. Г. Маренич // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 60 – 66.
2. Бездітко О. Є. Управління ризиками сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. Є. Бездітко. – Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2013. – 20 с.
3. Вачаєв О. Малосемейки // О. Вачаєв // Бізнес. – 2013. – № 11. – С. 62 – 65.
4. Здоровик В. К. Формування господарського механізму регулювання аграрних відносин / В. К. Здоровик, А. О. Линдюк // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 42 – 46.
5. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / В. Д. Ляпін, В. І. Дубровський, О. М. Піщуліна, О. П. Продан. – К. : Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.
6. Калініченко С. М. Організаційно-економічний механізм інтеграції виробників цукру та цукросировини / С. М. Калініченко // Вісник ХНТУСГ. – Вип. 150: Економічні науки. – Харків : ХНТУСГ, 2014. – С. 154 – 162.
7. Ключко В. М. Організаційно-економічний механізм підвищення конкурентоспроможності продукції АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. М. Ключко. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. – 21 с.
8. Козаченко О. А. Формування організаційно-економічного механізму процесного управління діяльністю комбикормових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. А. Козаченко. – Житомир : ЖНАЕУ, 2009. – 21 с.

9. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : монографія / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 472 с.

10. Лупенко Ю. О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності / Ю. О. Лупенко, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 5 – 21.

11. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон Российской Федерации от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968/

12. Попова О. Л. Нові пріоритети Спільної аграрної політики ЄС на 2014 – 2020 рр.: стратегічні орієнтири для розвитку агросфери України / О. Л. Попова // Економіка АПК. – 2013. – № 112. – С. 89 – 96.

13. Про здійснення державних закупівель : Закон України від 10.04.2014 р. № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18/>

14. Резнік Н. П. Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України / Н. П. Резнік // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 70 – 77.

15. Саблук П. Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 3 – 10.

16. Сарайкин В. А. Малый бизнес в сельском хозяйстве России / В. А. Сарайкин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 9. – С. 38 – 42.

17. Семин А. Н. Методологические основы формирования экономических механизмов // А. Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – № 19. – С. 15 – 20.

18. Сільське господарство України за 2012 рік : статистичний збірник / За ред. Н. С. Власенко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 403 с.

19. Сорока М. П. Організаційно-економічний механізм екологізації підприємницької діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / М. П. Сорока. – Київ : Інститут аграрної економіки УААН, 2001. – 25 с.

20. Стасенко О. М. Теоретичні засади поняття господарського механізму / О. М. Стасенко // 36. наук. пр. Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1(4). – Полтава : ПДАА, 2012. – С. 272 – 276.

21. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О. Г. Осаулєнка. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 551 с.

22. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Мель-сель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

23. Тивончук С. О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах (концептуальні та методичні положення) / С. О. Тивончук, Я. О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98 – 105.

24. Харламов П. НДС снизят, упрощенку не тронут / П. Харламов // Деньги, № 11 (277), 12 – 25 июня 2014. – С. 8.

25. Хмара О. Прозорість української влади: закон про державні закупівлі як ключовий елемент / О. Хмара [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://openukraine.org/doc/khara_paper_procurementfinal.pdf

26. European Comision/ 2011/ "Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLAMENT AND OF THE COUNCIL on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)"; COM (2011) 627 final/2/: Brussels. 143 p.

27. Census of Agriculture Report, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agcensus.usda.gov/publication/2007/getting_started/guide_to_Census_Products/index.asp

REFERENCES

- Ambrosov, V. Ya., and Marenich, T. H. "Mekhanizmy efektyvnoho funktsionuvannia ahroformuvan" [Mechanisms for the effective functioning of agricultural enterprises]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 6 (2006): 60-66.
- Bezditko, O. IE. "Upravlinnia ryzykamy silskohospodarskykh pidpriemstv" [Risk management of agricultural enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2013.
- "Census of Agricultura Report, 2007" http://www.agcensus.usda.gov/publication/2007/getting_started/guide_to_Census_Products/index.asp
- European Comision (2011) "Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLAMENT AND OF THE COUNCIL on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD)", COM (2011) 627 final/2/: Brussels. 143.
- Kalinichenko, S. M. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm intehtratsii vyrobnykiv tsukru ta tsukrosyrovyny" [Organizational-economic mechanism of integration of sugar and sugar beet]. *Visnyk KhNTUSH. Ekonomichni nauky*, no. 150 (2014): 154-162.
- Klochko, V. M. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm pidvyshchennia konkurentospromozhnosti produktii APK" [Organizational-economic mechanism of improving the competitiveness of agricultural products]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2012.
- Kozachenko, O. A. "Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu protsesnoho upravlinnia diialnistiu kombikormovykh pidpriemstv" [Formation of organizational-economic mechanism of the process management of feed enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*, 2009.
- Kharlamov, P. "NDS sniziat, uproschenku ne tronut" [VAT drops uproschenku not touched]. *Dengi*, no. 11 (277) (2014): 8-.
- Khmara, O. "Prozorist ukrainskoi vlad: zakon pro derzhavni zakupivli yak kliuchovyi element" [Transparency of Ukrainian authorities: the law on public procurement as a key element]. http://openukraine.org/doc/khara_paper_procurementfinal.pdf
- Lupenko, Yu. O., and Kropyvko, M. F. "Ahrokhodynhy v Ukraini ta posylennia sotsialnoi spriamovanosti ikh diialnosti" [Agroholdings in Ukraine and strengthening the social focus of their activities]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 5-21.
- [Legal Act of Russia] (2013). www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163968/.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18/>.
- Liapin, V. D., Dubrovskiy, V. I., and Pishchulina, O. M. *Zelena knyha maloho biznesu Ukrainy – 2012* [Green Paper Small Business Ukraine – 2012]. Kyiv: Instytut vlasnosti i svobody, 2012.
- Luzan, Yu. Ya. *Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zabezpechennia rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva Ukrainy* [Organizational-economic mechanism to ensure development of agricultural production in Ukraine]. Kyiv: NNTs IAE, 2010.
- Popova, O. L. "Novi priorytety Spilnoi ahrarnoi polityky IES na 2014 – 2020 rr. : stratehichni oriientyry dlia rozvytku ahrosfery Ukrainy" [New priorities of EU Common Agricultural Policy in 2014 – 2020 years: strategic guidelines for the development of agro-sphere Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 112 (2013): 89-96.
- Reznik, N. P. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm zaluchennia investysii v ahropromyslovyy kompleks Ukrainy" [Organizational-economic mechanism for attracting investment in the agricultural sector of Ukraine]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 70-77.
- Semin, A. N. "Metodologicheskie osnovy formirovaniia ekonomicheskikh mekhanizmov" [Methodological basis for the formation of economic mechanisms]. *Ekonomika selskokhoziaystvennykh i pererabatyvaiushchikh predpriaty*, no. 19 (2012): 15-20.
- Sil'ske hospodarstvo Ukrainy za 2012 rik* [Farming Ukraine 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Soroka, M. P. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm ekolohizatsii pidpriemnytskoi diialnosti" [Organizational-economic mechanism greening of business activities]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.02*, 2001.
- Stasenka, O. M. "Teoretychni zasady poniattia hospodarskoho mekhanizmu" [The theoretical basis of the concept of the economic mechanism]. *Zbirnyk naukovykh prats PDAA*, no. 1 (4) (2012): 272-276.
- Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2012 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.
- Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku* [Strategic directions of development of agriculture of Ukraine till 2020]. Kyiv: NNTs «IAE», 2012.
- Sabluk, P. T. "Ekonomichniy mekhanizm APK u rynkovii systemi hospodariuvannia" [Economic mechanism of APC in a market economic system]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2007): 3-10.
- Saraykin, V. A. "Malyy biznes v sel'skom khoziaystve Rossii" [Small business in Russian agriculture]. *Ekonomika selskokhoziaystvennykh i pererabatyvaiushchikh predpriaty*, no. 9 (2012): 38-42.
- Tyvonchuk, S. O., and Tyvonchuk, Ya. O. "Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku ahroprodovolchoho kompleksu Ukrainy v rynkovykh umovakh (kontseptualni ta metodychni polozhennia)" [Organizational-economic mechanism of activation of innovative agri-food sector of Ukraine in market conditions (conceptual and methodological position)]. *Ekonomika APK*, no. 7 (2013): 98-105.
- Vachayev, O. "Malosemeyki" [Malosemeika]. *Biznes*, no. 11 (2013): 62-65.
- Zdoroviyk, V. K., and Lyndiuk, A. O. "Formuvannia hospodarskoho mekhanizmu rehuliuвання ahrarnykh vidnosyn" [Formation mechanism of economic regulation of agrarian relations]. *Ekonomika APK*, no. 2 (2005): 42-46.

Науковий керівник – Маренич Т. Г., доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка

ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

© 2014 **МАРТИНЧИК О. А.**

УДК 658.821:631.11(477.42)

Мартинчик О. А. Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Житомирської області

У статті розглянуто методичні аспекти дослідження конкурентного середовища підприємств. Визначено етапи, за якими здійснюється діагностика конкурентного середовища. Здійснено оцінку конкурентного середовища ринку зерна сільськогосподарських підприємств у розрізі районів Житомирської області за допомогою індексу концентрації CR4, коефіцієнта відносної концентрації, індексу Херфіндаля – Хіршмана, коефіцієнта ентропії, дисперсії ринкових часток, індексу Холла – Тайдмана. Для більш детальної та об'єктивної оцінки побудовано конкурентну карту зерна, яка є базою для розробки стратегії розвитку підприємств на майбутнє, що враховує конкурентний статус і динаміку розвитку підприємства, а також особливості його ринкового оточення. Конкурентна карта дала можливість встановити значну нерівномірність розподілу ринкових часток між підприємствами – виробниками зерна в області, що як перспективний напрям дослідження дозволяє провести аналіз та оцінку впливу рушійних сил ринку на конкурентний стан у галузі.

Ключові слова: конкурентне середовище, товарна продукція, частка ринку, темп приросту ринкової частки, конкурентна карта ринку.

Табл.: 3. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 8.

Мартинчик Олег Анатолійович – здобувач, Житомирський національний агроекологічний університет (Старий бульвар, 7, Житомир, 10008, Україна)

E-mail: oleg0101@rambler.ru

УДК 658.821:631.11(477.42)

Мартинчик О. А. Оценка конкурентной среды

сельскохозяйственных предприятий Житомирской области

В статье рассмотрены методические аспекты исследования конкурентной среды предприятий. Определены этапы, по которым осуществляется диагностика конкурентной среды. Осуществлена оценка конкурентной среды рынка зерна сельскохозяйственных предприятий в разрезе районов Житомирской области с помощью индекса концентрации CR4, коэффициента относительной концентрации, индекса Херфиндаля – Хиршмана, коэффициента энтропии, дисперсии рыночных долей, индекса Холла – Тайдмана. Для более детальной и объективной оценки создана конкурентная карта зерна, которая является базой для разработки стратегии развития предприятий на будущее, учитывает конкурентный статус и динамику развития предприятия, а также особенности его рыночного окружения. Конкурентная карта дала возможность установить значительную неравномерность распределения рыночных долей между предприятиями-производителями зерна в области, что в качестве перспективного направления исследования позволяет провести анализ и оценку влияния движущих сил рынка на конкурентное состояние в отрасли.

Ключевые слова: конкурентная среда, товарная продукция, доля рынка, темп прироста рыночной части, конкурентная карта рынка.

Табл.: 3. **Формул.:** 4. **Библ.:** 8.

Мартинчик Олег Анатольевич – соискатель, Житомирский национальный агроэкологический университет (Старый бульвар, 7, Житомир, 10008, Украина)

E-mail: oleg0101@rambler.ru

UDC 658.821:631.11(477.42)

Martynchyk O. A. The Assessment of Competitive Environment of Agricultural Business in Zhitomir Region

The article investigates the methodical aspects of competitive business environment studies. It defines the stages of diagnostics of competitive environment and estimates the competitive environment of the market of grain crops produced by agricultural enterprises in the context of Zhitomir region areas using CR4 concentration ratio, relative concentration coefficient, Herfindahl-Hirschman Index, entropy coefficient, market share dispersion and Hall-Tideman Index. To make the assessment more detailed and objective, the author created a grain crops competitive map which is the basis for future enterprises development strategy elaboration. This map also considers competitive status of each enterprise, the dynamics of its development and the peculiarities of its market environment. The competitive map allowed to establish a considerable inequality of market shares distribution among local grain crops producers, becoming a perspective course of researches that will allow to analyze and estimate the influence exerted on the competitive situation within the branch by market's driving forces.

Key words: competitive environment, commercial output, market share, market share increase rate, market competitive map.

Tabl.: 3. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 8.

Martynchyk Oleh A. – Applicant, Zhytomyr national agroecological university (Staryy bulvar, 7, Zhytomyr, 10008, Ukraine)

E-mail: oleg0101@rambler.ru

Конкуренція є невід'ємним елементом ринкової економіки та потужним двигуном економічного прогресу. Вона завжди привертала увагу багатьох дослідників. Нині, в умовах глобалізаційних тенденцій світової економіки, збільшення відкритості товарних ринків відбувається загострення конкурентної боротьби на всіх рівнях: між державами, їхніми об'єднаннями, регіонами, галузями, підприємствами тощо. Посилення конкурентного тиску на ринкових суб'єктів зумовлює необхідність всебічного аналізу конкурентного середовища для виявлення основних тенденцій та загроз, пошуку можливих шляхів зміцнення своїх позицій.

У таких умовах особливої актуальності набувають проблеми теоретичного дослідження конкуренції, сучасних тенденцій її розвитку, а також розроблення методич-

них підходів, практичного інструментарію для оцінки конкурентного середовища ринкових суб'єктів та їхніх конкурентних позицій.

Для визначення конкурентної ситуації на ринку в більшості випадків пропонується оцінка таких показників, як коефіцієнт концентрації, індекс Херфіндаля – Хіршмана, індекс Розенблюта, показник ентропії, коефіцієнт варіації, індекс монопольної влади Лернера, коефіцієнт Джині [1, 3]. Серед останніх досліджень оцінки конкурентної ситуації на ринку необхідно виділити такі. Н. Ковтун, О. Хвостенко оцінюють конкуренцію на основі аналізу ринкової структури [4]. С. С. Ніколенко, Л. М. Кириченко пропонують розраховувати коефіцієнт конкурентного середовища торговельного підприємства на основі визначення кількості підприємств на ринку, їхнього товарообороту, мережі магазинів,

їх основних показників і ємності ринку [5]. Н. А. Овчаренко, Р. В. Рибальченко пропонують методику оцінки якості конкурентного середовища, що базується не тільки на кількісних показниках, але й на якісних, що дозволяють повніше оцінити стан і особливості конкуренції на ринку [6]. Такі сучасні іноземні автори, як А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд, досліджуючи конкурентну ситуацію в галузі, роблять акцент на аналізі чинників макросередовища [8], М. Портер – на конкурентних групах: існуючих і потенційних конкурентах, постачальниках, споживачах, товарах-замінниках [7], Р. Грант доповнює їх ще однією групою – комплементарними товарами [2].

Метою статті є аналіз конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств і побудова конкурентної карти ринку найбільш конкурентоспроможної продукції.

Розпізнавання, виявлення причин коливань стану конкурентного середовища здійснюється за допомогою діагностики, яка є засобом, методом і інструментом комплексного дослідження маркетингових і, зокрема, конкурентних відносин. Як галузь знань діагностика включає в себе теорію і методи організації процесів діагнозу, а також принципи побудови засобів діагнозу, класифікацію можливих відхилень характеристик конкурентного середовища.

Кількісними показниками конкурентного середовища є: чисельність продавців, присутніх на даному товарному ринку; частка ринку, яку займають продавці; показники ринкової концентрації.

Діагностика конкурентного середовища складається з таких етапів:

1. Визначення переліку підприємств, що знаходяться на цільовому чи новому ринку.
2. Збір початкової інформації.
3. Розрахунок показників, що відображають стан ринку.
4. Визначення ринкової частки підприємства.
5. Побудова таблиці ринкових часток підприємств і розрахунок їх середнього значення.
6. Оцінка ступеня монополізації ринку.
7. Статистичний розподіл ринкових часток.
8. Побудова конкурентної карти ринку.
9. Визначення типового стратегічного місцезнаходження підприємств на ринку.
10. Ситуаційний аналіз і прогнозування конкурентної стратегії підприємства.

Конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва має свої галузеві особливості, які можуть виражатися в різних економічних показниках. Розглянемо конкурентні переваги стосовно галузі зерновиробництва. Вибір досліджуваної галузі можна пояснити тим, що основним напрямком діяльності сільськогосподарських підприємств області за 5 останніх років є виробництво зерна, частка якого у структурі всієї товарної продукції складає 42,8%. Крім того, зерно має стратегічне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни, є сировиною для виробництва головного соціального продукту харчування – хліба.

Оцінку конкурентного середовища доцільно розпочати з аналізу вартості товарної продукції і ринкових часток сільськогосподарських підприємств зернової галузі (табл. 1). Зважаючи на значне число товаровиробників, розрахунок зроблений на прикладі узагальнених показників по районах Житомирської області.

Як показники конкурентного середовища пропонується використати індекс концентрації CR4, коефіцієнт відносної концентрації, індекс Херфіндаля – Хіршмана, коефіцієнт ентропії, дисперсію ринкових часток, індекс Холла – Тайдмана.

Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами зазвичай користуються показником, що відображає міру концентрації виробництва в галузі. Він дозволяє оцінити міру монополізації ринку та є величиною, зворотною інтенсивності конкуренції. Відповідно до прийнятої практики розрахунку використовується показник концентрації (CR4), який є загальною часткою чотирьох перших підприємств ринку, що реалізують максимальні обсяги продукції в загальному обсязі реалізації продукції на даному ринку:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k OP_i, \quad (1)$$

де OP_i – обсяг реалізації продукції i -го підприємства, тис. грн.

Індекс Херфіндаля – Хіршмана (*Herfindahl – Hirschman Index*, або *HHI*) – індикатор, що визначає концентрацію бізнесу на певному ринку. Цей індекс розраховується за такою формулою:

$$HHI = \sum_{i=1}^N H_i^2, \quad (2)$$

де HHI – індекс Херфіндаля – Хіршмана; $H_i = \frac{OP_i}{OP}$ – ринкова частка i -го підприємства в загальному обсязі реалізації; N – кількість усіх підприємств.

Цей індекс може мати значення від 0 до 10.000 (або від 0 до 1,000). Він являє собою суму квадратів ринкових часток усіх підприємств певної галузі, причому більше значення індексу означатиме більш концентрований ринок (отже менше конкуренції та більше ризиків для клієнтів). Державний департамент юстиції США визначає ступінь концентрації ринку таким чином:

- ★ індекс має значення нижче 0,1 (або 1000) – незначна концентрація ринку,
- ★ індекс має значення від 0,1 до 0,18 (або від 1000 до 1800) – середня концентрація ринку,
- ★ індекс має значення вище 0,18 (або 1800) – висока концентрація ринку.

Дисперсія ринкових часток характеризує можливе ринкове домінування підприємств через нерівність їх розмірів і визначається як відхилення ринкових часток усіх підприємств на ринку:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (H_i - \bar{H})^2}, \quad (3)$$

де $\bar{H} = \frac{\sum H_i}{N} = \frac{1}{N}$ – середня ринкова частка; N – кількість усіх підприємств в галузі.

Показник дисперсії вимірюється в абсолютних значеннях і може набувати будь-яких значень. Чим більше значення дисперсії, тим більш нерівномірним і, отже, більш концентрованим є ринок, тим слабкіша конкуренція і тим більше домінування великих підприємств на ринку.

Індекс Холла – Тайдмана розраховується на основі зіставлення рангів фірм ринку таким чином:

Таблиця 1

**Структура товарної продукції сільськогосподарських підприємств зернової галузі в розрізі районів
Житомирської області**

Район	2012 р.		2012 р.		2012 р. до 2011 р., %
	Виручено, тис. грн	Частка ринку, %	Виручено, тис. грн	Частка ринку, %	
Андрушівський	76360,3	12,1	103072,6	10,7	135,0
Баранівський	1510,7	0,2	3086,1	0,3	> у 2,0 р.
Бердичівський	73318,6	11,6	82868,6	8,6	113,0
Брусилівський	49752,0	7,9	57208,8	5,9	115,0
Володарсько-Волинський	891,4	0,1	1630,0	0,2	> у 1,8 р.
Романівський	15290,1	2,4	28247,6	2,9	> у 1,8,0 р.
Ємільчинський	8219,2	1,3	16714,8	1,7	> у 2,0 р.
Житомирський	26694,7	4,2	60993,2	6,3	> у 2,3 р.
Коростенський	2443,8	0,4	4338,2	0,5	> у 1,8 р.
Коростишівський	10444,7	1,7	33791,7	3,5	> у 3,2 р.
Лугинський	1069,5	0,2	2567,6	0,3	> у 2,4 р.
Любарський	61657,4	9,8	50598,9	5,3	82,1
Малинський	3492,1	0,6	6497,2	0,7	186,1
Народицький	495,6	0,1	3936,0	0,4	> у 7,9 р.
Новоград-Волинський	51509,2	8,2	96222,1	10,0	> у 1,9 р.
Овруцький	14284,1	2,3	25487,4	2,6	> у 1,8 р.
Олевський	381,9	0,1	145,7	0,05	38,2
Попільнянський	159005,7	25,2	206404,4	21,5	129,8
Радомишльський	15214,0	2,4	28322,7	2,9	> у 1,9 р.
Ружинський	18481,4	2,9	29146,6	3,0	157,7
Червоноармійський	6635,6	1,1	13303,8	1,4	> у 2,0 р.
Черняхівський	7704,0	1,2	20631,5	2,1	> у 2,70 р.
Чуднівський	26496,7	4,2	86650,3	9,0	> у 3,3 р.
Разом по області	631352,7	100,0	961865,8	100,0	152,3

Джерело: розраховано за даними статистичних бюлетенів Головного управління статистики у Житомирській області.

$$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^N R_i H_i - 1}, \quad (4)$$

де HT – індекс Холла – Тайдмана; R_i – ранг підприємства на ринку (найбільше підприємство має ранг 1); H_i – частка підприємства.

Максимальне значення індексу Холла – Тайдмана дорівнює одиниці (в умовах монополії). Мінімальне значення дорівнює $1/N$, N – число підприємств у галузі. За своїм значенням цей показник схожий з індексом Херфіндала – Хіршмана, однак перевагами індексу Холла – Тайдмана є можливість здійснення ранжирування підприємств за ступенем вагомості, що сприяє більш поглибленому аналізу галузі.

Значення і зміна індексу CR4 (табл. 2) свідчить про помірну концентрацію на ринку зерна і деяке її ослаблення у 2012 р. (на 7,5 пунктів). Значення індексу Херфіндала – Хіршмана підтверджує означений індексом CR4 стан середньої концентрації ринку, а його зниження на 220,56 пунктів свідчить про зростання рівня конкуренції на ринку зерна та незначне ринкове домінування існуючих сільськогосподарських підприємств.

Таблиця 2

**Показники конкурентного середовища ринку зерна
сільськогосподарських підприємств в розрізі районів
Житомирської області**

Показник	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2011 р., ±
Індекс концентрації CR4	58,70	51,20	-7,5
Коефіцієнт відносної концентрації K4	0,30	0,34	0,04
Індекс Херфіндала – Хіршмана	1210,06	989,5	-220,56
Дисперсія ринкових часток	57,99	49,19	-8,8
Індекс Холла – Тайдмана	0,11	0,09	-0,02

Джерело: власні дослідження.

Розосередження виробництва та реалізації зерна в регіоні є досить рівномірним. Зниження дисперсії ринко-

вих часток свідчить про незначне скорочення диференціації розмірів ринкових часток господарюючих суб'єктів. Зменшення значення індексу Холла – Тайдмана пояснюється незначним зменшенням частки реалізації зерна (на 0,02 пункти) сільськогосподарськими підприємствами Попільнянського району і збільшенням ринкових часток їх основних конкурентів (господарств Андрушівського, Новоград-Волинського та Чуднівського районів). Загалом проведені розрахунки свідчать про незначний ступінь монополізації досліджуваного ринку зерна та існуючі тенденції до подальшого зниження ринкового домінування окремих товаровиробників.

Одним із найбільш вдалих методів оцінки конкурентоспроможності підприємств є конкурентна карта ринку, яка будується з використанням двох показників: ринкової частки, яку займають підприємства; динаміки ринкової частки підприємств.

Враховуючи особливості сільськогосподарського виробництва і, зокрема, ринку зерна нами пропонується розподіл ринкових часток підприємств, що дозволить виокремити їх чотири типові значення: лідери ринку (1) – більше 10 % ринку; підприємства з сильною ринковою позицією (2) – 5 – 10 % ринку; підприємства зі слабкою ринковою позицією (3) – 1 – 5 % ринку; підприємства-аутсайтери (4) – менше 1 % ринку.

З метою визначення зміни рівня конкурентних позицій сільськогосподарських підприємств доцільно виокремити їх типові значення по зростанню ринкової частки: підприємства зі швидкозростаючою ринковою позицією (1) – темпи зростання ринкової частки понад 5 % у рік; підприємства зі зростаючою ринковою позицією (2) – темпи зростання ринкової частки від 1 до 5 % у рік; підприємства з тенденцією до зниження ринкової частки (3) – темпи

зниження ринкової частки від –1 до 1 % у рік; підприємства з тенденцією до значного зниження ринкової частки (4) – темпи зниження ринкової частки понад –1 % у рік.

Для більш детальної та об'єктивної оцінки доцільно побудувати конкурентну карту зерна для сільськогосподарських підприємств у розрізі районів Житомирської області (табл. 3).

На даний час лідерами ринку з часткою ринку понад 10 % і швидкозростаючою ринковою позицією (понад 5 % у рік) є сільськогосподарські підприємства Андрушівського, Новоград-Волинського та Попільнянського районів області. Варто відмітити перспективи зростання обсягів виробництва та, відповідно, частки ринку у господарств Бердичівського, Брусилівського, Житомирського, Любарського та Чуднівського районів.

Найбільш чисельну групу становлять підприємства зі слабкою ринковою позицією (частка ринку від 1 до 5 %). У дану групу входять виробники зерна 8 із 23 районів Житомирської області. Позитивним моментом є швидкі темпи зростання обсягів виробництва (у 1,6 – 7,4 р.) означених районів, що сприятиме посиленню ринкових позицій і зростанню частки ринку у майбутньому.

Підприємства-аутсайтери представлені виробниками зерна Володарсько-Волинського, Лугинського, Народицького, Баранівського, Коростенського, Малинського та Олевського районів. Сільськогосподарські підприємства даних районів є середніми за розмірами, займають незначну частку у структурі товарної продукції. Виробництво зерна для даних підприємств є додатковою галуззю як кормова база для розвитку тваринництва. Характерною особливістю є те, що підприємства Лугинського, Народицького, Коростенського, Малинського та Олевського районів знаходяться в зоні забрудненій внаслідок аварії на ЧАЕС. Можна зробити припущення, що господарюючим суб'єктам

Таблиця 3

Конкурентна карта ринку зерна сільськогосподарських підприємств у розрізі районів Житомирської області

Частка ринку (ЧР), % Темп приросту ринкової частки (Т), %	Лідери ринку (понад 10 % частки ринку)	Підприємства з сильною ринковою позицією (5 – 10 % частки ринку)	Підприємства з слабкою ринковою позицією (1 – 5 % частки ринку)	Підприємства- аутсайтери (менше 1 % частки ринку)
Підприємства з швидкозростаючою ринковою позицією (темпи зростання ринкової частки понад 5 % у рік)	Андрушівський Новоград- Волинський Попільнянський	Бердичівський Брусилівський Житомирський Любарський Чуднівський	Романівський Ємільчинський Коростишівський Овруцький Радомишльський Ружинський Червоноармійський Черняхівський	Володарсько- Волинський Лугинський Народицький
Підприємства з зростаючою ринковою позицією (темпи зростання ринкової част- ки від 1 до 5 % у рік)				
Підприємства з тенденцією до знижен- ня ринкової частки (темпи зниження ринкової частки від –1 до 1 % у рік)				
Підприємства з тенденцією до значного зниження ринкової частки (темпи зни- ження ринкової частки понад –1 % у рік)				Баранівський Коростенський Малинський Олевський

Джерело: власні дослідження.

забрудненої території важче реалізовувати зерно через означену особливість та небажання зернових трейдерів купувати радіоактивно забруднену продукцію.

ВИСНОВКИ

Таким чином, конкурентна карта є базою для розробки стратегії розвитку підприємств на майбутнє, що враховує конкурентний статус і динаміку розвитку підприємства, а також особливості його ринкового оточення.

Дослідження показало, що побудова конкурентної карти дозволяє: здійснювати оцінку позиції підприємства на ринку відносно підприємств-конкурентів; встановлювати ступінь домінування підприємств на ринку; визначати найближчих конкурентів і встановлювати відносну позицію підприємства серед учасників ринку; підвищувати оперативність та якість управлінських рішень щодо входження на ринок у майбутньому; розширювати межі аналізу з метою встановлення характеру конкуренції на відповідних ринках.

Побудова конкурентної карти дала можливість встановити значну нерівномірність розподілу ринкових часток між підприємствами-виробниками зерна в області. А це, у свою чергу, дозволяє як перспективний напрям дослідження провести аналіз та оцінку впливу рушійних сил ринку на конкурентний стан у галузі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Азоев Г. Л.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. **Грант Р. М.** Современный стратегический анализ / Р. М. Грант / Пер. с англ. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. **Грод А. М.** Оцінка стану конкурентного середовища на ринку меблевої продукції та основні напрями його розвитку / А. М. Грод // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111) – С. 46 – 54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2010_9/index.htm
4. **Ковтун Н.** Використання статистичної інформації для побудови конкурентної карти ринку / Н. Ковтун, О. Хвостенко // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – № 124-125. – С. 21 – 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf
5. **Ніколенко С. С.** Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства / С. С. Ніколенко, Л. М. Кириченко // Економічний простір. – 2012. – № 60. – С. 207 – 219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm
6. **Овчаренко Н. А.** Качество конкурентной среды промышленных предприятий / Н. А. Овчаренко, Р. В. Рыбальченко // Экономика и управление. – 2010. – № 12 (73). – С. 112 – 115 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/33714332/>
7. **Портер М.** Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 454 с.
8. **Томпсон А. А.** Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 928 с.

REFERENCES

- Azoev, G. L. *Konkurentsia: analiz, strategiya i praktika* [Competition: analysis, strategy and practice]. Moscow: Tsentr ekonomiki i marketinga, 1996.
- Grant, R. M. *Sovremennyy strategicheskiy analiz* [Modern strategic analysis]. St. Petersburg: Piter, 2008.

Hrod, A. M. "Otsinka stanu konkurentnoho seredovishcha na rynku meblevoi produktsii ta osnovni napriamy ioho rozvytku" [Assessment of the competitive market of furniture products and main directions of its development]. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2010_9/index.htm

Kovtun, N., and Khvostenko, O. "Vykorystannia statystychnoi informatsii dlia pobudovy konkurentnoi karty rynku" [Using statistical information to build a competitive card market]. papers.univ.kiev.ua/ekonomika/10852.pdf

Nikolenko, S. S., and Kyrychenko, L. M. "Otsinka konkurentnoho seredovishcha torhovelnoho pidpriemstva" [Evaluation of the competitive environment of commercial enterprise]. http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2012_60/zmist.htm

Ovcharenko, N. A., and Rybalchenko, R. V. "Kachestvo konkurentnoy sredy promyshlennykh predpriyatiy" [Quality competitive environment industry]. <http://ecsocman.hse.ru/text/33714332/>

Porter, M. *Konkurentnaia strategiya: metodika analiza otrasley i konkurentov* [Competitive strategy: a methodology for analyzing industries and competitors]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2011.

Tompson, A. A., and Strickland, A. Dzh. *Strategicheskii menedzhment: kontseptsii i situatsii dlia analiza* [Strategic Management: Concepts and situation analysis]. Moscow: Viliams, 2005.

Науковий керівник – Ткачук В. І., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Житомирського національного агроєкологічного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕКРЕАЦІЙНОГО СПОЖИВАННЯ РЕСУРСІВ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

© 2014 ЖУПАНЕНКО А. В.

УДК 339.13:504.062

Жупаненко А. В. Економічна сутність рекреаційного споживання ресурсів природно-заповідного фонду

Метою статті є дослідження процесу рекреаційного споживання ресурсів природно-заповідного фонду (ПЗФ), впливу природоохоронних підприємств на розвиток рекреаційно-туристської галузі в Україні, а також визначення їх рекреаційної привабливості та ролі в сучасній економіці. У статті розглянуто суперечність виробничого та рекреаційного споживання природних ресурсів, проаналізовано структуру кількості площ і територій об'єктів ПЗФ України у 2013 р., а також фактичне рекреаційне навантаження на підприємства ПЗФ України у 2013 р. Виявлено основні проблеми у сфері рекреаційно-туристичного використання природоохоронних територій та їх відомчого підпорядкування. Обчислене максимальне рекреаційне навантаження на екскурсійну стежку Одеського зоологічного парку. Обґрунтовано необхідність створення туристсько-рекреаційної інфраструктури, що відповідає темпам рекреаційного споживання ресурсів підприємств ПЗФ.

Ключові слова: рекреаційне споживання, попит і пропозиція, природно-заповідний фонд, рекреаційне навантаження.

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 17.

Жупаненко Анастасія Валеріївна – аспірантка, кафедра економіки та управління туризмом, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: avzhu@outlook.com

УДК 339.13:504.062

UDC 339.13:504.062

Жупаненко А. В. Экономическая сущность рекреационного потребления ресурсов природно-заповедного фонда

Целью статьи является исследование процесса рекреационного потребления ресурсов природно-заповедного фонда (ПЗФ), влияния природоохранных предприятий на развитие рекреационно-туристической отрасли в Украине, а также определение их рекреационной привлекательности и роли в современной экономике. В статье рассмотрено противоречие производственного и рекреационного потребления природных ресурсов, проанализирована структура количества площадей и территорий объектов ПЗФ Украины в 2013 г., а также фактическая рекреационная нагрузка на предприятия ПЗФ Украины в 2013 г. Выявлены основные проблемы в сфере рекреационно-туристического использования природоохранных территорий и их ведомственного подчинения. Рассчитана максимальная рекреационная нагрузка на экскурсионную тропу Одесского зоологического парка. Обоснована необходимость создания туристско-рекреационной инфраструктуры, которая соответствует темпам рекреационного потребления ресурсов предприятий ПЗФ.

Ключевые слова: рекреационное потребление, спрос и предложение, природно-заповедный фонд, рекреационная нагрузка.

Табл.: 2. **Формул.:** 1. **Библ.:** 17.

Жупаненко Анастасия Валериевна – аспирантка, кафедра экономики и управления туризмом, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: avzhu@outlook.com

Zhupanenko A. V. The Economic Essence of Recreational Resource Consumption of Natural Reserve Fund

The aim of the article is to study the process of recreational resource consumption of natural reserve fund (NRF), the impact of environmental businesses in the development of recreation and tourism industry in Ukraine, as well as the determination of their recreational appeal and role in the modern economy. The article discusses the contradiction of industrial and recreational use of natural resources, the structure of the number of areas and territories of NRF objects of Ukraine in 2013 were analyzed, as well as the actual recreation burden on enterprises of Ukraine NRF in 2013 revealed major problems in the field of recreation and tourist use of protected areas and their subordination. The maximum recreational pressure on the recreational trail excursion of Odessa Zoological Park was calculated. The necessity of creating a tourist and recreational infrastructure was reasoned, which corresponds to the rate of consumption of the recreational resources of the enterprises of the NRF.

Key words: recreational consumption, supply and demand, the natural reserve fund, recreational pressure

Tabl.: 2. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 17.

Zhupanenko Anastasiia V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Tourism Management, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: avzhu@outlook.com

Індустріальний та постіндустріальний етап соціально-економічного розвитку, зазвичай, характеризується рядом екологічно-економічних протиріч. З одного боку, постає глибинна суперечність між обмеженими природними ресурсами та необмеженими потребами людей, які намагаються їх задовольнити через сферу виробництва. Природний капітал, залучений у сферу господарювання, у довгостроковій перспективі є вичерпним, а отже, потребує охорони. Одним із найбільш дієвих інструментів збереження виступає заповідання територій (передача земельних ділянок з розмаїттям рослинного та тваринного світу до природно-заповідного фонду (ПЗФ). З іншого – у процесі відтворення робочої сили (зокрема, відновлення працівниками робочої сили, витраченої в процесі праці), постає необхідність у рекреаційному споживанні природних ресурсів, адже люди «запрограмовані» жити у природ-

ному середовищі. Таким чином, рекреаційне та виробниче споживання природних ресурсів знаходяться в постійному конфлікті.

Проблематику рекреаційного природокористування ґрунтовно досліджували у своїх роботах низка вітчизняних учених, у тому числі: М. І. Долішній, Н. Ф. Реймерс [10], В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова [11], тощо. Також зазначеному питанню приділили увагу і зарубіжні автори, у тому числі М. Шаклі [15], Г. Рот і Г. Мерц [16], Д. Ньюсом, Р. Доулінг, С. Мур [17], тощо. Спроби вивчення рекреаційного попиту та розробки підходів до керування потоками відвідувачів на території об'єктів ПЗФ простежується в роботах Р. Бурдена й П. Рандерсона [13], Дж. Станки [14], А. Меллуми, Р. Рунгуле та І. Емсиа [8].

Метою даної статті є вивчення процесу рекреаційного споживання ресурсів природно-заповідного фонду, впливу

природоохоронних підприємств на розвиток рекреаційно-туристської галузі в Україні, а також визначення їх рекреаційної привабливості та ролі в сучасній економіці.

Згідно з чинним законодавством, природно-заповідний фонд України – це ділянки суші та водного простору, природні та штучні комплекси яких мають особливу природоохоронну, наукову, естетичну, рекреаційну цінність. Він охороняється як національне надбання, щодо якого встановлюється особливий режим охорони, відтворення і використання.

Природно-заповідний фонд України (ПЗФ) станом на 01 січня 2014 р. складається з 8 102 територій та об'єктів загальною площею 3,96 млн га, що становить 6,6% від загальної площі суходолу держави, і 402,5 тис. га в межах акваторії Чорного моря (морський заказник) [12].

В Україні спостерігається значне відставання розвитку системи територій та об'єктів ПЗФ порівняно з країнами Європи, де показник заповідності (відношення площі земель природно-заповідного фонду до площі держави) становить у середньому 15%. Показник заповідності планується довести до міжнародних норм до 2020 р. [1].

До ПЗФ України належать природні території та об'єкти (природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища), а також штучно створені об'єкти (ботанічні сади, дендрологічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва). Загалом, нараховується 11 категорій територій і об'єктів. Залежно від їх екологічної, наукової та історико-культурної цінності їм може бути надано статус *загальнодержавного* або *місцевого* значення.

Функції кожного з перелічених об'єктів ПЗФ України, мета створення й поставлені завдання чітко регламентовані національним законодавством, зокрема, Законом України «Про природно-заповідний фонд України».

За кількістю найбільшу частку мають пам'ятки природи, заказники та заповідні урочища – разом близько 90% від кількості всіх існуючих об'єктів. За площею більше 80% природно-заповідного фонду припадає на заказники, національні природні та регіональні ландшафтні парки. Площі та кількість штучно створених об'єктів ПЗФ незначні, порівняно з природними (табл. 1).

Таблиця 1

Структура кількості площ та територій об'єктів ПЗФ України у 2013 р.

№ п/п	Категорія	Кількість		Площа	
		Об'єктів	% від загальної кількості	Тис. га	% від загальної площі ПЗФ
1	Природні заповідники	19	0,23	200,5	5,06
2	Біосферні заповідники	4	0,05	252,2	6,37
3	Національні природні парки	48	0,59	1221,8	30,86
4	Регіон. ландшафтні парки	77	0,95	769,0	19,42
5	Заказники, з них:	3103	38,30	1373,5	34,69
	загальнодержавного значення	309	3,81	460,1	11,62
	місцевого значення	2794	34,49	913,4	23,07
6	Пам'ятки природи, з них:	3388	41,82	28,8	0,73
	загальнодержавного значення	132	1,63	5,8	0,15
	місцевого значення	3256	40,19	23,0	0,58
7	Заповідні урочища	809	9,99	95,9	2,42
8	Ботанічні сади, з них:	28	0,35	2,0	0,05
	загальнодержавного значення	18	0,22	1,9	0,05
	місцевого значення	10	0,12	0,1	0,00
9	Дендрологічні парки, з них:	57	0,70	1,8	0,05
	загальнодержавного значення	19	0,23	1,5	0,04
	місцевого значення	38	0,47	0,3	0,01
10	Зоологічні парки, з них:	13	0,16	0,5	0,01
	загальнодержавного значення	7	0,09	0,2	0,01
	місцевого значення	6	0,07	0,3	0,01
11	Парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, з них:	556	6,86	13,1	0,33
	загальнодержавного значення	88	1,09	5,7	0,14
	місцевого значення	468	5,78	7,4	0,19
	УСЬОГО	8102	100,00	3959,1	100,00

Джерело: складено автором на основі [2, 6, 7, 12].

Заповідання територій з повним вилученням земель з господарського використання фактично створює значну напругу на національні та регіональні бюджети (необхідність фінансової підтримки екологічної рівноваги на цих територіях, господарського догляду, утримання егерських служб, тощо), яку успішно пом'якшує створення на території заповідних об'єктів експозиційно-рекреаційних зон з метою запровадження в них оплачуваної рекреаційно-туристичної діяльності.

Зазвичай, території природоохоронних територій (крім природних заповідників) зонують у відповідності з призначенням, виділяючи заповідно-наукову (призначена для охорони, збереження та вивчення біорозмаїття), адміністративно-господарську (де ведеться господарська діяльність з метою забезпечення виконання завдань об'єкта ПЗФ) та експозиційно-рекреаційну (призначена для відпочинку відвідувачів та провадження екоосвітньої й еко-туристичної діяльності) зони. Залежно від виду установи площі даних зон у різних установах коливаються від одного до кількох сотень гектарів.

Рекреаційне споживання (як і потреби взагалі) можуть бути необмеженими. У цьому контексті важливо не лише виявити попит на рекреаційні послуги, а й оцінити рекреаційну пропозицію, яка характеризується реальним і потенційним числом рекреантів, яке може витримати територія ПЗФ без руйнації та завдання екологічної шкоди.

Зазначимо, що рекреаційне споживання природних ресурсів (на відміну від виробничого) не спрямоване на фактичне знищення природних ресурсів, адже основною метою рекреантів є споглядання та єднання з природою. Однак неконтрольовані потоки рекреантів на територіях ПЗФ, які не мають належної рекреаційної інфраструктури (наприклад, паркувальних майданчиків для авто, обладнаних ділянок для пікніків, стаціонарних закладів харчування, тощо), можуть завдати істотний негативний вплив за рахунок стихійності відвідувань, особливо в періоди високого сезону.

Основним інструментом контролю рекреаційно-туристичної діяльності в межах об'єктів ПЗФ України виступають «Методичні рекомендації щодо максимального рекреаційного навантаження природних комплексів та об'єктів в межах природно-заповідного фонду України за зонально-регіональним розподілом», в яких наводиться методика визначення гранично допустимих рекреаційних навантажень на основі кількісних показників, а саме: який відсоток площі території природно-заповідного об'єкта

має бути відведений під туристичну діяльність, яка повинна бути довжина туристичних маршрутів у співвідношенні із загальною площею об'єкта, скільки відвідувачів на день (місяць/сезон/рік) можна пропустити по маршруту без загрози для природних екосистем.

Таким чином, в основу вищевказаного підходу покладено концепцію заборони та обмежень, яка має ряд недоліків: математичний підхід у визначенні максимального рекреаційного навантаження фактично обмежує потік відвідувачів (у той час як натомість має бути застосований управлінський підхід, направлений на створення рекреаційної інфраструктури, що відповідає темпам споживання природних ресурсів, шляхом вивчення попиту на рекреаційні ресурси, керування туристичними потоками, розробки та створення рекреаційних можливостей для різних форм і видів рекреаційної діяльності, а також створення управлінських програм, які сприяють збереженню, підтримці та відновленню природних рекреаційних ресурсів). Такий управлінський підхід був розроблений ще на початку 1980-х рр. для застосування американською Службою національних парків та отримав назву «Методика гранично допустимих змін» (*Limits of acceptable change, LAC*). Основи цієї методики були закладені ще раніше в роботах Р. Бурдена й П. Рандерсона [13], Дж. Станки [14], а також латвійських вчених А. Меллуми, Р. Рунгуле та І. Емсиса [8].

Цікавим є факт, що *de jure* на території природних заповідників провадження рекреаційно-туристської діяльності є суворо забороненою [2], однак *de facto* вони подають звітність до Державної служби статистики про кількість відвідувачів, кількість туристичних маршрутів та ємність стаціонарних місць розміщення [7].

У відношенні до штучних об'єктів ПЗФ вітчизняні методики визначення максимальної кількості відвідувачів, яку може витримати територія, що схвалені науково-технічною радою Державної служби заповідної справи, не є ефективними [9]. Так, зоологічні парки характеризуються високим ступенем стійкості відносно потоків відвідувачів, адже, по суті, є створеними для демонстрації тварин відвідувачам. Однак, наприклад, в Одеському зоологічному парку (територія якого є парковим ландшафтом Правобережно-Причорноморського району з першим рівнем стійкості та знаходиться на першій стадії дигресії, один гектар території в день може витримати 33,8 осіб, хоча фактично цей показник в середньому по Україні у 2013 р. склав 41 особу/день на 1 га (див. табл. 2). Експозиційна частина Одеського зоологічного парку складає 3,8 га, тож максимальне рекреаційне

Таблиця 2

Фактичне рекреаційне навантаження на підприємства ПЗФ України у 2013 р.

№ п/п	Категорія	Кількість, об'єктів	Площа, тис. га	Відвідувачів, тис. осіб	Рекреаційне навантаження	
					осіб/день на об'єкт	осіб/день на га
1	Природні заповідники	19	200,54	93,7	14	0,001
2	Біосферні заповідники	4	252,15	154,8	106	0,002
3	Нац. природні парки	48	1221,8	2611,7	149	0,006
4	Зоологічні парки*	7	0,11	1 662,1	651	41,397
УСЬОГО		78	78	1674,7	4522,3	159

* Ураховані лише зоологічні парки загальнодержавного значення.
Джерело: складено автором на основі [6, 7].

навантаження в день має складати 128 осіб. Варто зазначити, що фактично в періоди високого сезону навантаження на територію досягає позначки понад 2,5 тис. осіб на день, що майже в 20 разів перевищує встановлену норму.

У методиці, наведений вище, надано також рекомендації щодо регулювання відвідуваності екологічних стежок і туристичних маршрутів. Якщо адаптувати її до зоологічних парків, то отримаємо такі дані:

$$Pdn = (T - L/V) \cdot G \cdot V = T \cdot G \cdot V - L \cdot G, \quad (1)$$

де Pdn – кількість осіб/день; T – робочий день, год.; G – щільність, осіб/км; V – швидкість руху, км/год.; L – довжина пішохідних троп, км.

Оцінимо максимальне рекреаційне навантаження Одеського зоологічного парку, зважаючи на такі дані: робочий день зоологічного парку триває 8 годин, довжина прогулянкових доріжок близько 1,5 км, швидкість руху відпочиваючих з умовою постійних зупинок з метою спостереження за тваринами складає близько 2,5 км/год., а психологічна комфортна щільність відвідувачів складає близько 50 осіб на 1 кв. км. За цих умов формула (1) прийме такий вигляд:

$$Pdn = 8 \cdot 50 \cdot 2,5 - 1,5 \cdot 50 = 925 \text{ осіб/день.}$$

Отриманий результат є більш реальним, але він все одно не враховує таких факторів, як кількість вольтерів з тваринами, місця для зупинок і відпочинку, кількість місць в закладах харчування, середній термін перебування відвідувачів на території ПЗФ, тощо. Оскільки занадто велика кількість туристів може спричинити руйнацію території, прогнозування попиту на послуги територій та об'єктів ПЗФ, заходи боротьби з його сезонними коливаннями мають бути раціональними та виваженими.

Сезонність, як одна з характерних ознак функціонування рекреаційно-туристичних закладів усіх профілів, безумовно, притаманна об'єктам ПЗФ, адже викликана їх розташуванням під відкритим небом. Її притаманні два цикли: річний та тижневий. При річному циклі сезонність вимірюється у відповідних місяцях, при тижневому – в окремих днях.

Такі штучні об'єкти ПЗФ, як зоологічні парки, мають найліпші умови боротьби з сезонністю, адже тварини цікаві для відвідувачів у будь-яку пору року, тому на їх територіях споруджуються криті павільйони-зимівники, в яких можна побачити теплолюбних тварин навіть взимку. З цієї точки зору, особливої уваги заслуговує зоологічний парк *Allwetterzoo*, що знаходиться в м. Мюнстер (Німеччина). В основу концепції його побудови покладено постійне перебування відвідувачів у приміщенні чи під стріхами та споглядання на тварин через скляні вітрини та загорожі. Однак, навіть знаходячись повністю в приміщенні, зоологічний парк відчуває сильні сезонні коливання попиту, викликані низкою ендегенних факторів.

На прискорення розвитку рекреаційно-туристської діяльності установ ПЗФ, поліпшення їх фінансового стану та раціональне використання природних ресурсів спрямована постанова КМУ «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватись бюджетними установами природно-заповідного фонду» [3], серед яких не зазначено такі характерні для об'єктів ПЗФ рекреаційні послуги, як: облаштування дитячих ігрових майданчиків, проведення конкурсів, благодійних лотерей та аукціонів, прогулянки верхи на таких екзотичних тваринах, як віслюки, верблюда, тощо (адже в переліку зазначені лише коні).

Тож, фактично зазначена постанова певною мірою обмежує рекреаційне споживання ресурсів ПЗФ. Крім того, для надання зазначених послуг штат установ має бути розширений, що викликає певні труднощі з погодженням штатних розкладів в органах місцевого самоврядування. У зв'язку з цим з'явилась необхідність звернення установ ПЗФ для провадження цих видів діяльності до сторонніх підприємств та установ, що відбиваються на зменшенні їх власних доходів.

В останні роки соціально-економічна роль підприємств ПЗФ зазнала значного впливу [5]. Очевидно, що поряд з охороною природи та екологічною просвітою, традиційно притаманним їм, особливого значення набули послуги рекреаційно-туристської сфери, що провадяться на їх територіях та складають значну частину їх доходів. Тому навколо сфери діяльності підприємств ПЗФ склалась наукова дискусія, викликана, в першу чергу необхідністю визначення адекватної системи управління та відомчого підпорядкування цих установ. З одного боку, розвитку туризму та рекреації передувало та сприяло саме природоохоронне призначення цих установ, з іншого – свідоме нехтування рекреаційно-туристською сферою негативно впливає на показники їх господарської діяльності та створює напругу на місцеві та національні бюджети, завдаючи яким (у більшості випадків) вони досі існують.

Сьогодні фактично відсутній єдиний центральний орган виконавчої влади, у підпорядкуванні якого знаходились би вони всі. Крім Міністерства екології та природних ресурсів України, природоохоронні об'єкти знаходяться у підпорядкуванні Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерству культури, тощо [6, 7].

Особливе протиріччя викликає підпорядкування зоологічних парків загальнодержавного значення, що визнані об'єктами ПЗФ, Міністерству культури, адже для закладів культури, заснованих на державній та комунальній власності, також затверджено перелік платних послуг [4], який фактично унеможливує діяльність зоопарку в сфері рекреації та туризму, адже в ньому відсутні такі характерні зоологічним паркам послуги, як: розміщення, рекламно-видавнича діяльність, прогулянки на тваринах, тощо.

ВИСНОВКИ

Проведений автором аналіз свідчить про істотні проблеми у сфері рекреаційно-туристичного використання природоохоронних територій, серед яких: недосконалість законодавчої бази та суперечність у підпорядкуванні установ, відсутність якісної туристської інфраструктури, недосконалість управлінських підходів у керуванні рекреаційними потоками, відсутність у працівників необхідних знань та умінь в сфері рекреації, і як результат – низька якість послуг, що надаються рекреантам.

Зважаючи на те, що підприємства ПЗФ мають високу рекреаційну привабливість та показники відвідуваності, створення на них належної рекреаційної інфраструктури, що відповідає темпам рекреаційного споживання, зможе не тільки пом'якшити негативний вплив стихійних відвідувань, але й принести додаткові доходи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року»: Закон України

- № 2818-VI від 21.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page2>
2. «Про природно-заповідний фонд України» : Закон України № 2456-XII від 16.06.1992 (із останніми змінами, внесеними згідно із Законом України № 1193-VII від 09.04.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>
 3. «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватись бюджетними установами природно-заповідного фонду» : Постанова КМ № 1913 від 28.12.2000 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 827 від 02.06.2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1913-2000-%D0%BF>
 4. «Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватись закладами культури, заснованими на державній та комунальній формі власності» : Постанова КМ № 1271 від 12.12.2011 (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1131 від 05.12.2012) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1271-2011-%D0%BF>
 5. **Жупаненко А. В.** Трансформация социальной роли зоопарков в современной экономике / А. В. Жупаненко // Материалы I Международной заочной научно-практической конференции «Туризм в современном мире. Проблемы и перспективы», Россия, Тула. – 2013. – С. 41 – 47.
 6. Заклади культури, мистецтва, фізкультури та спорту України у 2013 році : статистичний бюлетень / Укладач Калачова І. В. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 94 с.
 7. Заповідники та національні природні парки України у 2013 році : статистичний бюлетень / За ред. Н. С. Власенко. – Київ : Державна служба статистики України, 2014. – 27 с.
 8. **Меллума А. Ж.** Отдых на природе как природоохранная проблема / А. Ж. Меллума, Р. Х. Рунгуле, И. В.Эмсис. – Рига : Зинатне, 1982. – 120 с.
 9. Методичні рекомендації щодо визначення максимального рекреаційного навантаження природних комплексів і об'єктів у межах природно-заповідного фонду України за зонально-регіональним розподілом / [Упор. С. С. Комарчук, А. В. Шлапак, В. П. Шлапак та ін.]. – К. : Державна служба заповідної справи Мінекоресурсів України, Науковий центр заповідної справи Мінекоресурсів України, 2003. – 43 с.
 10. **Реймерс Н. Ф.** Охрана природы и окружающей человека среды : слов.-справ / Н. Ф. Реймерс. – М. : Просвещение, 1992. – 320 с.
 11. **Семенов В. Ф.** Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності : монографія / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова ; за ред. В. Ф. Семенова. – Одеса : Optimum, 2008. – 201 с.
 12. Список об'єктів природно-заповідного фонду України станом на 1 січня 2014 р. з аналітичними таблицями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wikimediaukraine.files.wordpress.com/2014/03/table-2014.xlsx>
 13. **Burden R. F.** Quantitive studies of the effects of human trampling on vegetation as an aid to management of seminatural areas / R. F. Burden, P. F. Randerson // Journal of Applied Ecology, 1972. – Vol. 9, № 2. – P. 349 – 547.
 14. **Stankey G.** Carrying capacity, impact management and the recreation opportunity spectrum / G. H. Stankey // Australian Parks and recreation, 1982. – P. 24 – 30
 15. **Shackley M.** Wildlife tourism / Myra Shackley. – London : International Thomson Business Press, 1996. – 152 с.
 16. **Roth H.** Wildlife resources: a global account of economic use / Harald H. Roth, Guenter Merz. – Berlin Heidelberg : Springer, 1997. – 403 p.
 17. **Newsome D.** Wildlife tourism: aspects of tourism / David Newsome, Ross Dowling and Susan Moore. – Frankfurt Lodge : Channel View Publications, 2004. – 229 p.

REFERENCES

- Burden, R. F., and Randerson, P. F. "Quantitive studies of the effects of human trampling on vegetation as an aid to management of seminatural areas". *Journal of Applied Ecology*, vol. 9, no. 2 (1972): 349-547.
- [Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>
- [Legal Act of Ukraine] (2003). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1913-2000-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1271-2011-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17/page2>
- Melluma, A. Zh., Rungule, R. Kh., and Emsis, I. V. *Otdykh na prirode kak prirodookhrannaya problema* [Camping as an environmental problem]. Riga: Zinatne, 1982.
- Metodychni rekomendatsii shchodo vyznachennia maksimalnogo rekreatsiinoho navantazhennia pryrodnykh kompleksiv i ob'ektiv u mezhakh pryrodno-zapovidnogo fondu Ukrainy za zonalno-rehionalnym rozpodilom* [Guidelines for determining the maximum recreational loading natural complexes and objects within the Nature Reserve Fund of Ukraine for the zonal and regional distribution]. Kyiv, 2003.
- Newsome, D., Dowling, R., and Moore, S. *Wildlife tourism: aspects of tourism*. Frankfurt: Lodge; Channel View Publications, 2004.
- Reymers, N. F. *Okhrana prirody i okruzhaiushchey cheloveka sredy* [Protection of nature and the human environment]. Moscow: Prosveshchenie, 1992.
- Roth, H. H., and Merz, G. *Wildlife resources: a global account of economic use*. Berlin: Heidelberg; Springer, 1997.
- Semenov, V. F., Baldzhy, M. D., and Mozhalyova, V. M. *Rehionalnyi vymir rekreatsiino-turystychnoi diialnosti* [Regional Dimension of recreation and tourism activities]. Odesa: Optimum, 2008.
- "Spysok ob'ektiv pryrodno-zapovidnogo fondu Ukrainy stanom na 1 sichnia 2014 r. z analitychnymy tablytsiamy" [References Nature Reserve Fund of Ukraine as of January 1, 2014 with analytical tables]. <http://wikimediaukraine.files.wordpress.com/2014/03/table-2014.xlsx>
- Stankey, G. "Carrying capacity, impact management and the recreation opportunity spectrum" In *Australian Parks and recreation*, 24-30, 1982.
- Shackley, M. *Wildlife tourism*. London: International. Thomson Business Press, 1996.
- Zhupanenko, A. V. "Transformatsiia sotsialnoy roli zooparkov v sovremennoy ekonomike" [Transformation of the social role of zoos in the modern economy]. *Turizm v sovremennom mire. Problemy i perspektivy*. Tula, 2013. 41-47.
- Zapovidnyky ta natsionalni pryrodni parky Ukrainy u 2013 rotsi* [Reserves and national parks of Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Zaklady kultury, mystetstva, fizkultury ta sportu Ukrainy u 2013 rotsi* [Cultural institutions, art, physical education and sport of Ukraine in 2013]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.
- Науковий керівник – Семенов В. Ф.**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки та управління туризмом, Одеський національний економічний університет

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СПОЖИВЧОГО СПРИЙНЯТТЯ

© 2014 **ВИНОХОДОВА С. Г., ДОЛГОВА О. О.**

УДК 368.914(477)

**Виноходова С. Г., Долгова О. О. Сучасні інструменти пенсійного забезпечення:
компаративний аналіз споживчого сприйняття**

Стаття присвячена проведенню компаративного аналізу сприйняття послуг НПФ та інших інструментів пенсійного забезпечення (як фінансової, так і нефінансової природи) майбутніми українськими пенсіонерами. Для вирішення завдань дослідження застосовано широковідомий методичний інструментарій – побудова карт сприйняття пенсійних продуктів за допомогою методу багатомірної шкалювання. За результатами дослідження виділено відносно однорідні за сприйняттям альтернативи пенсійного забезпечення, зокрема: популярні в українців і перевірені часом готівкові накопичення, традиційні малоризикові інструменти інвестування (дорогоцінні метали, нерухомість, земельна ділянка тощо), а також складні для сприйняття фінансові інструменти, що викликають недовіру потенційних споживачів – програми накопичувального страхування та послуги НПФ. Проведений аналіз дозволив сформувати узагальнену модель когнітивного сприйняття послуг НПФ їх потенційними споживачами в Україні. Результати проведеного аналізу будуть використані для розробки ефективної стратегії позиціонування послуг НПФ в Україні та формування конкретного плану ринкових заходів щодо її реалізації.

Ключові слова: пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд, пенсійний ринок, компаративний аналіз, споживче сприйняття, позиціонування.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 16.

Виноходова Світлана Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: svetlana@imark.com.ua

Долгова Олена Олександрівна – старший викладач, кафедра фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Кіото, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: dolgova_elena@ukr.net

УДК 368.914(477)

**Виноходова С. Г., Долгова Е. А. Современные инструменты
пенсионного обеспечения: компаративный анализ
потребительского восприятия**

Статья посвящена проведению компаративного анализа восприятия услуг НПФ и других инструментов пенсионного обеспечения будущими украинскими пенсионерами. Рассмотрены пенсионные инструменты как финансовой, так и нефинансовой природы. Для решения задач исследования использован широкоизвестный методический инструментарий – построение карт восприятия для альтернатив пенсионного обеспечения с помощью метода многомерного шкалирования. По результатам исследования выделены относительно однородные по восприятию альтернативы пенсионного обеспечения, в частности: популярные среди украинцев наличные накопления, традиционные малорисковые инструменты инвестирования (драгоценные металлы, недвижимость, земельный участок и т. д.), а также сложные для восприятия финансовые инструменты, которые вызывают наибольшее недоверие потенциальных потребителей – программы накопительного страхования и услуги негосударственных пенсионных фондов. Проведенный анализ позволил сформировать обобщенную модель когнитивного восприятия услуг НПФ их потенциальными потребителями в Украине. Результаты проведенного анализа будут использованы для разработки эффективной стратегии позиционирования услуг НПФ на национальном рынке финансовых услуг, а также для формирования конкретного плана рыночных мероприятий по ее реализации.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд, пенсионный рынок, компаративный анализ, потребительское восприятие, позиционирование.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 16.

Виноходова Светлана Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: svetlana@imark.com.ua

Долгова Елена Александровна – старший преподаватель, кафедра финансов, Киевский национальный торгово-экономический университет (ул. Кіото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: dolgova_elena@ukr.net

UDC 368.914(477)

**Vynokhodova S. G., Dolgova O. O. Modern Pension Providing Tools:
a Comparative Analysis of Consumer Perception**

The article is devoted to carrying out a comparative analysis of the perception of services and other tools of NPF (of financial and non-financial origin) to future Ukrainian pensioners. Retirement tools of both financial and non-financial nature were considered. To solve the problems of research the well-known methodological tools were used – mapping the perception of alternatives to pensions by the method of multidimensional scaling. According to the survey the relatively homogeneous perception of alternative to pension provision were highlighted, particularly popular among Ukrainians cash accumulation, traditional low risk investment instruments (precious metals, real estate, land, and so on), as well as complex for perception financial instruments that cause the greatest discredit of potential customers – the programs of insurance savings and services of non-state private pension funds. The analysis allowed to form a generalized model of the cognitive perception of NPF services by their potential consumers in Ukraine. The results of the analysis will be used to develop an effective strategy for positioning of NPF services on the national market of financial services, as well as for the formation of a specific market plan for its implementation.

Key words: pension, pension fund, pension market, comparative analysis, consumer perception, positioning.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 16.

Vynokhodova Svitlana G. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of marketing, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: svetlana@imark.com.ua

Dolgova Olena O. – Senior Lecturer, Department of Finance, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: dolgova_elena@ukr.net

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

ЕКОНОМІКА

За 10 років, що минули від початку реформування пенсійної системи України, послуги добровільного, або недержавного, пенсійного забезпечення усе ще не набули популярності серед населення [1]. На сьогодні доведено, що недостатній попит на них зумовлений відносно низькою платоспроможністю українців [2], а також недостатнім рівнем розуміння сутності цих послуг і недовірою до суб'єктів їх надання [3].

Низка зарубіжних і вітчизняних досліджень доводять, що усунення інформаційно-психологічних бар'єрів у сприйнятті послуг НПФ дозволяє підвищити їх популярність і, як наслідок, обсяги споживання навіть за недостатнього рівня платоспроможності населення [4; 5; 6]. Першочерговими умовами для усунення таких бар'єрів уявляються:

- ✦ виділення цільової аудиторії потенційних споживачів [7, с. 33], на співпраці з якою мають бути сконцентровані першочергові зусилля операторів ринку недержавних пенсійних послуг;
- ✦ визначення основних мотиваційних чинників, що сприяють або перешкоджають користуванню послугами НПФ у виділеній аудиторії;
- ✦ розробка та імплементація плану заходів щодо усунення бар'єрів користування послугами НПФ, які виявлені в результаті дослідження. Серед цих заходів, зокрема, має передбачатися проведення цільових комунікаційних кампаній, спрямованих на ефективне позиціонування послуг НПФ [8].

Під ефективним позиціонуванням розуміється переконлива демонстрація такого іміджу і таких переваг користування послугами НПФ, які виявляються значущими для представників цільової аудиторії при прийнятті ними рішення щодо вибору конкретного варіанта пенсійного забезпечення. Це заходи, які дозволять усунути інформаційно-психологічні бар'єри у сприйнятті послуг недержавного пенсійного забезпечення та сформулюють позитивну мотивацію щодо їх подальшого використання.

Цілком логічно, що для розробки та впровадження ефективних заходів з позиціонування послуг НПФ має бути визначене їх поточне сприйняття потенційними споживачами. При цьому таке сприйняття має визначатися не відокремлено, а у порівнянні із сприйняттям інших альтернатив пенсійного накопичення, у т. ч. нефінансової природи. Такий аналіз дозволить визначити критерії, за якими потенційні користувачі послуг порівнюють «пенсійні продукти» між собою, і зрозуміти, через які саме причини вони віддають перевагу тій чи іншій альтернативі забезпечення гідної старості.

У поточний момент існує певне коло досліджень, що присвячені визначенню бар'єрів і мотивацій споживання послуг НПФ їх потенційними користувачами. Переважно, це дослідження зарубіжних авторів для географічно близьких пенсійних ринків [9; 10]. Такі дослідження носять суто емпіричний характер, відтак, їх результати демонструють пряму залежність від параметрів функціонування конкретного національного ринку пенсійних послуг. Тому висновки подібних досліджень є цілком придатними для застосування в українських реаліях.

Щодо вітчизняних досліджень, то вони представлені поодинокими працями, серед яких, на нашу думку, особливої уваги заслуговують публікації Л. П. Якимової [6; 11]. Також у відкритому доступі наявні результати загальнонаціональних опитувань майбутніх пенсіонерів і користувачів пенсійних послуг. Ці опитування проводяться, зокрема,

у межах міжнародних проектів розвитку ринку капіталу і виконуються незалежними маркетинговими агенціями – «GfK Ukraine» тощо [12]. Їх мета – з'ясувати узагальнене сприйняття різних пенсійних альтернатив широкими верствами населення, а також визначити ставлення українців до впровадження пенсійної реформи.

На нашу думку, результати зазначених досліджень не є достатньо репрезентативними ані для проведення компаративного аналізу сприйняття пенсійних альтернатив українцями, ані для подальшого вирішення практичних завдань з розробки стратегії ефективного позиціонування послуг НПФ. Вони не пояснюють причин відмови від користування недержавними пенсійними послугами; не акцентують увагу на критеріях, за якими майбутні пенсіонери порівнюють пенсійні альтернативи.

Таким чином, визначення та оцінка критеріїв (атрибутив), у площині яких споживачі здійснюють вибір на користь чи відмову від певного інструменту пенсійного накопичення – «пенсійного продукту», залишаються поза увагою вітчизняних науковців і практиків. Поза увагою дослідників також залишаються варіанти пенсійного забезпечення, що мають нефінансову природу – наприклад, інвестиції в купівлю нерухомості (для подальшого отримання рентних платежів), або інвестиції в освіту дітей (з розрахунком на отримання фінансової допомоги від нащадків у похилому віці). При цьому в усіх дослідженнях робиться акцент на тому, що саме нефінансові інструменти пенсійного накопичення є найбільш популярними в Україні.

Відповідно, метою даної статті є проведення компаративного аналізу сприйняття послуг НПФ та інших інструментів пенсійного забезпечення (як фінансової, так і нефінансової природи) майбутніми українськими пенсіонерами. Очікується, що проведення цього аналізу дозволить сформувати узагальнену модель когнітивного сприйняття послуг НПФ потенційними споживачами такої послуги в Україні.

Для досягнення мети дослідження застосовано поширений методичний інструмент – побудову карт сприйняття [13] за допомогою методу багатомірного шкалювання.

Відомо, що сприймані (психологічні) взаємозв'язки між об'єктами можуть бути представлені у вигляді геометричних зв'язків між точками в багатовимірному просторі. Ці геометричні уявлення зазвичай називають просторовими картами сприйняття. Вісі координат на просторовій карті сприйняття відповідають основним характеристикам (критеріям, властивостям, атрибутам), якими користуються респонденти при описі свого ставлення або сприйняття певних об'єктів. Багатовимірне шкалювання зазвичай використовують для побудови карт сприйняття з такими цілями:

- ✦ щоб визначити кількість і природу вимірників, які використовують споживачі, при формуванні ставлення до продуктів і послуг, а також торгових марок на ринку;
- ✦ щоб визначити поточне позиціонування наявних торгових марок та ідеальних споживчих торгових марок за цими вимірниками.

Варто зазначити, що, незважаючи на поширене використання даного методу, побудова карт сприйняття для позиціонування послуг НПФ є нетривіальним і складним завданням. Справа у тому, що використання карт сприйняття є поширеним для ринків масових продуктів і послуг. Карти сприйняття зазвичай використовуються для аналізу відмінностей між популярними брендами або продуктами, і ці від-

мінності вимірюються за вже відомими і цілком зрозумілими критеріями (ціна, якість, свіжість тощо). У такому випадку карти будуються за так званим композиційним підходом:

- ✦ проводиться кількісне дослідження респондентів (анкетування, опитування тощо), під час якого їм пропонується оцінити певні продукти на відповідність заздалегідь визначеним критеріям. Також респондентів пропонується оцінити значущість кожного з критеріїв, за якими порівнюються продукти, під час здійснення ним свого вибору;
- ✦ найбільш значущі критерії порівняння трансформуються у вісі координат, або шкали виміру. Деякі критерії можуть агрегуватися в синтетичну шкалу, або вісь, та отримувати при цьому нову, більш складну інтерпретацію (наприклад «зручність споживання»);
- ✦ згадані вісі формують геометричний простір карти, у межах якого здійснюється порівняння конкретних об'єктів аналізу – брендів або продуктів.

Під час побудови карти сприйняття за композиційним підходом саме критерії порівняння виступають первинними об'єктами, а продукти, що порівнюються – вторинними.

У даному дослідженні побудова карти проводиться для альтернатив пенсійного накопичення, цінність та актуальність яких недостатньо усвідомлюється майбутніми пенсіонерами. Низький рівень «пенсійної свідомості» українців зумовлює цілковиту невизначеність ситуації: невідомо, у якій площині та за якими критеріями майбутні пенсіонери оцінюють пенсійні альтернативи та порівнюють їх між собою. У такому випадку вісі координат, сформовані за певними характеристиками, не можуть стати первинними об'єктами для побудови карти сприйняття. Відтак, першочергове завдання дослідження полягає у виявленні цих критеріїв – для розуміння мотиваційного поля аудиторії, її потреб, тобто для виявлення тих чинників, що впливають на прийняття рішення щодо використання певного «пенсійного продукту».

Вирішити таке завдання можна, якщо використати так званий декомпозиційний підхід при побудові карти сприйняття. При його застосуванні:

- ✦ респондентам пропонується визначити ступінь близькості (схожості) між різними продуктами або брендами. При цьому вони керуються лише власними міркуваннями, а не заздалегідь запропонованими для оцінки критеріями порівняння. Для оцінки ступеню схожості (близькості) може бути використана порядкова шкала – наприклад, шкала Лайкерта [14];
- ✦ вимірюється різниця між сприйняттям окремих пенсійних альтернатив. Математично і графічно вона може бути виражена як взаємне розташування та умовні відстані між різними пенсійними альтернативами на карті сприйняття;
- ✦ продукти, що порівнюються, та їх взаємне розташування стають первинними об'єктами при побудові карти. А оскільки з певними продуктами асоціюються певні характеристики їх сприйняття, то після побудови взаємного розташування продуктів визначається і площа для їх порівняння – інтерпретуються критерії, або вісі координат на отриманій карті сприйняття.

Як видно, кожен з представлених методів побудови карти сприйняття має свої переваги і недоліки в контексті визначених цілей даного дослідження.

З одного боку, метод декомпозиції має ключову перевагу – він дозволяє отримати «чисте» сприйняття пенсійних альтернатив майбутніми пенсіонерами, що заздалегідь не обмежене заданими атрибутами чи критеріями їх порівняння.

Водночас, використання декомпозиційного підходу для побудови карти сприйняття вимагає подальшої якісної інтерпретації та обробки результатів, отриманих методом декомпозиції. Карта, яка отримується з використанням лише методу декомпозиції – це абстрактний простір, в якому точки (пенсійні альтернативи) розташовані на певній відстані одна від одної. Цей простір не охарактеризований конкретними атрибутами, споживчими характеристиками проаналізованих «пенсійних продуктів».

На нашу думку, у даному випадку оптимальним є комплексне використання композиційного та декомпозиційного підходів при побудові такої карти. Методологічні вимоги, у свою чергу, обумовлюють вибір конкретних методів і формату проведення емпіричного дослідження (рис. 1).

Загальна логіка запропонованого дослідження може бути охарактеризована таким чином.

Перш за все, було сформовано вибірку з аудиторії потенційних споживачів послуг НПФ – відповідно до критеріїв сегментації, представлених у попередніх дослідженнях авторів. Це жителі міст-мільйонників, віком від 25 до 50 років, з вищою та неповною вищою освітою, рівнем доходу від 8 тис. грн на 1 особу в домогосподарствах, гендерні відмінності при цьому не мали значення, і розподіл жінок та чоловіків представлений за загальнонаціональною пропорцією – 54 % та 46 % відповідно [15].

За результатами першого етапу – проведення фокус-групи за участі 11 майбутніх пенсіонерів – до процедури порівняння були включені такі інструменти пенсійного забезпечення, або пенсійні продукти (табл. 1).

Під час порівняння пенсійних альтернатив на етапі проведення фокус-груп респондент надавав лише оцінку ступеню близькості або різниці між певними пенсійними альтернативами, що цілком відповідає декомпозиційному підходу до побудови карт сприйняття.

Потім, за результатами проведення фокус-групи та глибоких інтерв'ю з їх учасниками, були сформовані 13 тверджень, за якими насправді порівнювали пенсійні альтернативи учасники дослідження. Вони дозволяють оцінити кожен пенсійну альтернативу, зокрема, за такими критеріями:

- ✦ джерело основного чи додаткового доходу у похилому віці;
- ✦ необхідність відмови від поточного споживання на користь накопичення;
- ✦ здатність продукту бути використаним не лише для пенсійного накопичення, але й для накопичення на інші цілі;
- ✦ можливість отримання доходу і на пенсії, і протягом накопичення;
- ✦ здатність продукту забезпечити власникові достатній контроль за процесом накопичення чи інвестування тощо.

Сформовані твердження, що характеризують пенсійні альтернативи, були зведені в анкету, яка використана для отримання даних для другого етапу моделювання.



Рис. 1. Компаративний аналіз сприйняття «пенсійних продуктів»: методика дослідження

Таблиця 1

Інструменти пенсійного забезпечення, включені до компаративного аналізу

Пенсійний продукт	Опис
Державна пенсія	Пенсійне забезпечення для працюючих
Накопичення у гривні	Накопичення в різних видах валюти (національна та вільно конвертована іноземна) сприймаються українцями як інструменти, що мають різну ризикованість і застосовуються для різних цілей. Накопичення у валюті частіше використовують для довготермінового накопичення
Накопичення в іноземній валюті	
Банківський депозит у гривні, доларі, металах	Банківський депозит, незалежно від типу, сприймається як єдиний відокремлений інструмент, принципово відмінністю якого є довіра власних накопичень банку
Накопичувальне страхування	Відомі лише 6-м з 11-ти учасників фокус-групи. Відтак, для другого етапу дослідження існує ризик необ'єктивності результатів: завищення обізнаності респондентів з пенсійними продуктами фінансової природи. Респонденти можуть демонструвати «схвальну поведінку» (хочуть здаватися більш фінансово досвідченими, ніж є насправді)
Послуги НПФ	
Дорогоцінні метали	Є групою так званих «консервативних» інструментів накопичення, при цьому як можливий пенсійний продукт згадувалися 9 із 11 учасників фокус-групи
Нерухомість	
Земельна ділянка	
Інвестиції у власну справу	Основні «продукти», що асоціюються із здатністю забезпечити достатній рівень доходу в похилому віці
Додаткова робота у пенсійному віці	
Інвестиції в освіту дітей	Згадувалися 4 із 11 учасників фокус-групи. Для цього «пенсійного продукту» більш характерні надії, ніж реальні очікування респондентів, і його включення до дослідження може дещо спотворювати загальну розстановку пенсійних «продуктів» на карті сприйняття

Інформаційною основою для проведення кількісного етапу моделювання стали результати анкетування 120 осіб, потенційних користувачів послуг НПФ. Під час анкетування респондентам пропонувалося оцінити усі альтернативи за 13-ма сформульованими твердженнями: «так, відповідає» чи «ні, не відповідає» пенсійна альтернатива даному твердженню.

Таким чином, на етапі анкетування вже використовувався композиційний підхід: були запропоновані окремі критерії порівняння пенсійних альтернатив, які, у свою чергу, сформовані за результатами фокус-групи та подальших глибинних інтерв'ю з їх учасниками (за якими критеріями порівнювали схожість та несхожість пенсійних альтернатив?).

На основі отриманих оцінок «відповідності-невідповідності» були розраховані показники та побудовано матрицю близькостей, у якій як оцінки умовних відстаней між пенсійними альтернативами використані відносні частоти відповідності продукту певній ознаці – відсоток від загального числа респондентів, що надали позитивну відповідь стосовно відповідності певного пенсійного продукту певній характеристиці. Процедура багатомірного шкалювання виконана за допомогою пакету прикладного програмного забезпечення «Statistica».

Перевірку оптимальної розмірності простору для побудови просторової карти сприйняття здійснено за допомогою «графіку кам'янистої осипі» [14], що характеризує залежність між кількістю просторових вимірів і рівнем статистичного показника «стресу» для моделі¹. Перевірка продемонструвала, що оптимальним для інтерпретації когнітивних установок майбутніх пенсіонерів є трьохвимірний простір. За допомогою тривимірної моделі може бути пояснено 81% загальної дисперсії даних моделі, а рівень стресу дорівнює 0,11, що свідчить про достатню якість отриманих даних.

Для більш наочного представлення отриманих результатів багатовимірного шкалювання була побудована двовимірна карта сприйняття, яка є площинною проекцією побудованої тривимірної моделі. Цей крок зумовлений тим, що одна зі шкал тривимірного простору найбільш суттєво диференціює державне пенсійне забезпечення та усі інші пенсійні продукти, і нею у першу чергу можна знехтувати з метою отримання наочного графічного результату. Водночас, наявність такої суттєвої диференціації державної пенсії та інших альтернатив пенсійного забезпечення враховано під час інтерпретації результатів.

Останній етап дослідження також включав інтерпретацію отриманих результатів із залученням експертів – представників НАПФА². Результати проведеного дослідження, а саме: двовимірна карта сприйняття пенсійних альтернатив та її інтерпретація представлені на рис. 2.

Розташування продуктів на отриманій карті обумовлюється відстанями, що взяті з отриманої матриці близькостей саме для двовимірного простору. Розташування точки відліку – нульової точки системи координат у побудованому двовимірному просторі – обране таким чином, щоб найбільше диференціювати отримані результати сприйняття пенсійних альтернатив.

Визначення координат точок, що відбивають кожну з пенсійних альтернатив за побудованими синтетичними шкалами, не містить інтерпретації у конкретних (фізичних) одиницях виміру. Точні координати точок на даній карті не мають значущості, першочергове значення має саме відносне розташування пенсійних альтернатив відносно одна одної та дескриптивна інтерпретація змісту кожної шкали. Щодо шкал на двовимірній карті, то їх побудова здійснена за синтетичними (імпліцитними) змінними, які агрегують характеристики кількох шкал, використаних під час опитування, то градація за цими змінними може розглядатися лише з позицій якісного визначення розбіжностей між пенсійними альтернативами у сприйнятті цільової аудиторії послуг НПФ. Інтерпретація шкал є такою.

1. Перший вимір, що формує шкалу когнітивного сприйняття пенсійних продуктів, на нашу думку, може бути охарактеризований як автономність управління інвестованими коштами у процесі пенсійного накопичення. Найбільший зв'язок дана імпліцитна змінна, що утворює координатну вісь абсцис, має з такими характеристиками пенсійних продуктів, як «Є можливість розпоряджатися накопиченнями на власний розсуд», «Є довіра до того, хто розпоряджається коштами у процесі накопичення». Також вона пов'язана з характеристиками, що описують ризики втрати коштів – через ошукування чи через власні помилки у процесі накопичення чи інвестування.

Ще одна група характеристик, що мають тісну кореляцію з даною віссю, є універсальність певних пенсійних продуктів, тобто придатність їх до застосування не лише

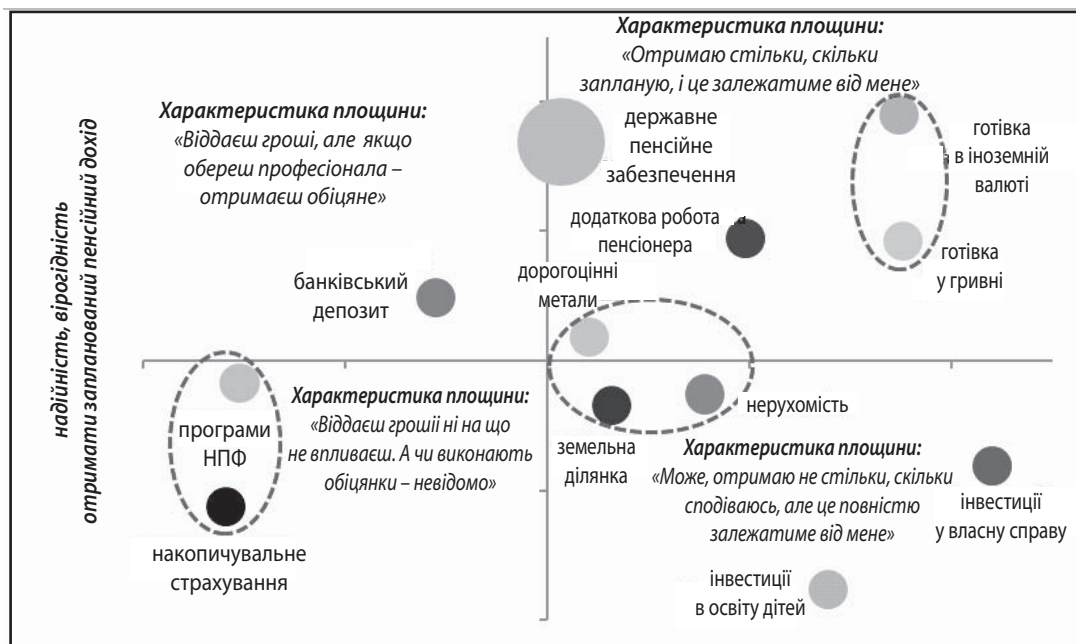


Рис. 2. Сприйняття послуг НПФ та інших пенсійних альтернатив: результати компаративного аналізу

¹ Стрес – статистична міра відповідності підігнаної моделі вихідним даним, чим вище значення стресу, тим нижче якість підгонки моделі.

² НАПФА – Національна Асоціація Недержавних Пенсійних Фондів України та Адміністраторів Недержавних Пенсійних Фондів.

як пенсійного інструменту, а як інструменту заощаджень чи інвестицій узагалі (можна використати для інших цілей, можна почати витрачати кошти не лише на пенсії, але й раніше). Ці чинники також підпадають під розуміння автономності розпорядження коштами.

Традиційні та малоризикові активи, такі, як земля, нерухомість чи дорогоцінні метали, найбільш наближені до нульового значення за даної вісью координат. Насправді, саме їх розташування близько до нульової точки дозволило інтерпретувати дану шкалу. Ці активи сприймаються як найменш ризикові з будь-якої точки зору: вони, за великим рахунком, не потребують передачі у професійне довірче управління, тобто не актуалізують ризики бути ошуканим (як страхові чи пенсійні внески).

2. Другий вимір, що описується відповідною синтетичною змінною, найбільшою мірою диференціює такі змінні, як «готівка в іноземній валюті» і «державна пенсія», з одного боку, та «інвестиції в освіту дітей», «страхова програма» – з іншого. Як і за попередньою шкалою, найбільш наближені до нульового значення за даною шкалою, тобто мають найменш диференційовану позицію, такі пенсійні продукти, як «дорогоцінні метали», «земля» та «нерухомість», а також «програми НПФ». Найбільший зв'язок з даною змінною мають такі характеристики, як «Є ризик не отримання доходу», ризики втрати пенсійних накопичень з різних причин, а також характеристика «Існують надійні державні гарантії».

На нашу думку, даний вимір можна інтерпретувати як надійність певної пенсійної альтернативи, її передбачуваність щодо отримання запланованого пенсійного доходу. Передбачуваність, прогнозованість фінансового результату накопичення є високою для готівки в іноземній валюті (через відносну стабільність конвертованих валют і популярність даного інструменту накопичень для українців), а також для державної пенсії (хоча розмір її не буде великим, вона є гарантованою, висока вірогідність отримати суму, установлену законом). Відносно високою також є впевненість респондентів щодо отримання запланованого доходу від додаткової роботи. Ближче до нульового значення розташований такий пенсійний інструмент, як «готівка у національній валюті» та «банківський депозит». Депозит – єдиний фінансовий інструмент, що має позитивну оцінку за даною шкалою.

Найменшу впевненість щодо запланованого розміру виплат респонденти демонструють у ставленні до накопичувальних програм страхування. На нашу думку, це пов'язане з відносно великим обсягом негативної інформації щодо страхових компаній (банкрутства, ошукування, несвоєчасні виплати і т. п.), яка транслюється в поточний момент ЗМІ [16].

Дана шкала є єдиною, за якою «програми НПФ» доволі суттєво відрізняються від послуг накопичувального страхування, що є важливим фактом для розробки подальших маркетингових заходів. Важливим є також те, що за даною шкалою внески до НПФ мають найбільш позитивні оцінки (у порівнянні зі своїми ж оцінками за іншими шкалами), і наближені до консервативних інструментів накопичення за шкалою, яка характеризує ризикованість вкладень і автономність власника у процесі заощадження.

3. На етапі інтерпретації отриманих результатів варто згадати, що існує ще одна значуща синтетична шкала (критерій порівняння пенсійних альтернатив), яку було ви-

ключено при побудові двовимірної карти сприйняття. Вона формує вимір, у якому найбільшим чином диференціюються державне пенсійне забезпечення і додаткова робота після виходу на пенсію – з одного боку, та усі інші пенсійні продукти – з іншого. Щодо пояснюючих тверджень, то найбільший зв'язок ця шкала має з такими твердженнями, як «Немає необхідності економити на поточних витратах для створення пенсійного резерву», «Надаються надійні гарантії з боку держави».

Очевидним за даною вісью координат є розподіл пенсійних продуктів на такі, що вимагають економії на поточних витратах задля подальшого забезпечення у похилому віці (більшість пенсійних продуктів) і такі, що не вимагають відволікань коштів.

Отримані результати доводять, що ключова відмінність державної пенсії від інших пенсійних продуктів у свідомості опитаних полягає в її так званій «безкоштовності» – вона нібито «дається, дарується» державою і не вимагає заощаджень із персонального бюджету, відмови від поточного споживання. Оскільки пенсійні відрахування до солідарної системи (внески у Пенсійний Фонд) не отримуються майбутніми пенсіонерами «на руки», а одразу перераховуються до відповідних установ, то вони не сприймаються ними як скорочення поточного споживання, їх розміри не завжди усвідомлюються.

Натомість усі інші пенсійні альтернативи, незважаючи на їх природу (фінансові чи не-фінансові інструменти, заощадження чи інвестиції) сприймаються як такі, що вимагають відмови від поточного споживання на користь заощаджень. Таке сприйняття державної пенсії, на нашу думку, є однією з ключових проблем та одним з найбільш значущих інформаційних бар'єрів для подальшого просування послуг НПФ. Крім того, отримані результати викликають патерналістські настрої українського суспільства та нерозуміння більшістю майбутніх пенсіонерів економічної сутності пенсійних відносин і принципів функціонування пенсійної системи в Україні.

ВИСНОВКИ

Аналіз двовимірної карти сприйняття дозволяє сформулювати можливі напрямки для розробки подальшої стратегії позиціонування послуг НПФ в Україні, що є неочевидними лише з описового аналізу результатів усіх попередніх досліджень. Зокрема, на отриманій карті можна виділити відносно однорідні за сприйняттям групи пенсійних продуктів, зокрема:

- ✦ популярні в українців і перевірені часом готівкові накопичення;
- ✦ традиційні малоризикові інструменти інвестування – дорогоцінні метали, нерухомість, земельна ділянка;
- ✦ «складні» фінансові інструменти, що викликають недовіру – накопичувальне страхування і внески до НПФ.

Визначенню «ідеальної» стратегічної позиції послуг НПФ і формуванню конкретного плану заходів щодо її досягнення будуть присвячені подальші дослідження авторів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Рубанов П. М. Недержавні пенсійні фонди як фінансові посередники: проблеми та перспективи функціонування

в Україні / П. М. Рубанов // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7(33). – С. 17 – 21.

2. Фінансовий потенціал населення: нові можливості інноваційного розвитку економіки України : монографія / А. М. Вдовиченко. – Ірпінь : Національний університет ДПС України, 2012. – 225 с.

3. Коваленко Ю. М. Неформальні норми фінансового сектора економіки: економічна ментальність та інституційна довіра / Ю. М. Коваленко // Економічна теорія. – 2011. – № 2. – С. 58 – 68.

4. Якимов Л. П. Моделювання просторово-часової динаміки пенсійного соціуму / Л. П. Якимов // Бізнес Інформ. – 2013. – № 9. – С. 84 – 89.

5. Clarke G. The Irish Experience National Pensions Awareness Campaign 2003 – 2008 / G. Clarke // OECD/IOPS. – 31 October, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/41531964.pdf>

6. Якимов Л. П. Моделювання довіри населення до інститутів пенсійної системи / Л. П. Якимов // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. – 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – С. 53 – 59.

7. Семигіна Т. Інформування населення про соціальні та реабілітаційні послуги : методичний посібник / Т. Семигіна, Г. Коришова, О. Іванова ; проект ПРООН «Підтримка реформи соціального сектора в Україні». – К. : К.І.С., 2013. – 104 с.

8. Atkinson A. Lessons from National Pensions Communication Campaigns / A. Atkinson, D. Harrison, F.-A. Messy, J. Yermo // OECD Working Paper on Finance, Insurance and Private Pensions. – № 18. – 2012. – 65 p.

9. Батурчик М. Восприятие населением пенсионной системы Беларуси: результаты опроса населения / М. Батурчик, А. Чубрик // Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ. – Минск : ИПМ, 2008. – 38 с.

10. Ибрагимова Д. Х. О доверии населения финансовым институтам / Д. Х. Ибрагимова // Деньги и кредит – 2012. – № 4. – С. 28 – 34.

11. Якимов Л. П. Синергетичний ефект в моделях динаміки поширення недержавного пенсійного забезпечення / Л. П. Якимов // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 10 – 14.

12. Пенсійна реформа в Україні: дослідження суспільної думки 2010 // Проект розвитку ринків капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/pension_survey_22jul2010_ua.pdf

13. Федоров Д. С. Построение карт восприятия: концептуальный подход и метод анализа данных / Д. С. Федоров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 3 – 16.

14. Малхотра Н. К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство / Н. К. Малхотра / Пер. с англ. – Москва: Вильямс, 2007. – 1200 с.

15. Розподіл постійного населення України за статтю та віком на 1 січня 2010 року : статистичний збірник. – К. : Держкомстат України, 2011. – 450 с.

16. Как страховые компании обманывают владельцев автомобилей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gazeta.ua/ru/articles/ls-driving/_kak-strahovye-kompanii-obmanyvayut-vladelcev-avtomobilej/408269

REFERENCES

Atkinson, A., Harrison, D., and Messy, F.-A. "Lessons from National Pensions Communication Campaigns". *OECD Working Paper on Finance, Insurance and Private Pensions*, no. 18 (2012): 65.

Baturchik, M., and Chubrik, A. "Vospriatie naseleniem pensionnoy sistemy Belarusi: rezultaty oprosa naseleniia" [Public perception of the pension system in Belarus: results of a survey popu-

lation]. In *Rabochiy material Issledovatel'skogo tsentra IPM*. Minsk: IPM, 2008.

Clarke, G. "The Irish Experience National Pensions Awareness Campaign 2003 – 2008". <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/41531964.pdf>

Finansovyi potentsial naselennia: novi mozhlyvosti innovatsiinoho rozvytku ekonomiky Ukrainy [The financial capacity of the population: new opportunities for innovation development of Ukraine]. Irpin: NU DPS Ukrainy, 2012.

Fedorov, D. S. "Postroenie kart vospriatiia: kontseptualnyy podkhod i metod analiza dannykh" [Mapping perception: a conceptual approach and the method of data analysis]. *Marketing v Rossii i za rubezhom*, no. 6 (2006): 3-16.

Ibragimova, D. Kh. "O doverii naseleniia finansovym institutam" [About public trust financial institutions]. *Dengi i kredit*, no. 4 (2012): 28-34.

Kovalenko, Yu. M. "Neformalni normy finansovoho sektora ekonomiky: ekonomichna mentalnist ta instytutsiina dovira" [Informal rules of the financial sector: economic mentality and institutional trust]. *Ekonomichna teoriia*, no. 2 (2011): 58-68.

"Kak strakhovye kompanii obmanyvaiut vladeltsev avtomobiley" [How to cheat insurance companies car owners]. http://gazeta.ua/ru/articles/ls-driving/_kak-strahovye-kompanii-obmanyvayut-vladelcev-avtomobilej/40826

Malkhotra, N. K. *Marketingovyie issledovaniia. Prakticheskoe rukovodstvo* [Marketing research. A practical guide]. Moscow: Vil'iams, 2007.

"Pensiina reforma v Ukraini: doslidzhennia suspilnoi dumky 2010" [Pension Reform in Ukraine: Public Opinion Survey 2010]. http://www.capitalmarkets.kiev.ua/download/pension_survey_22jul2010_ua.pdf

Rozpodil postiinoho naselennia Ukrainy za stattiu ta vikom na 1 sichnia 2010 roku [Distribution of resident population of Ukraine for sex and age on 1 January 2010]. Kyiv: Derzhkomstat Ukrainy, 2011.

Rubanov, P. M. "Nederzhavni pensiini fondy iak finansovi poserednyky: problemy ta perspektivy funktsionuvannia v Ukraini" [Private pension funds as financial intermediaries: Problems and Prospects functioning in Ukraine]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 7 (33) (2012): 17-21.

Semyhina, T., Koryshova, H., and Ivanova, O. *Informuvannia naselennia pro sotsialni ta rehabilitatsiini posluhy* [Public awareness of social and rehabilitation services]. Kyiv: K. I. S., 2013.

Yakymova, L. P. "Modeliuvannia prostorocho-chasovoi dynamiky pensiinoho sotsiumu" [Modeling spatio-temporal dynamics of pension society]. *Biznes Inform*, no. 9 (2013): 84-89.

Yakymova, L. P. "Synerhetychnyi efekt v modeliakh dynamiky poshyrennia nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia" [Synergetic effects in models of the dynamics of the spread of private pensions]. *Ekonomika rozvytku*, no. 1 (65) (2013): 10-14.

Yakymova, L. P. "Modeliuvannia doviry naselennia do instytutiv pensiinoi systemy" [Modeling public confidence in the institutions of the system]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, vol. 2, no. 8 (2012): 53-59.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ АЛЬТЕРНАТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЖИТЛОВИХ ПРОГРАМ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© 2014 ІЩЕНКО Т. М.

УДК 69.003

Іщенко Т. М. Удосконалення методичного інструментарію альтернативних механізмів реалізації житлових програм: теоретичні та прикладні аспекти державно-приватного партнерства

Мета статті полягає в дослідженні соціально-економічних програм будівництва (придбання) доступного житла в Україні, формуванні пропозицій щодо реалізації актуальних житлових проектів і підвищення їх ефективності як для держави, так і для громадян на засадах державно-приватного партнерства (ДПП). Проаналізувавши джерела фінансування проектів житлових програм, виявлено, що їх фінансування заплановано здійснювати за рахунок банківського кредитного ресурсу з наданням державних гарантій та взагалі не передбачено залучення фінансових інвестицій від приватного сектора. У результаті дослідження було виявлено та систематизовано основні відмінності між процедурами державних закупівель і державно-приватного партнерства. Запропоновано модель державно-приватного партнерства для ефективної реалізації житлових програм. Обґрунтовано, що ефект від реалізації проектів будівництва доступного житла у форматі ДПП буде вагомим як для будівельних організацій, так і для держави та громадян. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення ступеня залучення будівельних організацій до реалізації будівництва доступного житла з використанням запропонованої моделі ДПП.

Ключові слова: будівельні організації, державно-приватне партнерство, державні партнери, приватні партнери, будівництво (придбання) доступного житла, оренда житла.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 10.

Іщенко Тетяна Михайлівна – аспірантка, кафедра менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури (пр. Повітрофлотський, 31, Київ, 03680, Україна)

E-mail: tatianama@yandex.ru

УДК 69.003

UDC 69.003

Ищенко Т. М. Совершенствование методического инструментария альтернативных механизмов реализации жилищных программ: теоретические и прикладные аспекты государственно-частного партнерства

Цель статьи заключается в исследовании социально-экономических программ строительства (приобретения) доступного жилья в Украине, формировании предложений по реализации актуальных жилищных проектов и повышения их эффективности как для государства, так и для граждан на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП). Проанализировав источники финансирования проектов жилищных программ, обнаружено, что их финансирование заплановано осуществлять за счет банковского кредитного ресурса с предоставлением государственных гарантий и вообще не предусмотрено привлечение финансовых инвестиций от частного сектора. В результате исследования были выявлены и систематизированы основные различия между процедурами государственных закупок и государственно-частного партнерства. Предложена модель государственно-частного партнерства для эффективной реализации жилищных программ. Обосновано, что эффект от реализации проектов строительства доступного жилья в формате ГЧП будет весомым как для строительных организаций, так и для государства и граждан. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение степени привлечения строительных организаций к реализации строительства доступного жилья с использованием предложенной модели ГЧП.

Ключевые слова: строительные организации, государственно-частное партнерство, государственные партнеры, частные партнеры, строительство (приобретение) доступного жилья, аренда жилья.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 10.

Ищенко Татьяна Михайловна – аспирантка, кафедра менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры (пр. Воздухофлотский, 31, Киев, 03680, Украина)

E-mail: tatianama@yandex.ru

Ishchenko T. M. The Improvement of Methodical Instruments for Alternative Mechanisms of Implementing Housing Programs: Theoretical and Practical Aspects of Public-private Partnership

The goal of this article is to study social and economic programs of construction (purchase) of affordable housing in Ukraine, creating offers on implementation of relevant housing projects and increasing its effectiveness both for the state and citizens on the basis of public-private partnership (PPP). The assessment of sources used for the funding of projects of housing programs shows that its funding is planned to be carried out with the help of state-guaranteed bank credit resources. Private financial investments are not provided. The study reveals and classifies main differences between procedures of government procurements and public-private partnership. It offers a model of public-private partnership for effective implementation of housing programs. It proves that the effect of implementation of affordable housing construction projects on the basis of PPP will be substantial both for construction companies, state and citizens. The future of such studies is to define the level of involvement of construction companies in the development of affordable housing with the use of the present model PPP.

Key words: construction companies, public-private partnership, state partners, private partners, construction (purchase) of affordable housing, house renting.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 10.

Ishchenko Tetiana M. – Postgraduate Student, Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture (pr. Povitroflotsky, 31, Kyiv, 03680, Ukraine)

E-mail: tatianama@yandex.ru

Вирішення житлової проблеми є одним із важливих соціальних пріоритетів держави, реалізація якого неможлива без розроблення дієвих механізмів і заходів щодо забезпечення доступності житла та поліпшення

житлових умов українців. На даний час житлова проблема в рамках проектів соціально-економічного розвитку реалізовується переважно за рахунок державної підтримки з використанням механізму іпотечного кредитування, що

призвело до збільшення кількості недобудованих житлових будинків з причини дефіциту або державних коштів, або зниження платоспроможності ймовірних власників житла. Тому пошук альтернативних механізмів реалізації житлових програм, враховуючи існуючі в Україні економічні реалії, зокрема обмежені фінансові можливості держави та громадян, є актуальним.

У науковій літературі економічні основи та механізми державного регулювання житлової сфери та реалізації соціально орієнтованої житлової політики розглядали Більовський О. А., Завора Т. М., Запатріна І. В., Манцевич Ю. М., Омельчук В. О. та ін. Організаційно-економічні основи державно-приватного партнерства досліджували Брайловський І. А., Делмон Д., Дикий О. В., Винницький Б., Запатріна І. В., Іваннік Ю. А., Лендєл М., Павлюк А. П. та ін.

Метою статті є формування пропозицій щодо реалізації актуальних житлових проектів і підвищення їх ефективності як для держави, так і для громадян України на заходах державно-приватного партнерства (ДПП).

В Україні механізми ДПП насамперед можуть знайти ефективне застосування для збалансування темпів житлового будівництва і створення інженерних комунікацій, відновлення і розвитку комунальної інфраструктури житлового господарства. Саме тому реформування ЖКГ та житлове будівництво повинно проводитися на принципах ДПП. Наприклад, Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010 – 2017 рр. [3] передбачає спільну участь громадян і держави у фінансуванні будівництва (придбання) доступного житла за схемою 70 / 30. Виконання Програми дасть змогу забезпечити житлом 265,8 тис. сімей шляхом будівництва 16,6 млн кв. м його загальної площі. Для будівництва (придбання) житла в рамках Програми необхідні кошти в сумі 88499,75 млн грн без урахування щорічної інфляції, з них державні видатки – 28677,6 млн грн (23234,8 млн грн з державного бюджету та 5442,8 млн грн з місцевого). «Аналіз технологій інвестування житлового будівництва, які використовуються на зарубіжних ринках, свідчить про те, що вони базуються на трьох основних принципах: іпотечному кредитуванні, використанні контрактних заощаджень, і державній підтримці. Іпотечне житлове кредитування, за допомогою якого підтримується попит на житло, як правило, забезпечене стійкою економікою країни і захищене багатьма розвинутими правовими інститутами за умови існування розвинутої інфраструктури фінансового ринку» [4, с. 29], але в Україні зараз далеко не стійка економіка та постійне збільшення маси проблемних кредитів у банківській сфері, отриманих на придбання житла, тому спроможність держави в рамках забезпечення іпотечного кредитування та надання державної підтримки на даний час викликають значні сумніви.

Згідно з проектами соціально-економічного розвитку на 2013 – 2014 рр.: «Реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків» [10], «Будівництво доступного житла» [8], «Будівництво житла для молоді» [9] їх фінансування заплановано здійснювати за рахунок банківського кредитного ресурсу з наданням державних гарантій, і взагалі не передбачено залучення фінансових інвестицій від приватного сектора. Також, слід зазначити, що всі ризики по реалізації зазначених Проектів несе держава. Детальну інформацію подано в *табл. 1*.

Зрозуміло, що дані проекти заплановано реалізовувати на основі держзамовлень. Але, як відомо, система держзакупівель в Україні є централізованою, а проблема прозорості розподілу держзамовлень при оголошенні тендерів залишається, як і раніше, гострою. Невіра учасників в об'єктивність і неупередженість при визначенні результатів відкритих конкурсів, як і раніше, є основними причинами відмови від участі в тендерах. Але навіть якщо потенціал будівельних організацій буде залучатися через держзакупівлі, то необхідна подальша робота щодо скорочення бюрократичних бар'єрів при отриманні будівельними організаціями держзамовлень, а також щодо зниження загального рівня корумпованості в даному секторі. На думку експертів, у цьому може допомогти широке застосування системи електронних торгів при розміщенні держзамовлень [7, с. 127]. Характерні відмінності між процедурами державних закупівель та ДПП подано на *рис. 1*.

Очевидно, що виконання Програми будівництва (придбання) доступного житла на основі держзамовлень позитивно, але короткотерміново вплине на роботу будівельної галузі. Державна допомога у розмірі 30 % (за умови 100 % фінансової спроможності держави) підвищить платоспроможність середнього класу і дасть можливість завершити житлові об'єкти з високим рівнем готовності. Але в перспективі реалізація проектів соціально-економічного розвитку по відношенню до будівельних організацій вплине лише на збільшення обсягу виробництва будівельної продукції, збільшення робочих місць в будівельній та суміжних галузях за певних умов. Тобто будівельні підприємства будуть залучатися до реалізації проектів на конкурсній основі в рамках тендерних процедур лише до виконання робіт, надання послуг та реалізації власної продукції при умові перемоги в конкурсі, а далі все буде залежати від своєчасного державного фінансування (30 % вартості). Також залишається відкритим питання щодо спроможності абсолютної більшості сімей мобілізувати необхідні суми (70 % вартості) для придбання доступного житла.

Автор погоджується з думкою, що привабливими ці програми є лише на перший погляд. На широке їх розгортання годі й сподіватися з огляду на такі фактори:

- ✦ у державному бюджеті постійно не вистачає коштів для стабільного щорічного прогнозованого фінансування всіх бюджетних програм, що обумовлює високі ризики для потенційних учасників програм пільгового отримання житла;
- ✦ збільшення державної підтримки на реалізацію таких житлових програм з року в рік внаслідок необхідності виконання взятих у певному році зобов'язань протягом тривалого періоду (10 – 15 років) створює загрозу фінансовій стабільності і є нереальним за сучасних умов розвитку України;
- ✦ занадто великим ризиком у виконанні програм доступного житла є умова щодо купівлі житла у недобудованих будинках при відсутності відповідальності забудовників перед інвесторами за своєчасне введення будинку в експлуатацію [6, с. 87 – 88].

Станом на жовтень 2012 р. за програмою доступного житла видано лише 606 кредитів на загальну суму 142,05 млн грн. Для виправлення ситуації уряд запропонував переорієнтувати цю програму на надання житла в лізинг на таких умовах: отримання житла (двокімнатної квартири

Таблиця 1

Фінансування проектів соціально-економічного розвитку

Проект	Розробник проекту	Потреба в інвестиціях (вартість проекту)	Фінансування (млн грн)			Ризики проекту
			Кредити, залучені під державні гарантії	Кошти місцевих бюджетів	Отримувач житла	
Реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків (у кількості 4 364 тис.)	ДП «Центр розвитку державно-приватного партнерства»	3 400,0	2 996,0	404,0	-	- Політичні та економічні ризики; - відсутність у державному бюджеті коштів для компенсації відсоткової ставки та державних гарантій; - зрив графіків фінансування
Будівництво доступного житла (передбачає забезпечення житлом 4 574 сімей)	ДП «Український державний науково-дослідний та проєктний інститут цивільного будівництва»	1 948,8	405,6*	-	1 543,2	- Зміна загальноекономічної ситуації: відсутність в державному бюджеті коштів для компенсації відсоткової ставки; - виробничі ризики: зрив графіків будівництва об'єктів, що задіяні в Проєкті; консервація об'єктів незавершеного будівництва, які задіяні в Проєкті; банкрутство забудовників за об'єктами незавершеного будівництва, які задіяні в Проєкті; нестача матеріалів, трудових ресурсів, будівельної техніки; поява проблемного кредитного портфеля за кредитами молодим сім'ям, що призведе до зриву графіків погашення кредиту на процентів перед Банком-кредитором; - ринкові ризики: молоді сім'ї – кінцеві позичальники за Проєктом відмовляться від отримання кредитів за пільговою ставкою внаслідок негативних очікувань
Будівництво житла для молоді (передбачає забезпечення житлом 4 213 молодих сімей)	ДП «Спеціалізована державна експертна організація – центральна служба української державної будівельної експертизи»	1 422,0	1 422,0**	-	-	

* Погашення 100 % кредиту та відсотків (від 30 % вартості житла).

** Часткове погашення % ставки по іпотечному кредитуванню (% ставки за мінусом 3%).

Джерело: систематизовано автором за даними [8, 9, 10].

площею близько 50 кв м) у фінансовий лізинг на 12 – 15 років під 3% річних (перший внесок 15%). За розрахунками Міністерства інфраструктури, у цьому випадку громадяни мають платити за квартиру близько 2000 грн на місяць (без комунальних послуг). Чи можуть такі підходи істотно зрушити ситуацію із забезпеченістю громадян України житлом, і чи є оптимальним таким чином витрачати бюджетні кошти? На думку науковців, ні [6, с. 88].

За умови реалізації даних Проєктів на засадах ДПП будівельна компанія, виступаючи партнером по проєкту, зможе здійснити не лише роботи по будівництву, а й у подальшому забезпечити супроводження проєкту протягом життєвого циклу, що гарантуватиме не лише відповідальність забудовників перед інвесторами за своєчасне введення будинку в експлуатацію, а й належне утримання майнового комплексу в подальшому. Житлові помешкання у форматі ДПП можна буде реалізовувати як шляхом продажу, так і на основі договорів оренди з подальшим правом викупу тощо. Як зазначає Більовський О. А., активна та соціально орієнтована житлова політика на основі моделі будівництва житла за рахунок державних коштів з подальшим наданням його в оренду з правом викупу громадянам, які потребують поліпшення житлових умов, могла б суттєво покращити ситуацію із забезпеченням конституційного права на житло. [1, с. 98]. Програма створення орендного та соціального житла є більш привабливою і для населення, і для держави з огляду на її обов'язок забезпечити право громадян на житло, і для будівельної галузі, яка має стабільно та прогнозовано розвиватися [6, с. 90].

Тому Державну цільову соціально-економічну програму будівництва (придбання) доступного житла на 2010 – 2017 рр. доцільно реалізовувати на засадах ДПП, а не лише за рахунок державного фінансування та іпотечного житлового кредитування. Організаційно-економічна модель державно-приватного партнерства при реалізації житлових програм подано на рис. 2.

Використання даної моделі ДПП, при реалізації проєктів будівництва доступного житла, зможе забезпечити стабільну та прогнозовану роботу будівельних підприємств,



Рис. 1. Відмінності між процедурами ДЗ та ДПП

Джерело: сформовано автором.

а також забезпечить пропорційне надходження коштів для подальшого будівництва житла в майбутньому. Відповідно до сформованого органами влади переліку претендентів на доступне житло, в порядку черги буде надаватися житло пропорційно до «квоти» закріпленої за державним партнером. Інші площі приватний партнер буде реалізовувати на свій розсуд чи шляхом продажу, чи на умовах оренди (з правом викупу) будь-кому з громадян. Закріплення за проектною компанією обов'язку управляти проектом (не менше 25 років) спонукатиме не лише до вчасної здачі об'єктів в експлуатацію, а й забезпечить належне утримання майнового комплексу. Відповідно збільшиться довіра громадян як до держави, так і до приватного партнера, оскільки вони будуть оплачувати фактично отримане житло, а не фінансувати проект чи об'єкт незавершеного будівництва. З іншого боку, право проектною компанією розривати договори оренди буде гарантувати, що надане житло не перетвориться в благодійне. Також потрібно пам'ятати, що «підприємства будівельної галузі функціонують у складному динамічному середовищі і співпрацюють зі значною кількістю суб'єктів, зокрема постачальниками матеріально-технічних ресурсів, споживачами готової продукції та послуг, фінансовими та урядовими установами, контролюючими органами й організаціями соціального захисту населення, громадськістю. За таких умов підприємство повинне шукати результативні шляхи забезпечення вимог власників, уникаючи конфлікту інтересів при взаємодії із зазначеними суб'єктами» [5, с. 8 – 9], що забезпечить синергетичний ефект, який гарантуватиме подальшу якісну реалізацію соціально-економічної програми будівництва (придбання) доступного житла в форматі ДПП. Як зазначає Брайловський І. А.,

«розвиток на практиці державно-приватного партнерства приведе до пом'якшення або навіть усунення одного з головних економічних протиріч: дозволить забезпечити економічне зростання при скороченні державних витрат, і при цьому державні функції будуть виконуватися на більш високому рівні без завдання шкоди національній безпеці й соціально-економічній стабільності» [2, с. 233].

ВИСНОВКИ

Використання такої моделі ДПП для реалізації Програми будівництва (придбання) доступного житла на 2010 – 2017 рр.:

- 1) забезпечить стабільну і прогнозовану роботу будівельних підприємств та галузі загалом, а не одномоментно продемонструє позитивний результат, який у подальшому позитивно впливатиме лише на банківську систему;
- 2) надасть альтернативний варіант поліпшення житлових умов громадян, які мають низькі та середні доходи;
- 3) забезпечить ефективне використання бюджетних коштів, які будуть вкладені на початковому етапі в будівництво та забезпечить постійне надходження коштів (за рахунок орендної плати, викупу житла, подальше інвестування бюджетних та приватних коштів тощо) для фінансування подальшого будівництва доступного житла. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Більовський О. А. Необхідність і шляхи підвищення соціальної ефективності державної житлової політики / О. А. Більовський // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1 (22). – С. 92 – 98.

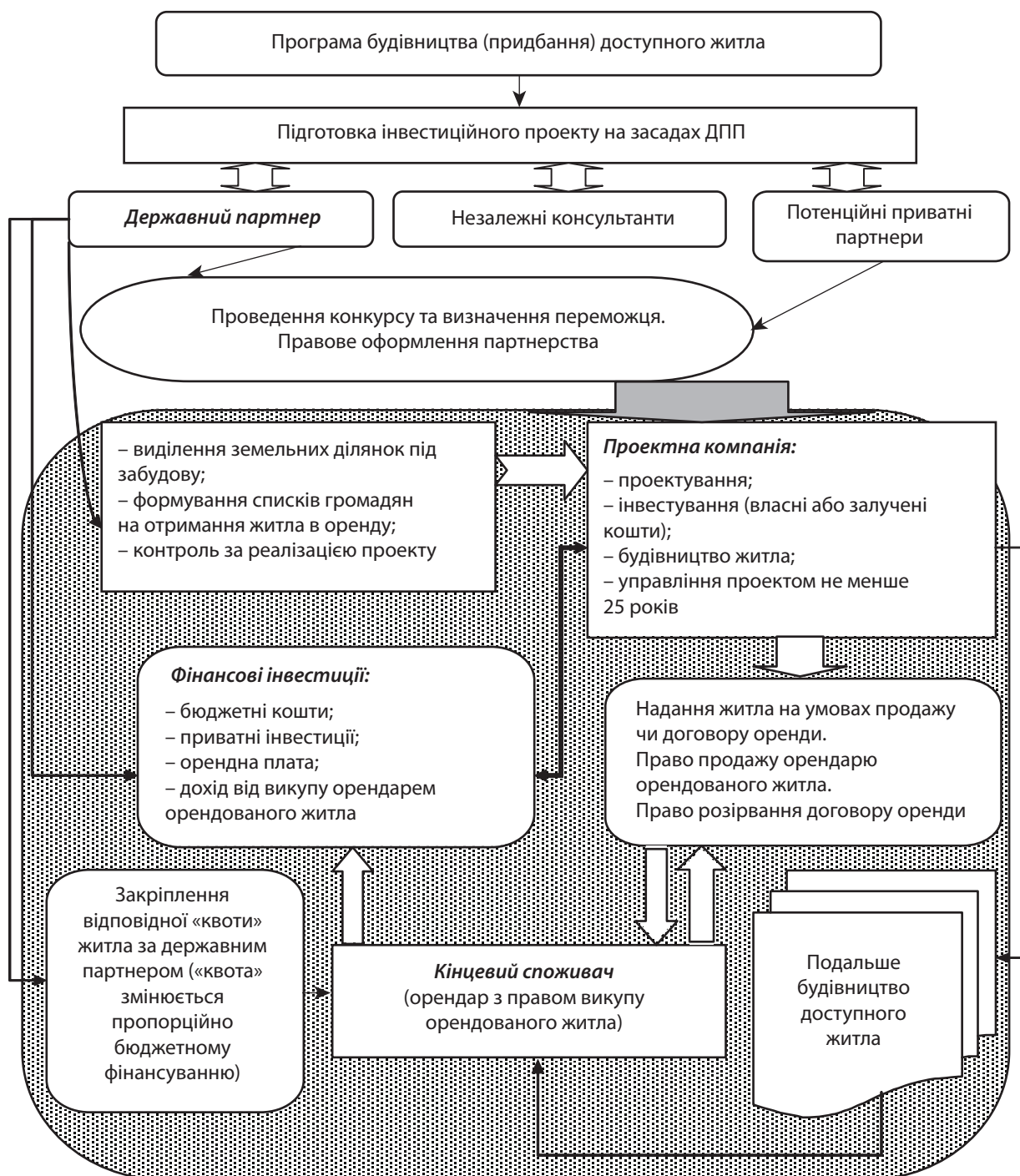


Рис. 2. Модель ДПП при реалізації житлових програм

Джерело: сформовано автором.

2. Брайловський І. А. Інтереси і вигоди приватного сектора в державно-приватному партнерстві / І. А. Брайловський // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 232 – 236.

3. Державна цільова соціально-економічна програма будівництва (придбання) доступного житла на 2010 – 2017 роки, затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2009 р. № 1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF>

4. Дикий О. В. Мультиагентні інвестиційні організації: сучасний механізм реалізації державно-приватного партнерства в будівництві : монографія / О. В. Дикий. – Київ : Акцент Інвесттрейд, 2012. – 404 с.

5. Іщенко Т. М. Методологія вартісно-орієнтованого управління будівельним підприємством на основі функціо-

нально-організаційних інструментів бюджетного контролю / Т. М. Іщенко // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин : зб. наук. праць. – Вип. 30. У 3-х ч. Ч. 2. – К. : КНУБА, 2013. – 200 с. – С. 3 – 11.

6. Манцевич Ю. М. Розвиток державної підтримки житлових програм в Україні / Ю. М. Манцевич, І. В. Запатріна // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 2 (18). – С. 85 – 94.

7. Росляк Ю. В. О состоянии государственно-частного партнерства в малом предпринимательстве г. Москвы // Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы / Под общей редакцией А. А. Зверева. – Москва : ООО «Фирма А-ФОРТ-ЮГ», 2009. – С. 123 – 132.

8. Техніко-економічне обґрунтування проекту соціально-економічного розвитку «Будівництво доступного житла»: Мі-

ністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/derzhavna-prohrama-aktyvizatsiyi-rozvytku-ekonomiky-na-2013-2014-roky/perelik-tekhniko-ekonomichnykh-obgruntuvan-proektiv-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku/> ; http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO12_1.pdf

9. Техніко-економічне обґрунтування проекту соціально-економічного розвитку «Будівництво житла для молоді»: Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/derzhavna-prohrama-aktyvizatsiyi-rozvytku-ekonomiky-na-2013-2014-roky/perelik-tekhniko-ekonomichnykh-obgruntuvan-proektiv-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku/> ; http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO11_1.pdf

10. Техніко-економічне обґрунтування проекту соціально-економічного розвитку «Реконструкція та капітальний ремонт житлових будинків» / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO01.pdf>

REFERENCES

Bilyovskyi, O. A. "Neobkhdnist i shliakhy pidvyshchennia sotsialnoi efektyvnosti derzhavnoi zhytlovoi polityky" [The need for and ways to improve the effectiveness of public social housing policy]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (22) (2012): 92-98.

Brailovskyi, I. A. "Interesy i vyhody pryvatnoho sektora v derzhavno-pryvatnomu partnerstvi" [Interest and the private sector in public-private partnership]. *Biznes Inform*, no. 8 (2013): 232-236.

Dykyi, O. V. *Mulyahentni investytsiini orhanizatsii: suchasnyi mekhanizm realizatsii derzhavno-pryvatnoho partnerstva v budivnytstvi* [Multiagent investment organizations: current mechanism for implementing public-private partnerships in construction]. Kyiv: Aktsent Invest-treid, 2012.

Ishchenko, T. M. "Metodolohiia vartisno-orientovanoho upravlinnia budivelnym pidpriemstvom na osnovi funktsionalno-orhanizatsiinykh instrumentiv biudzhetnoho kontroliu" [The methodology of cost-oriented management construction com-

pany based on functional and organizational tools budgetary control]. *Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti budivnytstva v umovakh formuvannia rynkovykh vidnosyn*, vol. 2, no. 30 (2013): 3-11.

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1249-2009-%D0%BF>

Mantsevych, Yu. M., and Zapatrina, I. V. "Rozvytok derzhavnoi pidtrymky zhytlovykh prohram v Ukraini" [The development of state support housing programs in Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 2 (18) (2012): 85-94.

Rosliak, Yu. V. "O sostoianii gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v malom predprinimatelstve g. Moskv" [On the state of public-private partnerships in small business in Moscow]. In *Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. Puti sovershenstvovaniia zakonodatel'noy bazy*, 123-132. Moscow: Firma A-FORT-YuG, 2009.

"Tekhniko-ekonomichne obgruntuvannia proektu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku «Budivnytstvo dostupnoho zhytla»" [A feasibility study for the project socio-economic development "affordable housing"]. <http://www.minregion.gov.ua/derzhavna-prohrama-aktyvizatsiyi-rozvytku-ekonomiky-na-2013-2014-roky/perelik-tekhniko-ekonomichnykh-obgruntuvan-proektiv-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku/> ; http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO12_1.pdf

"Tekhniko-ekonomichne obgruntuvannia proektu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku «Budivnytstvo zhytla dla molodi»" [A feasibility study for the project socio-economic development "housing for young people"]. <http://www.minregion.gov.ua/derzhavna-prohrama-aktyvizatsiyi-rozvytku-ekonomiky-na-2013-2014-roky/perelik-tekhniko-ekonomichnykh-obgruntuvan-proektiv-sotsialno-ekonomichnoho-rozvytku/> ; http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO11_1.pdf

"Tekhniko-ekonomichne obgruntuvannia proektu sotsialno-ekonomichnoho rozvytku «Rekonstruktsiia ta kapitalnyi remont zhytlovykh budynkiv»" [A feasibility study for the project socio-economic development "reconstruction and repair of residential buildings"]. <http://www.minregion.gov.ua/attachments/files/TEO/TEO01.pdf>

Науковий керівник – Стеценко С. П., доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту у будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

© 2014 ТКАЧ О. А.

УДК 331.101.3+331.2

Ткач О. А. Заробітна плата як основний елемент системи мотивації: сучасний стан і тенденції в Україні

Метою статті є дослідження особливостей заробітної плати (як основного елементу системи мотивації) в Україні. Проаналізовано особливості заробітної плати в Україні з урахуванням гендерних ознак працівників, їх віку, регіону функціонування підприємства тощо. Приділено увагу розгляду питань попиту на робочу силу в Україні в цілому та в розрізі посадових груп. Досліджено особливості використання почасової та відрядної форми оплати праці на українських підприємствах. Зосереджено увагу на особливостях заробітної плати по промисловості в цілому і безпосередньо по харчовій промисловості та узагальнено основні тенденції та особливості заробітної плати в Україні. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є використання виявлених тенденцій та особливостей у практичній діяльності підприємства. Розуміння даних процесів дає можливість використати це для покращення та/або усунення негативних тенденцій, зміцнення слабких місць у системі мотивації підприємства тощо.

Ключові слова: заробітна плата, середньомісячна заробітна плата, фонд оплати праці, структура фонду оплати праці, мотивація, система мотивації.

Рис.: 7. Табл.: 7. Бібл.: 8.

Ткач Ольга Анатоліївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: tkach_t_p@meta.ua

УДК 331.101.3+331.2

UDC 331.101.3+331.2

Ткач О. А. Зароботная плата как основной элемент системы мотивации: современное состояние и тенденции в Украине

Целью статьи является исследование особенностей заработной платы (как основного элемента системы мотивации) в Украине. Проанализированы особенности заработной платы в Украине с учетом гендерных признаков работников, их возраста, региона деятельности предприятия и т. п. Сосредоточено внимание на вопросе спроса на рабочую силу в Украине в целом и в разрезе должностных групп. Исследованы особенности использования повременной и сдельной формы оплаты труда на украинских предприятиях. Сосредоточено внимание на особенностях заработной платы в промышленности в целом и непосредственно в пищевой промышленности, обобщены основные тенденции и особенности заработной платы в Украине. Перспективой дальнейших исследований в этом направлении является использование выявленных тенденций и особенностей в практической деятельности предприятия. Понимание данных процессов дает возможность использовать это для улучшения и/или устранения негативных тенденций, усиления слабых мест в системе мотивации предприятия и т. п.

Ключевые слова: заработная плата, среднемесячная заработная плата, фонд оплаты труда, структура фонда оплаты труда, мотивация, система мотивации.

Рис.: 7. Табл.: 7. Библ.: 8.

Ткач Ольга Анатольевна – аспирантка, кафедра менеджмента, Национальный университет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: tkach_t_p@meta.ua

Tkach O. A. Wages as the Main Element of the Motivation System: Current Status and Trends in Ukraine

The aim of the article is to study the features of wages (as a key element of motivation) in Ukraine. The features of wages in Ukraine, taking into account gender of the workers, their age, region of the enterprise, and so on were analyzed. The focus was on the demand for labor in Ukraine as a whole and in the context of job groups. The features of the use of hourly and piece-rate form of remuneration in Ukrainian enterprises. Focus on the specifics of wages in industry in general, and directly in the food industry, summarizes the main trends and features of wages in Ukraine. The prospect of further research in this direction is the use of the identified trends and patterns in the practice of the company. Understanding these processes provides an opportunity to use it to improve and/or eliminate negative tendencies, strengthening weaknesses in the system of motivation of the enterprise, and so on.

Key words: wages, the average monthly wage, the wage fund, the structure of the wage fund, motivation and incentives.

Pic.: 7. Tabl.: 7. Bibl.: 8.

Tkach Olga A. – Postgraduate Student, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: tkach_t_p@meta.ua

Для успішної діяльності підприємства необхідне вдале управління всіма його елементами. Одним з таких елементів є працівники. При цьому підприємство отримує максимальний ефект від роботи персоналу лише за умови задоволення його потреб.

У сьогодишніх умовах найдієвішим способом мотивації для українських працівників залишається розмір заробітної плати та інших матеріальних виплат [1]. Тому керівництво підприємства та HR-спеціалісти, розробляючи або вдосконалюючи систему мотивації, повинні усвідомлювати та враховувати, що базовим мотиватором праці є гідний розмір заробітної плати.

Проблеми мотивації праці та заробітної плати досліджуються та вивчаються давно такими вітчизняними вче-

ними, як О. А. Грішнова, А. М. Колот, О. В. Крушельницька, Д. П. Богиня, В. М. Данюк та ін.

Дослідження та аналіз мотиваційних процесів, у контексті заробітної плати та інших матеріальних виплат, варто почати з розгляду структури фонду оплати праці (ФОП) по промисловості в цілому, і безпосередньо по харчовій промисловості, адже саме ці галузі є одними з базових ланок життєдіяльності країни (табл. 1).

З представленої табл. 1 видно, що розмір заробітної плати по всіх складових елементах, як по промисловості в цілому, так і по харчовій промисловості, кожного року зростає.

Варто зазначити, що фонд оплати праці в харчовій промисловості коливається у межах 11% у ФОП промисловості: 2009 р. – 11,47%; 2010 р. – 11,29%; 2011 р. – 10,99% та

Таблиця 1

Структура фонду оплати праці по промисловості в цілому та у харчовій промисловості (млн грн)*

Промисловість	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Фонд оплати праці	72 439	87 966	104 848	116 069
Фонд основної заробітної плати	43 024	53 705	63 427	70 887
Фонд додаткової заробітної плати	26 173	30 522	37 079	40 653
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	3 241	3 740	4 342	4 529
Харчова промисловість	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Фонд оплати праці	8 312	9 935	11 522	12 981
Фонд основної заробітної плати	5 272	6 454	7 413	8 445
Фонд додаткової заробітної плати	2 697	3 110	3 661	4 075
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	342	371	448	462

* Розроблено автором за даними [2, с. 237, 238, 242, 243; 3, с. 218, 219, 223 – 224; 4, с. 210, 211, 215, 216; 5, с. 214, 215, 219, 220].

Примітка: у деяких випадках є розбіжності між сумою складових частин та підсумком, це пояснюється округленням даних.

2013 р. – 11,18 %. При цьому темп приросту ФОП у харчовій промисловості має певні відмінності (табл. 2).

Таблиця 2

Темп приросту фонду оплати праці в харчовій промисловості в 2010 – 2012 рр.*

Структура фонду оплати праці	Темп приросту ФОП, % до 2010 р.	
	2011 р.	2012 р.
Фонд оплати праці	15,97	30,66
Фонд основної заробітної плати	14,86	30,85
Фонд додаткової заробітної плати	17,72	31,03
Інші заохочувальні та компенсаційні виплати	20,75	24,53

* Розроблено автором.

За базу порівняння було обрано 2010 р., оскільки у 2010 р. відбулися зміни в організації державних статистичних спостережень «Обстеження підприємств із питань статистики праці» та «Кількісний та якісний склад працівників і професійна підготовка кадрів на виробництві». Без-

посереднє порівняння даних 2010 – 2012 рр. з аналогічними даними попередніх років є некоректним.

Аналізуючи рівень заробітної плати в харчовій промисловості, доцільно розглянути розподіл кількості штатних працівників за розмірами заробітної плати (табл. 3).

Як бачимо, за два роки (2011 та 2012 рр.) суттєво зменшилась частка (на 7,7 % та 14,1 % відповідно) найменшого діапазону заробітної плати. При цьому інші діапазони зросли. Це свідчить про те, що матеріальний стан працівників харчової промисловості за два роки мав тенденцію до покращення.

Середня заробітна плата за рік у харчовій промисловості у 2012 р. становила 2 898 грн, у 2011 р. цей показник був на рівні 2 543 грн, а у 2010 р. він склав 2 138 грн. Причому показники в харчовій промисловості менші за мінімальну заробітну плату в цілому по Україні (табл. 4).

Абсолютне зростання середньої заробітної плати по харчовій промисловості за 2011 р. (до 2010 р.) становить 404 грн, за 2012 р. (до 2010 р.) – 756 грн. Порівнюючи розмір середньої заробітної плати по Україні та харчовій промисловості, можна побачити, що середня заробітна плата по Україні перевищувала середню заробітну плату по харчовій промисловості у 2010, 2011 та 2012 рр. на 4,55 %, 3,49 % і 4,40173% відповідно.

Таблиця 3

Розподіл кількості штатних працівників харчової промисловості за розміром заробітної плати*

Розмір заробітної плати	Питома вага працівників, %		
	Грудень 2010 р. (мін заробітна плата становила 922,00 грн)	Грудень 2011 р. (мін заробітна плата становила 1004,00 грн)	Грудень 2012 р. (мін заробітна плата становила 1134,00 грн)
Мінімальна заробітна плата -- 2500,00	69,2	61,5	55,1
2500,01 – 3000,00	8,8	10,2	10,4
3000,01 – 3500,00	6,2	7,3	7,9
3500,01 – 5000,00	8,3	12,0	14,6
більше 5000,00	7,5	9,0	12,0

* Розроблено автором на основі [3, с. 216 – 217; 4, с. 208 – 209; 5, с. 212 – 213].

Таблиця 4

Середня заробітна плата по харчовій промисловості за 2010 – 2012 рр.*

Місяць	2010 р., грн	2011 р., грн	2012 р., грн
Січень	1793	2200	2532
Лютий	1819	2206	2581
Березень	2074	2533	2855
Квітень	2081	2432	2746
Травень	2078	2488	2989
Червень	2181	2611	2880
Липень	2257	2609	2992
Серпень	2208	2654	3024
Вересень	2225	2659	2947
Жовтень	2295	2711	3062
Листопад	2231	2617	2985
Грудень	2411	2792	3185
Розмір середньої заробітної плати по харчовій промисловості за рік	2 137	2 541	2 893
Розмір середньої заробітної плати по Україні за рік	2 239	2 633	3 026

* Розроблено автором на основі [3, с. 231, 232, 227, 228; 4, с. 182, 223, 224, 219, 220; 5, с. 184, 186, 227, 228, 223, 224].

При цьому середня заробітна плата на одного штатного працівника в Україні по промисловості на кінець 2013 р. становила 3 763 грн, а по харчовій промисловості – 3 110 грн [6].

Темп приросту середньої заробітної плати у 2013 р. порівняно з 2012 р. становить 7,5%, при цьому темп приросту заробітної плати за 2013 р. порівняно з 2010 р. становить 45,53%. Зростання заробітної плати у 2013 р. порів-

няно з 2012 р. характеризується зростанням мінімальної заробітної плати в Україні. Темп приросту мінімальної заробітної плати у 2013 р. відносно 2012 р. становить 7,4%. Водночас, темп приросту мінімальної заробітної плати у 2013 р. відносно 2010 р. – 32,1%.

Розробляючи або вдосконалюючи систему мотивації на підприємстві, необхідно також враховувати такий важливий фактор, як оптимальна кількість працівників (у розрізі необхідних професій/посад). Це дозволить підприємству утримувати необхідну кількість працівників і витрачати на їх забезпечення економічно обґрунтовані затрати.

Попит на працівників в Україні має певні тенденції, які представлені на рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, варто зазначити, що за останні роки попит на працівників різних категорій (за ознакою займаної посади) по Україні в цілому має тенденцію до скорочення. Що ж стосується такого виду економічної діяльності, як промисловість, безпосередньо, переробна промисловість, то необхідно відзначити той факт, що з 2009 по 2010 рр. спостерігалось збільшення зацікавленості роботодавців у працівниках. При цьому, починаючи з кінця 2010 р. помітне незначне зменшення попиту на робочу силу.

Продовжуючи вивчати попит на працівників в Україні, доцільно розглянути його в розрізі груп посад (рис. 2).

З представлено рис. 2, видно що найбільшим попитом в Україні користуються працівники робітничих професій: у 2009 р. даний показник становив 27,7 тис. осіб, у 2010 р. попит на робітників виріс більше, ніж на 6%, а вже у 2011 та 2012 рр. відзначається тенденція до зменшення попиту на робітників. Найменшим попитом користуються працівники на робочі місця, які не потребують спеціальної підготовки: з 2009 по 2012 рр. видно стабільне зменшення даного показника, у 2012 р. порівняно з 2009 р. попит скоротився майже на 32%. Що ж стосується так званих адміністративних працівників, то дана група також характеризується скороченням попиту: у 2012 р. порівняно із 2009 р. дане зменшення становить майже 30%.

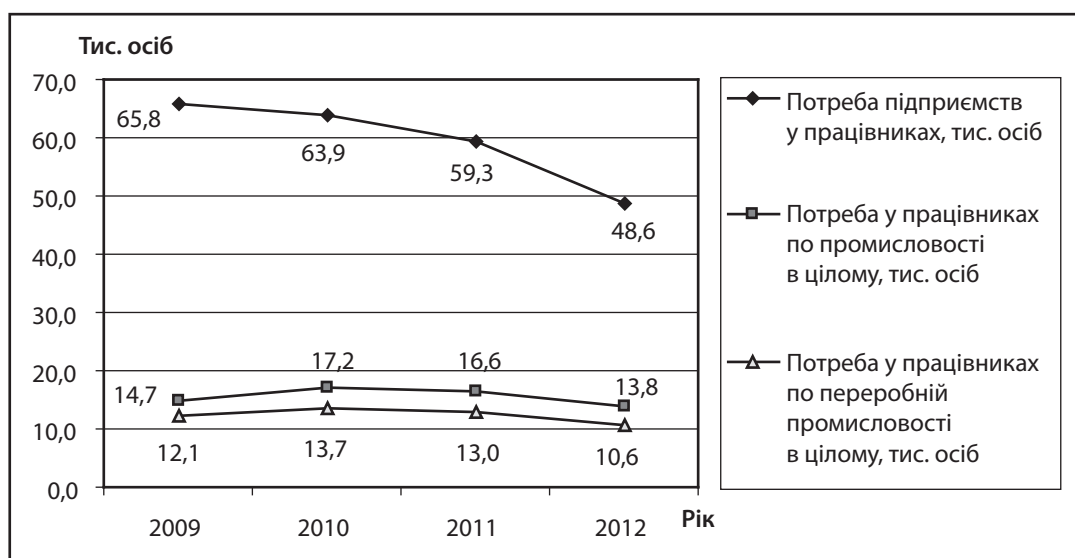


Рис. 1. Попит на робочу силу в Україні, в промисловості та в переробній промисловості 2009 – 2012 рр. (тис. осіб) на кінець року

Джерело: розроблено автором за даними [7, с. 185].

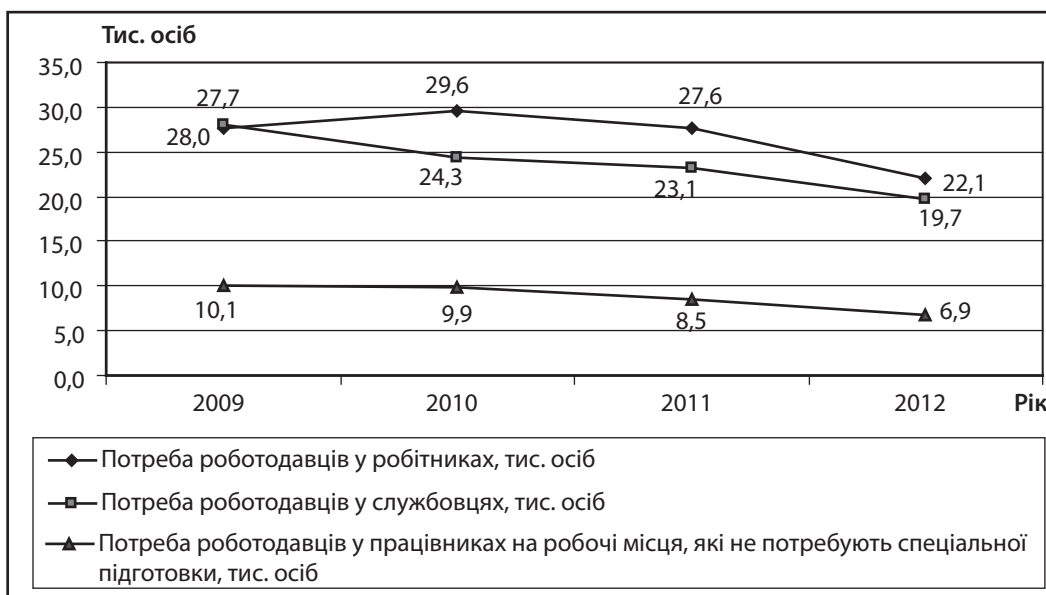


Рис. 2. Попит на робочу силу в Україні у розрізі посадових груп у 2009 – 2012 рр. [структуровано автором]

Для більш повного вивчення та аналізу стану заробітної плати доречно розглянути співвідношення застосування форм оплати праці по Україні, промисловості та переробній промисловості (табл. 5).

Досить цікавим є той факт, що станом на 2012 р. 91,2% українських підприємств використовували почасову оплату праці. При цьому застосування відрядної форми оплати праці є популярним лише на тих підприємствах, де є безпосередній зв'язок між натуральними показниками виробітку та нормуванням праці. До такої галузі належить і переробна промисловість, яка використовує у 12,7% випадках відрядну форму оплати праці.

При цьому середньомісячна заробітна плата у почасовій формі перевищує показники по відрядній. Якщо розглядати середньомісячну заробітну плату в погодинній формі по Україні, то вона більша за відрядну форму майже на 13175%, таке саме «положення» погодинної оплати праці по промисловості та переробній промисловості – 16,5% та 16,4% відповідно.

Продовжуючи вивчення застосування форм оплати праці в Україні, доцільно розглянути це явище у розрізі розміру підприємства (рис. 3).

Найчастіше відрядну форму оплати використовують підприємства з чисельністю працівників 100 – 499 осіб (для 11,8% працівників), а почасову – підприємства з кількістю працюючих, що перевищує 5000 осіб (96,7% працівників отримували почасову оплату праці). При цьому відсоток застосування відрядної форми оплати праці по Україні не перевищує значення 12%, використання почасової оплати праці залишається на рівні не менше 88%.

Обираючи систему мотивації для підприємства, керівництву та відповідній службі потрібно чітко розуміти, яку форму оплати праці необхідно обрати, також необхідно враховувати і розмір підприємства. Це допоможе утримувати баланс між витратами на утримання персоналу та безпосереднім прибутком підприємства.

Продовжуючи вивчення мотиваційних процесів в Україні, варто проаналізувати середній розмір заробітної плати залежно від її форми та розміру підприємства (рис. 4).

Досить чітко просліджується тенденція стосовно того, що чим більше підприємство, тим вищу заробітну плату отримують їх працівники. Середньомісячна заробітна плата у відрядній формі на підприємствах з кількістю працівників понад 5000 осіб перевищує відповідну середню

Таблиця 5

Співвідношення застосування почасової та відрядної форми оплати праці станом на 2012 р. *

Галузь	Питома вага підприємств, на яких на момент обстеження для більшості працівників застосовувалась форма оплати праці, %		Питома вага працівників підприємств, на яких на момент обстеження для більшості працівників застосовувалась форма оплати праці, %		Середньомісячна заробітна плата штатного працівника підприємств, на яких для більшості працівників застосовувалась форма оплати праці, грн	
	Почасова	Відрядна	Почасова	Відрядна	Почасова	Відрядна
Переробна промисловість	87,0	13,0	87,3	12,7	3 156	2 638
Промисловість	88,6	11,4	90,4	9,6	3 538	2 955
Усього по Україні	91,2	8,8	91,8	8,2	3 058	2 661

* Систематизовано автором на основі [8, с. 27].

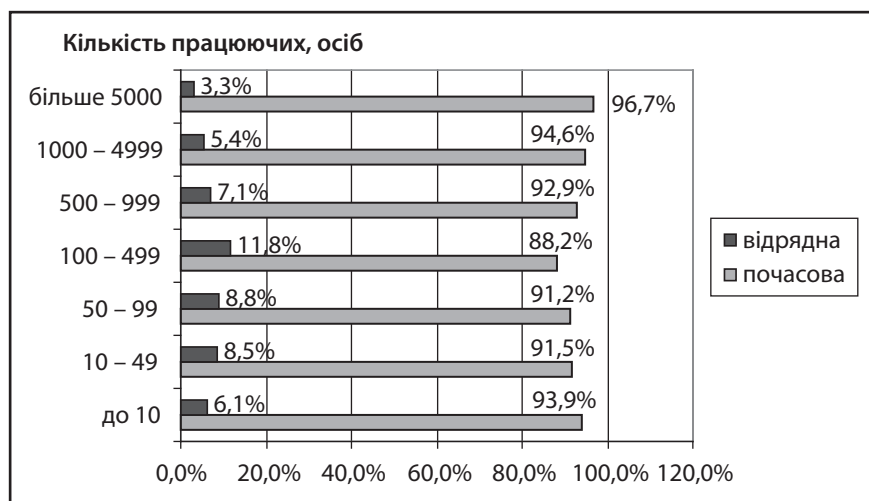


Рис. 3. Співвідношення застосування почасової та відрядної форми оплати праці на підприємствах України станом на 2012 р. залежно від розміру підприємства

Джерело: структуровано автором на основі [8, с. 28].

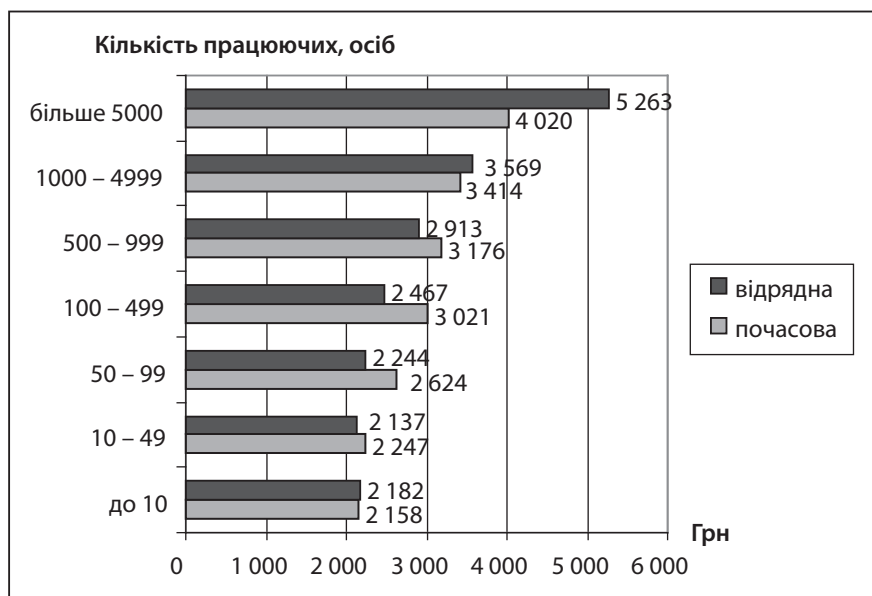


Рис. 4. Розмір середньомісячної зарплатної плати залежно від форм оплати праці та розміру підприємства в Україні станом на 2012 р., грн

Джерело: згруповано автором на основі [8, с. 28].

заробітну плату підприємств з чисельністю до 10 на 58,5%. При цьому середня оплата праці за відрядною формою має більші значення лише у двох випадках: при чисельності працюючих понад 5000 осіб і від 1000 до 4999 працівників. На підприємствах з найменшою чисельністю (до 10 осіб) розрив у розмірі середньої заробітної плати між відрядною та почасовою формами зовсім незначний і становить 24 грн (або 1%) на користь відрядної.

Інші підприємства (з чисельністю працюючих: 10 – 49, 50 – 99, 100 – 499 і 500 – 999 осіб) характеризуються більшим розміром середньої заробітної плати саме почасової форми оплати праці.

Особливістю матеріальної мотивації в Україні є також фактор гендерного розподілу. Станом на 2012 р. середньомісячна заробітна плата жінок становила 2511 грн, чоловіків – 3192 грн [8, с. 65]. Різниця між розміром заробітної плати жінок і чоловіків пояснюється в першу чергу перебу-

ванням жінок у декретних відпустках та виходом на пенсію у молодшій віці порівняно з чоловіками (табл. 6).

Як бачимо, основна заробітна праця жінок значно менше, ніж у чоловіків (на 21,2%). За рахунок цього у чоловіків показники додаткової заробітної плати також вищі: надбавки за роботу в багатозмінному і безперервному режимі виробництва, у нічний час на 40,1%; доплати за роботу у важких і шкідливих умовах та в особливо важких і особливо шкідливих умовах праці – на 31,2%; премії та винагороди – на 36%; оплата за невідпрацьований час – на 18,6%. Варто також зазначити, що перші дві позиції додаткової заробітної плати у чоловіків вищі, ніж у жінок ще й за рахунок того, що в таких видах і умовах праці здійснює свою трудову діяльність більша кількість чоловіків. При цьому такий вид додаткової заробітної плати, як матеріальна допомога, у жінок більше, ніж у чоловіків на 22,8%.

Структура середньомісячного фонду оплати праці в Україні за гендерною ознакою станом на 2012 р. *

Структура фонду оплати праці, грн	Жінки	Чоловіки
Основна заробітна плата	1599,51	2030,11
Надбавки за роботу в багатозмінному і безперервному режимі виробництва, у нічний час	80,35	134,06
Доплати за роботу у важких і шкідливих умовах та в особливо важких і особливо шкідливих умовах праці	17,58	25,54
Премії та винагороди	306,34	478,80
Сплата за невідпрацьований час	220,97	271,32
Матеріальна допомога	70,31	54,26

* Розроблено автором.

Продовжуючи вивчення гендерних особливостей у заробітній платі українських працівників, доцільно розглянути це явище в розрізі розміру заробітної плати та статевих ознаках (рис. 5).

Варто зазначити, що 53,1% жінок отримує мінімальну заробітну плату, при цьому таку ж оплату праці отримує лише 46,9% чоловіків. Така ж ситуація стосується і заробітної плати в діапазоні від 1134,01 до 3750 грн – такий розмір заробітної плати в більшій кількості отримують жінки. Інша ситуація починає складатися із заробітною платою в діапазоні від 3750,01 грн до понад 5000 грн. Такий розмір оплати праці отримує більша кількість саме чоловіків. Наприклад, заробітну плату понад 5000 грн отримує 67,7% чоловіків, у той час, коли таку ж оплату праці має лише 32,3% жінок.

Тобто, в Україні склалась така ситуація, що жінки отримують менші заробітні плати, ніж чоловіки. При цьому, чим більше розмір оплати праці, тим помітніший цей розрив.

Досить вагоме значення в дослідженні мотиваційних процесів в Україні посідає аналіз рівня заробітної плати у розрізі віку. Оскільки ми розглядаємо потенційними працівниками саме молодь, то варто вивчити стан оплати праці цієї категорії працівників порівняно з іншими (рис. 6).

В Україні найбільш оплачуваними працівниками в розрізі вікових груп є особи віком від 35 до 44 років. Трохи

менші показники мають особи віком від 25 до 34 років і від 45 до 59 років. При цьому молодь займає позиції найменш оплачуваного персоналу. Розмір нарахованої заробітної плати працівникам до 25 років становить всього 1977 грн, що на 34% менше від максимальної нарахованої заробітної плати працівникам вікової групи 35 – 44 років. Хоча вікова група від 25 до 34 років (значну частину якої можна віднести до молоді), отримує заробітну плату лише на 1,2% менше від максимальної оплати праці, що є досить позитивним та перспективним явищем. При цьому так звані пенсійні, вікові групи (від 60 років і старше) мають більшу нараховану заробітну плату, ніж працівники до 25 років.

Продовжуючи вивчення матеріальної мотивації в Україні в розрізі заробітної плати, варто проаналізувати розмір оплати праці залежно від регіону України (табл. 7).

Аналізуючи дані наведеної табл. 7, варто зазначити, що протягом трьох років (2010 – 2012) по всіх областях України, у тому числі й у м. Києві та м. Севастополі, відзначається помірне зростання розміру заробітної плати. Перш за все, це пояснюється зростанням мінімальної заробітної плати в Україні. Для наочного зображення зростання середньомісячної заробітної плати в Україні доцільно розглянути рис. 7.

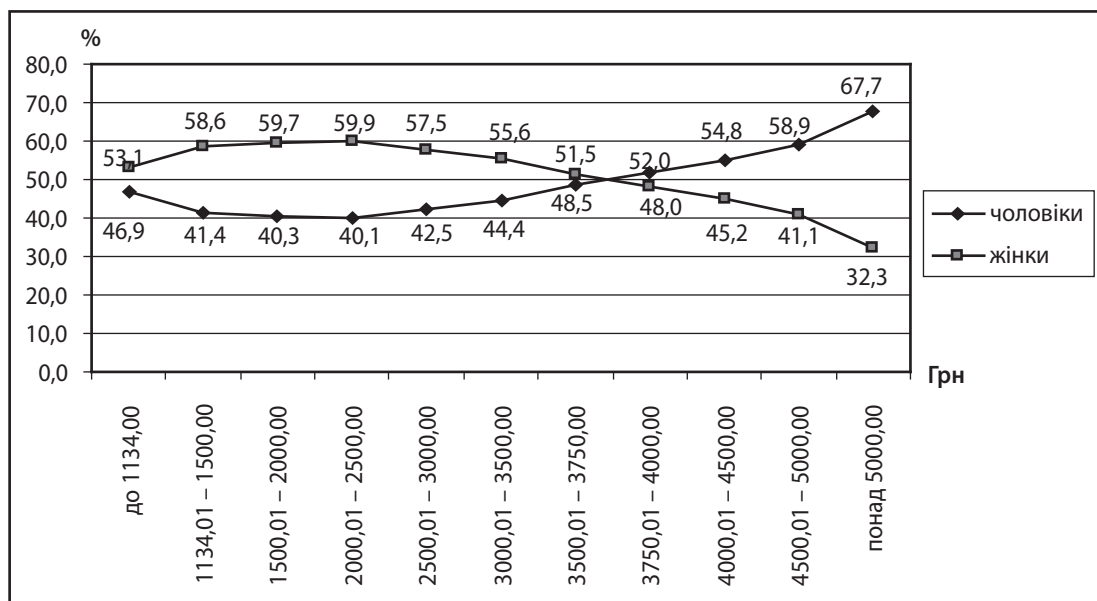


Рис. 5. Співвідношення чоловіків і жінок залежно від розміру отримуваної заробітної плати станом на 2012 р., %

Джерело: розроблено автором на основі [8, с. 33].

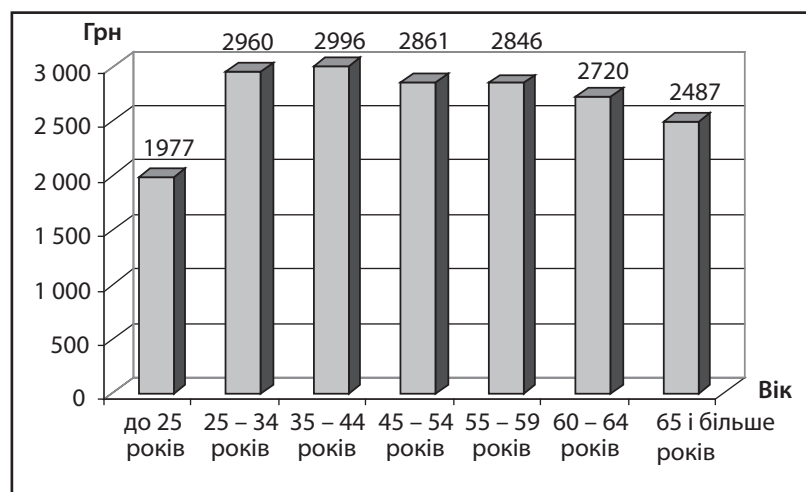


Рис. 6. Нарахована середньомісячна заробітна плата в Україні за 2012 р. у розрізі вікових груп

Джерело: структуровано автором на основі [8, с. 65].

Таблиця 7

Середньомісячна заробітна плата штатних працівників в Україні по регіонах у 2010 – 2012 рр., грн *

№ п/п	Регіон	2010	2011	2012
1	Автономна Республіка Крим	1 991	2 295	2 654
2	Вінницька область	1 782	2 074	2 432
3	Волинська область	1 692	1 994	2 339
4	Дніпропетровська область	2 369	2 790	3 138
5	Донецька область	2 549	3 063	3 496
6	Житомирська область	1 785	2 071	2 369
7	Закарпатська область	1 846	2 069	2 351
8	Запорізька область	2 187	2 607	2 927
9	Івано-Франківська область	1 927	2 213	2 539
10	Київська область	2 295	2 761	3 157
11	Кіровоградська область	1 815	2 114	2 428
12	Луганська область	2 271	2 742	3 090
13	Львівська область	1 941	2 244	2 578
14	Миколаївська область	2 122	2 448	2 822
15	Одеська область	2 046	2 387	2 700
16	Полтавська область	2 102	2 481	2 850
17	Рівненська область	1 960	2 211	2 575
18	Сумська область	1 866	2 177	2 503
19	Тернопільська область	1 659	1 871	2 185
20	Харківська область	2 060	2 407	2 753
21	Херсонська область	1 733	1 970	2 269
22	Хмельницька область	1 786	2 075	2 425
23	Черкаська область	1 835	2 155	2 508
24	Чернівецька область	1 772	1 985	2 329
25	Чернігівська область	1 711	1 974	2 308
	м. Київ	3 431	4 012	4 607
	м. Севастополь	2 167	2 476	2 891

* Систематизовано автором на основі [3, с. 195; 4, с. 187; 5, с. 189].

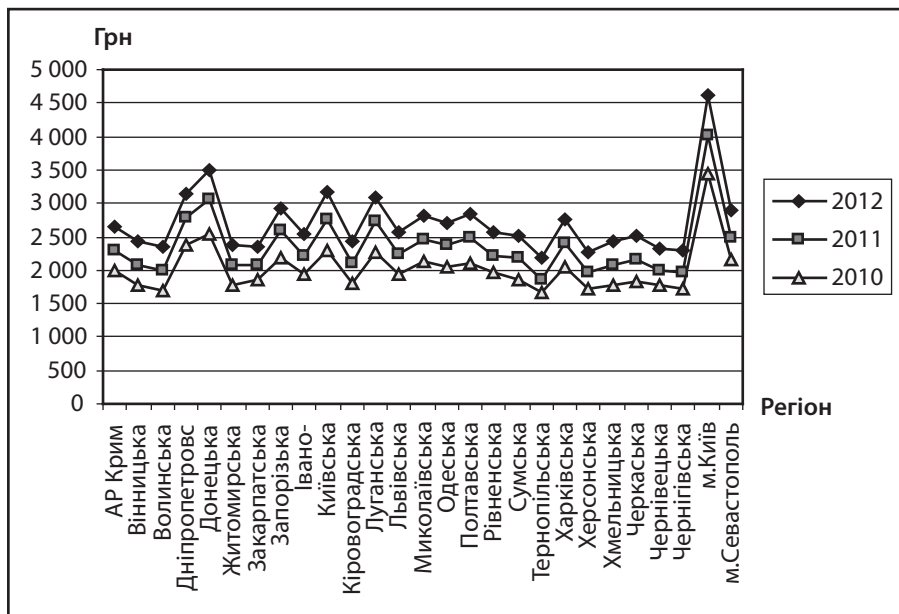


Рис. 7. Темп зростання середньомісячної заробітної плати штатних працівників в Україні у розрізі по регіонах станом у 2010 – 2012 рр.

Джерело: побудовано автором.

Протягом трьох років (2010 – 2012 рр.) найменшу заробітну плату отримували штатні працівники Тернопільської області, при цьому середньомісячна заробітна плата за 2010 р. була меншою від середньомісячної заробітної плати по Україні на 25,9%, за 2011 та 2012 рр. різниця між заробітною платою по Україні в цілому та Тернопільській області становила 28,94% та 27,79% відповідно. При цьому різниця між заробітною платою по Україні та Тернопільській області за 2011 р. порівняно з 2010 р. була більшою, за 2012 р. порівняно з 2011 р. відмічалось незначне скорочення розриву, хоча при порівнянні 2012 р. з 2010 р. відзначається збільшення різниці між показниками.

Найбільшу заробітну плату отримували жителі міста Києв. Порівнюючи розмір середньомісячної заробітної плати по Україні та в місті Києв, бачимо, що за 2010, 2011 та 2012 рр. заробітна плата в Києві була більшою за оплату праці по Україні на 53,24%, 52,37% та 52,25% відповідно.

Якщо порівняти розмір середньомісячної заробітної плати штатних працівників у місті Києв та Київській області, то помітні певні відмінності – заробітна плата в Київській області значно менша. Розрив у 2010 р. становив 1 136 грн, у 2011 р. – 1 251 грн та у 2012 р. – 1 450 грн.

Друге місце за розміром середньомісячної заробітної плати в Україні посідає Донецька область. У 2010, 2011 та 2012 рр. штатні працівники Донбасу отримали 2 549 грн, 3 063 грн, 3 496 грн відповідно. При цьому оплата праці донеччан була вищою за заробітну плату по Україні на 13,85% у 2010 р., на 16,33% у 2011 р. і на 15,53% у 2012 р.

Третьою областю за величиною розміру заробітної плати в Україні є Дніпропетровська. У 2010 та 2011 рр. середньомісячна заробітна плата по цій області мала треті за величиною показники заробітної плати та становили 2 369 грн і 2 790 грн відповідно. Хоча у 2012 р. у трійку лідерів за розміром заробітної плати увійшла Київська область, випередивши Дніпропетровську всього на 19 грн, що становить менше 1%.

У п'ятірку найвищих заробітних плат в Україні в період 2010 – 2012 рр. увійшли також Луганська та Запорізь-

ка області. При цьому розмір середньомісячної заробітної плати штатних працівників у Луганській області більше за розмір середньомісячної заробітної плати по Україні на 1,43% за 2010 р., на 4,14% за 2011 р. і на 2,12% за 2012 р. Що стосується Запорізької області, незважаючи на те, що вона закриває п'ятірку найбільш оплачуваних областей України, то розмір середньомісячної заробітної плати по області менший за розмір середньомісячної заробітної плати по Україні: у 2010 р. – на 2,32%, у 2011 р. – на майже 1%, у 2012 р. – на 3,27%.

У трійку областей, які отримували найменшу заробітну плату у 2010 – 2012 рр., окрім Тернопільської, також увійшли Херсонська та Чернігівські області. Варто зазначити ще за слідом за Тернопільською областю йде Херсонська, але це у 2011 та 2012 рр., у 2010 р. цю позицію займає Волинська область із розміром середньомісячної заробітної плати 1 692 грн. У свою чергу, Чернігівська область є третьою областю з найменшим розміром заробітної плати штатних працівників. При цьому заробітна плата по області у 2010 – 2012 рр. менша за середню заробітну плату по Україні на 23,58%, 25,03% і 23,73% відповідно. Порівнюючи заробітну плату Тернопільської та Чернігівської області, слід зазначити, що розрив у розмірі середньомісячної заробітної плати у них незначний: у 2011 та 2012 рр. заробітна плата у Чернігівській області більша майже на 6%, у 2010 р. – на 3,13%.

ВИСНОВКИ

За останні роки заробітна плата по Україні характеризується помірним зростанням. Відзначається тенденція до того, що оплата праці чоловіків більше, ніж жінок. Щодо форм оплати праці, то почасова оплата праці в Україні застосовується частіше, ніж відрядна, при цьому вона є найбільш застосовуваною на великих підприємствах. Варто також зазначити, що розмір заробітної плати більший саме при застосуванні відрядної форми оплати праці. За останні роки помітна тенденція до скорочення потреби в працівниках, причому, у розрізі всіх категорій. Досить цікавим є факт, що найбільший розмір оплати праці отримують пра-

цівники у віці від 35 до 44 років, а найменший – у віці до 25 років. Що ж стосується розміру заробітної плати в Україні в розрізі регіонів, то найменшу оплату праці отримують працівники в Тернопільській області, а найбільшу – в м. Києв.

Керівництво підприємства, приймаючи рішення про впровадження або вдосконалення системи мотивації, має враховувати тенденції, які характерні для країни в цілому. Це дасть змогу проаналізувати особливості мотивації працівників залежно від статті, віку, галузі, регіону функціонування підприємства тощо. Розуміння даних процесів дає можливість використати це для покращення та/або усунення негативних тенденцій, зміцнення слабких місць у системі мотивації та ін. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. На рабочие подвиги украинцев мотивируют деньги, а удержат от увольнения способны хорошие отношения в коллективе (17 мая 2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hh.ua/article/13805>
2. Праця України у 2009 : статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник ; Державний комітет статистики України. – К. : Державний комітет статистики України., 2010. – 341 с.
3. Праця України у 2010 : статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник ; Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України., 2011. – 324 с.
4. Праця України у 2011 : статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник ; Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України., 2012. – 343 с.
5. Праця України у 2012 : статистичний збірник / Відповідальний за випуск І. В. Сенник ; Державна служба статистики України. – К. : Август Трейд, 2013. – 322 с.
6. Середньомісячна заробітна плата за видами промислової діяльності за період з початку року у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Економічна активність населення України 2012 : стат. збірник. – К. : Державна служба статистики України., 2013. – 208 с.
8. Заробітна плата за професійними групами у 2012 році (за матеріалами вибіркового обстеження) : стат.збірник. – К. : Державна служба статистики України., 2013. – 167 с.

REFERENCES

Ekonomichna aktivnist naseleння Ukrainy 2012 [Economic activity of the population of Ukraine, 2012]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

"Na rabochie podvigi ukrainsev motiviruiut dengi, a uderzhat ot uvolneniia sposobny khoroshie otnosheniia v kollektive" [Ukrainians working on feats money motivate and retain capable of firing a good relationship in the team]. <http://hh.ua/article/13805>

Pratsia Ukrainy u 2010 [Labor Ukraine in 2010]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2011.

Pratsia Ukrainy u 2011 [Labor Ukraine in 2011]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2012.

Pratsia Ukrainy u 2012 [Labor Ukraine in 2012]. Kyiv: Avhust Treid, 2013.

Pratsia Ukrainy u 2009 [Labor Ukraine in 2009]. Kyiv: Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2010.

"Serednyomisiachna zarobitna plata za vydamy promyslovoi diialnosti za period z pochatku roku u 2013 rotsi" [The average salary for industrial activity since the beginning of the year in 2013]. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Zarobitna plata za profesiinymy hruppamy u 2012 rotsi (za materialamy vybirkovoho obstezhennia) [Salaries by occupational group in 2012 (based on a sample survey)]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013.

Науковий керівник – Сичевський М. П., доктор економічних наук, член-кореспондент НААН, директор Інституту продовольчих ресурсів НААН, професор кафедри менеджменту Національного університету харчових технологій (Київ)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СФЕРИ ПУБЛІЧНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ В ХАРКОВІ

© 2014 КІСЬ О. П.

УДК 338.48

Кісь О. П. Інституціональний розвиток сфери публічного адміністрування галузі туризму в Харкові

Метою статті є дослідження розвитку публічного адміністрування сфери туризму в Харкові. Проаналізовано значення так званої «проблеми безбілетника» в галузі туризму та її вплив на розвиток сфери гостинності. Виділено етапи інституційного розвитку публічного адміністрування сфери туризму в місті, а саме: перший етап – публічне адміністрування здійснюється переважно силами органів місцевого самоврядування, другий етап – залучення суб'єктів туристичної діяльності на громадських засадах, третій етап – створення місцевої туристичної організації. Окреслено проблеми, які мають бути вирішені на другому етапі, зокрема, проблему мотивації приєднання суб'єктів господарювання до розвитку галузі. Запропоновано використання моделі дифузії для визначення найсприятливішого моменту переходу від другого до третього етапу. Первинні розрахунки вказують на 3-й рік з початку роботи Туристичної ради при Харківському міському голові як на період найбільш інтенсивного залучення суб'єктів туристичної діяльності.

Ключові слова: туризм, розвиток туризму, публічне адміністрування туризму, модель дифузії, регулювання туризму в Харкові.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 8. Бібл.: 8.

Кісь Олександр Петрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра туризму, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: kisaleks@mail.ru

УДК 338.48

UDC 338.48

Кісь А. П. Институциональное развитие сферы публичного администрирования отрасли туризма в Харькове

Целью статьи является исследование развития публичного администрирования сферы туризма в Харькове. Проанализировано значение так называемой «проблемы безбилетника» в сфере туризма и ее влияние на развитие сферы гостеприимства. Выделено этапы институционального развития публичного администрирования сферы туризма в городе, а именно: первый этап – публичное администрирование осуществляется преимущественно силами органов местного самоуправления, второй этап – привлечение субъектов туристической деятельности на общественных началах, третий этап – создание местной туристической организации. Обозначены проблемы, которые предстоит решить на втором этапе, в частности, проблему мотивации вовлечения субъектов хозяйствования к развитию отрасли. Предложено использование модели диффузии для определения благоприятного момента перехода от второго к третьему этапу. Первичные расчеты указывают на 3-й год от начала работы Туристического совета при Харьковском городском главе как на период наиболее интенсивного вовлечения субъектов туристической деятельности.

Ключевые слова: туризм, развитие туризма, публичное администрирование туризма, модель диффузии, регулирование туризма в Харькове.

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

Кісь Олександр Петрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра туризма, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: kisaleks@mail.ru

Kis O. P. Institutional Development of the Sphere of Public Administration of the Tourism Industry in Kharkov

The aim of the article is to study the development of public administration of tourism in Kharkov. The meaning of the so-called "free rider problem" in the field of tourism and its impact on the development of the sphere of hospitality was analyzed. The stages of institutional development of public administration of tourism in the city were allocated, namely: the first stage – the public administration is carried out mainly by the local authorities, the second stage – the engagement of tourism activities on a voluntary basis, the third stage – the creation of a local tourism organization. The problems to be solved in the second stage, in particular, the problem of motivation involving entities in the development of the industry. The use of the diffusion model to determine the auspicious moment of the transition from the second to the third stage was suggested. Initial calculations indicate that the third year from the start of the Tourist Board at the Kharkov City mayor as the period of the most intense involvement of the tourist activity subjects.

Key words: tourism, tourism development, public administration of tourism, the diffusion model, the regulation of tourism in Kharkov.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 8. Bibl.: 8.

Kis Oleksandr P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Tourism, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: kisaleks@mail.ru

За своєю природою ринок туристичного обслуговування є висококонкурентним і таким, на якому працює велика кількість дрібних або середніх за розмірами підприємств, які, до того ж, за офіційною класифікацією мають різну галузеву приналежність.

Проте, заходи, які можуть покращити умови функціонування цих підприємств, збільшити туристичні потоки та витрати відвідувачів регіону, несуть переважно масштабний характер і вимагають значних інвестицій у розвиток інфраструктури, різні нематеріальні активи, великих витрат на інформаційне забезпечення функціонування галузі в регіоні. Усе це необхідно для підвищення атрактивності та доступності місцевих туристичних ресурсів, а також

підвищення рівня поінформованості потенційних відвідувачів щодо цих ресурсів.

Звісно, що мале або середнє за розмірами підприємство не в змозі самотужки успішно вирішувати згадані вище завдання. Крім того, за такої структури ринку виникає добре відома економістам «проблема безбілетника» або «free rider problem». Суть цієї проблеми полягає в тому, що для окремого суб'єкта господарювання в галузі існує три потенційні сценарії щодо інвестицій у розвиток галузі. При першому сценарії жоден з підприємців не витрачається на розвиток галузі. При другому сценарії всі інвестують в розвиток галузі, і витрати кожного збільшують доходи кожного. За третім сценарієм окремий підприємець не витрачає на

розвиток галузі, проте, на рівні з тими, хто витрачає, отримує збільшення доходів, за рахунок позитивних екстерналій (зовнішніх ефектів). При цьому він знаходиться у кращій ситуації, ніж його колеги, які інвестують у вирішення загальних проблем галузі. Але така можливість спрацьовує як демотивуючий фактор і, у результаті, без зовнішнього втручання отримуємо перший сценарій розвитку подій.

Більш детально різні аспекти «фрірайдерства» в туризмі розглянуті в статті Свенда Ландторпа «Free Riders in Tourism» [1].

Світова практика доводить, що вирішити окреслену вище проблему може публічне адміністрування проблемної сфери [2, 3]. Публічне адміністрування щодо вирішення проблеми «фрірайдерства» може здійснюватися в централізованій формі (державними або місцевими органами влади) або у децентралізованій формі (громадськими організаціями).

При цьому буде розрізнятися механізм фінансування діяльності інституцій, створених з метою розвитку туристичної галузі. У першому випадку фінансування буде здійснюватися переважно за рахунок коштів державного або місцевого бюджетів, можливо також за рахунок отримання грантів. Існуюча в Україні система оподаткування дозволяє при цьому поповнювати місцеві бюджети за рахунок туристичного збору [4], який є свого роду внеском суб'єктів господарювання в розвиток туристичної галузі регіону. Але ці збори можуть бути достатніми для інвестування у вирішення загальних проблем лише у регіонах з вже добре розвиненою туристичною сферою. Для Харкова та Харківської області така модель фінансування навряд чи може бути ефективною в найближчому часі.

Якщо інституціональний розвиток публічного адміністрування галузі туризму відбувається у формі громадських організацій, то фінансування може здійснюватися переважно за рахунок членських внесків і залучення грантів.

Що стосується Харкова, то публічне адміністрування розвитком туризму в місті на даному етапі здійснюється через такі інституції, як Департамент міжнародного співробітництва Харківської міської ради та Комунальне підприємство «Центр розвитку міжнародного співробітництва».

Відповідно до розпорядження Харківського міського голови «Про затвердження положень про структурні підрозділи Департаменту міжнародного співробітництва міської ради» [5] питаннями розвитку туризму в м. Харкові займається сектор сприяння розвитку туризму та готельного господарства відділу міжнародних проектів і туризму Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради, який:

- 1) представляє інтереси Департаменту і Відділу у взаємовідносинах з органами місцевого самоврядування, дипломатичними представництвами, консульськими установами, підприємствами та організаціями України та іноземних держав, міжнародними організаціями, а також громадянами у сферах туризму та готельного господарства;
- 2) здійснює роботу з підготовки та реалізації програм розвитку туризму і готельного господарства;
- 3) проводить вивчення, узагальнення та використання в інтересах територіальної громади м. Харкова інформації щодо розвитку туризму та готельного господарства;
- 4) залучає в установленому порядку спеціалістів інших підрозділів міської ради, підприємств, організацій і установ, об'єднань громадян до участі у розгляді та вирішенні питань, що належать до його компетенції;

5) бере участь у підготовці матеріалів для засідань робочих та експертних груп, комісій, а також для інформаційного забезпечення делегацій територіальної громади Харкова, що виїжджають за кордон України;

6) сприяє організації участі підприємств, установ, організацій міста у міжнародних ярмарках, виставках, саціонах та інших заходах;

7) надає суб'єктам туристичної діяльності і готельним господарствам консультаційну, методичну та практичну допомогу.

Наприкінці 2013 р. за круглим столом, у роботі якого взяли участь представники місцевої влади, бізнес-структур і вищих навчальних закладів, було вирішено наступним етапом інституційного розвитку сфери туризму створити Туристичну раду при Харківському міському голові з метою сприяння розвитку туризму та туристичної інфраструктури міста Харкова, що відповідає сучасним тенденціям і статусу міста.

Основними завданнями Туристичної ради при Харківському міському голові мають стати [6]:

- ✦ аналіз та узагальнення проблем, які стримують розвиток туризму та туристичної інфраструктури міста Харкова;
- ✦ розробка пропозицій, проектів, програм щодо стимулювання розвитку туризму міста Харкова;
- ✦ формування спільної позиції міської влади та підприємств туристичної галузі щодо шляхів розвитку та вдосконалення туристичної галузі;
- ✦ опрацювання пропозицій, проектів і програм, що надходять від виконавчих органів Харківської міської ради, підприємств, науково-дослідних організацій, мешканців міста тощо, з метою розвитку туризму та супутніх галузей міста Харкова;
- ✦ ініціювання пропозицій, проектів і програм, направлених на розвиток туристичної галузі міста Харкова.

Логічним продовженням цієї політики є створення місцевої туристичної організації. До речі, ст. 24 проекту Закону України «Про туристичні ресурси» [7] передбачено, що з метою інформування про туристичні ресурси України регіонального та місцевого значення, формування та просування регіональних і місцевих туристичних продуктів створюються місцеві туристичні організації.

Відповідно до цього документу у складі місцевої туристичної організації можуть брати участь [7]:

- ✦ місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування;
- ✦ експлуатанти туристичних об'єктів;
- ✦ суб'єкти туристичної діяльності;
- ✦ асоціації, які працюють у сфері туризму;
- ✦ інвестори.

Місцеві туристичні організації мають забезпечувати супровід програм і проектів розвитку туризму на відповідній території, захист інтересів територіальних громад, реалізацію принципів державно-приватного партнерства.

Місцеві туристичні організації мають спрямовувати свою діяльність на розвиток туризму на відповідній території, а саме [7]:

- ✦ розробку регіональних і місцевих програм розвитку туризму;
- ✦ формування і поширення інформації про туристичні ресурси відповідної території;

- ✦ ініціювання та підтримку місцевих програм розвитку туризму та модернізації туристичної інфраструктури;
- ✦ підготовку пропозицій щодо охорони місцевих туристичних ресурсів, їхнє збереження та відновлення, порядку використання;
- ✦ формування та просування регіональних і місцевих туристичних продуктів на внутрішньому ринку;
- ✦ диверсифікацію та інтеграцію різних напрямів туристичної діяльності на відповідній території;
- ✦ розвиток саморегулювання в галузі туризму.

Отже, підсумовуючи розглянуте, можна виділити три етапи інституціонального розвитку публічного адміністрування сфери туризму в регіоні:

1) публічне адміністрування здійснюється через органи місцевого самоврядування, розвиток фінансується переважно за рахунок місцевого бюджету;

2) до управління залучаються найбільш активні та свідомі представники суб'єктів туристичної діяльності та науковці з профільних вищих навчальних закладів. Фінансування розвитку туризму здійснюється переважно за рахунок місцевого бюджету, а також має місце діяльність активістів галузі на громадських засадах;

3) об'єднання у формі Місцевої туристичної організації основної маси суб'єктів туристичної діяльності. Провідна роль у розвитку туристичної галузі регіону має перейти саме до цієї інституції, при цьому має змінитися джерело фінансування вирішення загальних для суб'єктів господарювання проблем.

Харків на даний час знаходиться на переході від першого до другого етапу інституціонального розвитку публічного адміністрування сфери туризму. Головним завданням на другому етапі, з точки зору саме інституціонального розвитку, є підготувати підґрунтя для переходу до третього етапу. Серед іншого треба буде відповісти на питання, що може зацікавити суб'єктів туристичної діяльності, щоб вони взяли участь у розвитку галузі в регіоні, і визначити найкращий момент для переходу від другого етапу до третього.

Що стосується першої із зазначених проблем, то сильним стимулом можуть стати переваги, які мають отримати члени Місцевої туристичної організації, а саме:

- ✦ участь у публічних дискусіях, вплив на прийняття рішень та формування стратегії розвитку туризму на регіональному рівні;
- ✦ доступ до інформації (спеціальні галузеві дослідження, більш детальна статистична інформація, база даних працівників сфери обслуговування) і до інших нематеріальних активів (право на використання символіки, регіональної назви тощо);
- ✦ доступ до каналів розповсюдження інформації на виставках та ярмарках, у туристичних брошурах і буклетах, через Інтернет-сторінку організації;
- ✦ різні консалтингові послуги;
- ✦ знижки від підприємств суміжних галузей, які великим організаціям, як правило, легше отримати, ніж дрібним підприємствам.

Для вирішення другої проблеми, а саме, визначення моменту переходу від другого до третього етапу скористуємось моделлю дифузії (розповсюдження).

Поширення участі суб'єктів туристичної діяльності в публічному адмініструванні можна порівняти з процесом розповсюдження інноваційних технологій (персональні

комп'ютери та стільниковий зв'язок наприкінці ХХ і початку ХХІ століття, електромобілі у наш час). Процес такого розповсюдження інновацій у суспільстві та швидкість, з якою це відбувається, називаються *дифузією*. Аналогічно моделюється розповсюдження ідей або заразних хвороб. Незважаючи на велику кількість моделей, запропонованих у науковій літературі, динаміка процесу розповсюдження частіше за все приймає форму S-образної функції (так званої сигмоїди). На прикладі розповсюдження технології стільникового зв'язку можна побачити, що ця інновація спочатку була прийнята лише небагатьма особами, переважно схильними до інновацій бізнесменами, але на подальших етапах спостерігалось бурхливе зростання прийняття цієї технології (тобто абонентів) і продажів мобільних телефонів. Потім темпи приросту споживачів цієї послуги сповільнились, оскільки ринок наблизився до насичення. S-образна функція розповсюдження інновації та насичення ринку у загальному вигляді наведена на *рис. 1*. Детальніше з моделлю дифузії можна ознайомитися у книзі Рональда Шона [8].

Кумулятивна
кількість

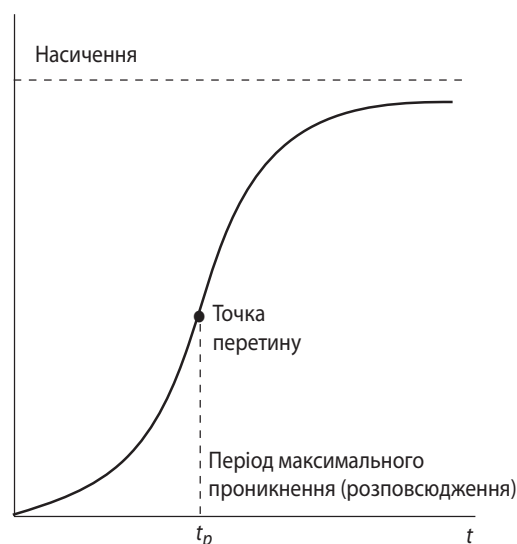


Рис. 1. S-образна функція розповсюдження інновацій

Участь суб'єктів туристичної діяльності в публічному адмініструванні розвитку сфери туризму також можна розглядати як отримання економічного блага, а поширення участі – як розповсюдження інновації. При цьому суб'єктів туристичної діяльності можна бути класифікувати за їх поведінкою на інноваторів та імітаторів.

Перейдемо від вербального опису моделі розповсюдження до її математичної інтерпретації, яка дозволить визначити нахил кривої, що відображає швидкість розповсюдження інновації в окремий момент часу, або асимптоту, яка відображає рівень насичення ринку.

Позначимо через $N(t)$ кумулятивну кількість учасників в період часу t . Припустимо, що m – це потенційна кількість учасників, тоді в будь-який період часу t ми можемо визначити кількість суб'єктів, що ще не приєдналися, як $m - N(t)$. Припустимо, що $g(t)$ – це коефіцієнт розповсюдження. По суті, цей коефіцієнт представляє вірогідність приєднання нових членів в період часу t , тоді вираження $g(t) \times (m - N(t))$ є очікуваною кількістю нових учасників в

період t . Отже, збільшення учасників процесу публічного адміністрування сфери туризму в регіоні описується за формулою (1):

$$\Delta N(t+1) = N(t+1) - N(t) = g(t) \times (m - N(t)). \quad (1)$$

Щодо коефіцієнта $g(t)$ вірогідності розповсюдження (або приєднання у нашому випадку), то його значення відповідно до моделі буде змінюватися залежно від того, яку кількість учасників ринку вже залучено до процесу публічного адміністрування розвитку туризму. Чим більше суб'єктів туристичної діяльності вже приєдналося до процесу, тим більш привабливим стає такий крок для інших. Ми представимо це у вигляді лінійної залежності (формула (2):

$$g(t) = a + b \times N(t), \quad (2)$$

де a – це коефіцієнт схильності до інновацій;
 b – це коефіцієнт схильності до імітації.

Підставивши рівняння (2) у рівняння (1), отримуємо таку модель (формула (3):

$$\Delta N(t+1) = (a + b \times N(t)) \times (m - N(t)). \quad (3)$$

Рівняння (3) представляє собою нелінійне різницеве рівняння з трьома параметрами – a , b і m . Ми можемо позбавитися одного з них, замінивши кумулятивну кількість учасників процесу їх часткою від загальної потенційної кількості, тобто $F(t) = N(t)/m$ та, як наслідок, $\Delta F(t+1) = \Delta N(t+1)/m$. Отже, якщо обидві сторони рівняння (3) розділити на m , то отримуємо нову модель (формула (4):

$$\Delta F(t+1) = (a + b \times F(t)) \times (1 - F(t)), \quad (4)$$

де $\Delta F(t+1)$ – приріст частки учасників процесу від їх потенційної кількості в період часу $t+1$;

$F(t)$ – частка учасників процесу від їх потенційної кількості в період часу t .

Перетворимо його на рекурсивну функцію, яка наведена у формулі (5):

$$F(t+1) = F(t) + (a + b \times F(t)) \times (1 - F(t)), \quad (5)$$

Отримана модель може бути використана для моделювання процесу збільшення кількості суб'єктів туристичної діяльності, охочих взяти участь у публічному адмініструванні розвитку галузі туризму. З'ясувавши параметри цієї моделі, ми зможемо розрахувати момент найбільшого приросту учасників. На нашу думку, цей момент є найсприятливішим для переходу від другого етапу розвитку системи публічного адміністрування в регіоні (створення Туристичної ради при Харківському міському голові) до третього етапу (створення Місцевої туристичної організації).

Отримання параметрів з високим рівнем достовірності потребує окремого соціологічного дослідження, але приблизні розрахунки можуть бути отримані методом експертних оцінок.

Троє експертів отримали завдання оцінити схильність місцевих суб'єктів туристичної діяльності до такої інновації (нової форми активності), як участь у публічному адмініструванні розвитку туризму в регіоні, а також оцінити схильність до імітації у цьому процесі. Як інтервал часу було взято півріччя, оскільки саме з частотою один раз на півріччя планується збирати Туристичну раду, а отже, і суттєві зміни будуть відбуватися з такою частотою. Отримані результати наведено в табл. 1.

Отже, для нашого випадку модель приймає вигляд рекурсивної функції (формула 6):

$$F(t+1) = F(t) + (0,027 + 0,65 \times F(t)) \times (1 - F(t)). \quad (6)$$

Таблиця 1

Експертні оцінки параметрів моделі поширення участі підприємств у публічному адмініструванні розвитку туризму в м. Харкові

Показник	Експерт № 1	Експерт № 2	Експерт № 3	Середнє значення
Схильність до інновації	0,01	0,02	0,05	0,027
Схильність до імітації	0,8	0,65	0,5	0,65

А у формі різницевого рівняння вона має вигляд (формула (7):

$$\Delta F(t+1) = (0,027 + 0,65 \times F(t)) \times (1 - F(t)). \quad (7)$$

Графічне зображення моделі поширення участі суб'єктів туристичної діяльності в публічному адмініструванні розвитку туризму в Харківському регіоні наведено на рис. 2. Для того, щоб знайти значення $F(t)$, за якої досягається максимальний приріст учасників та відповідний період часу (тобто точку перетину), нам необхідно знайти похідну функції (7) і прирівняти її до 0. Отримуємо рівняння (формула (8):

$$0 = 0,623 - 1,3 \times F(t), \text{ або } F(t) = 0,48. \quad (8)$$

Отже, максимальне поширення участі в публічному адмініструванні розвитку туризму в регіоні очікується при досягненні частки учасників 48 % від потенційної кількості. Із графіка видно, що це приблизно відповідає 6-му півріччю роботи Туристичної ради при Харківському міському голові.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами моделювання процесу поширення участі суб'єктів туристичної діяльності в публічному адмініструванні розвитку туризму в м. Харкові, робимо висновок, що найбільш сприятливим моментом для переходу від другого етапу до третього етапу інституційного розвитку регіонального управління галуззю туризму є 6-е півріччя, тобто кінець 3-го року роботи Туристичної ради при Харківському міському голові. Запропонований методичний підхід може бути використаний Департаментом міжнародного співробітництва Харківської міської ради при формуванні стратегії розвитку туризму в регіоні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Svend Lundtorp. Free Riders in Tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brugerforum.crt.dk/media/FreeRiders.pdf>
2. Pasour, E. C. Jr. The Free Rider as a Basis for Government Intervention / E. C. Jr. Pasour [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mises.org/journals/jls/5_4/5_4_6.pdf
3. Coase R. H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/coase.pdf>
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Розпорядження Харківського міського голови «Про затвердження положень про структурні підрозділи Департаменту міжнародного співробітництва міської ради» від 22.05.2009 № 905 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reestr.tk/462302>
6. Розпорядження Харківського міського голови «Про створення Туристичної ради при Харківському міському голо-

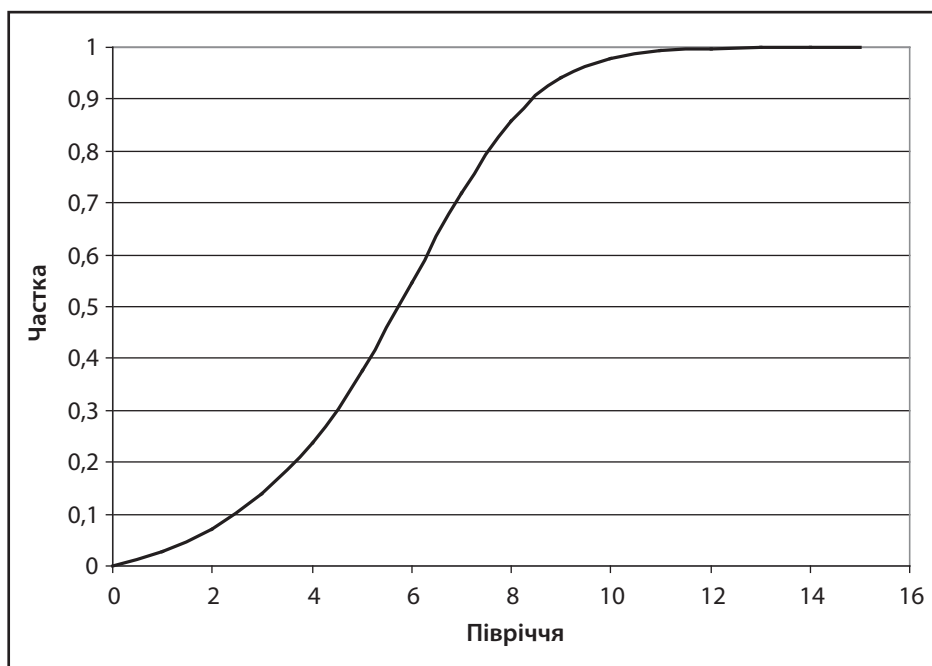


Рис. 2. Модель поширення участі суб'єктів туристичної діяльності у публічному адмініструванні розвитку туризму в м. Харкові

ві» від 11.03.2014 № 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reestr.tk/632084>

7. Проект Закону України «Про туристичні ресурси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/action/regulatory/projects/25180/25182/>

8. **Shone R.** *An Introduction to Economic Dynamics* / Ronald Shone. – Cambridge University Press, 2001. – 236 p.

REFERENCES

Coase, R. H. "The Problem of Social Cost" <http://www.econ.ucsb.edu/~tedb/Courses/UCSBpf/readings/coase.pdf>

Jr. Pasour, E. C. "The Free Rider as a Basis for Government Intervention" http://mises.org/journals/jls/5_4/5_4_6.pdf

[Legal Act of Ukraine]. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://reestr.tk/462302>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://reestr.tk/632084>

[Legal Act of Ukraine]. <http://www.tourism.gov.ua/ua/action/regulatory/projects/25180/25182/>

"Svend Lundtorp. Free Riders in Tourism" <http://brugerforum.crt.dk/media/FreeRiders.pdf>

Shone, R. *An Introduction to Economic Dynamics*: Cambridge University Press, 2001.

ДЕМАРКАЦІЯ АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЗАМКНЕНОГО ТИПУ

© 2014 ШИМАНСЬКА В. В.

УДК 338.48(075.8)

Шиманська В. В. Демаркація алгоритму формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України замкнутого типу

У сучасних умовах господарювання розвиток туристичної сфери в цілому та супутніх видів економічної діяльності, зокрема, що забезпечують потреби туристів у повноцінному (якісному) відпочинку, відновленні психофізіологічних сил і формуванні нових вражень, набувають все більшого значення. Проте ефективність розвитку туристичного комплексу України (ТКУ) на сьогоднішньому етапі залишається значно нижчою за більшість європейських країн. Саме тому метою статті стало обґрунтування необхідності побудови організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу та виділення основних етапів його формування і реалізації. У статті на основі компаративного аналізу запропоновано визначення терміна «туристичний комплекс», окреслено його специфічні функції. Сформульовано дефініцію «організаційно-економічний механізм розвитку туристичного комплексу України», запропоновано його розглядати з точки зору поєднання двох складових потенційно-факторної природи: організаційної (система інститутів) та економічної. На основі аналізу статистичної інформації та виокремлення негативних тенденцій розвитку туристичного комплексу України обґрунтовано необхідність побудови організаційно-економічного механізму розвитку ТКУ та окреслено основні етапи його формування. Реалізацію дій механізму пропонується здійснювати в замкнутому циклі.

Ключові слова: туристичний комплекс України, організаційно-економічний механізм, кросс-інжиніринг, розвиток, замкнений цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Шиманська Вікторія Василівна – аспірантка, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (бульв. Тараса Шевченка, 60, Київ, 01032, Україна)

E-mail: vika_2007_26@mail.ru

УДК 338.48(075.8)

Шиманская В. В. Демаркация алгоритма формирования организационно-экономического механизма развития туристического комплекса Украины замкнутого типа

В современных условиях хозяйствования развитие туристической сферы в целом и сопутствующих видов экономической деятельности, в частности, обеспечивающих потребности туристов в полноценном (качественном) отдыхе, восстановлении психофизиологических сил и формировании новых впечатлений, приобретают все большее значение. Однако эффективность развития туристического комплекса Украины (ТКУ) на сегодняшнем этапе остается значительно ниже большинства европейских стран. Именно поэтому целью статьи стало обоснование необходимости построения организационно-экономического механизма развития туристического комплекса и выделение основных этапов его формирования и реализации. В статье на основе компаративного анализа предложено определение термина «туристический комплекс», очерчены его специфические функции. Сформулирована дефиниция «организационно-экономический механизм развития туристического комплекса Украины», предложено его рассматривать с точки зрения сочетания двух составляющих потенциально-факторной природы: организационной (система институтов) и экономической. На основе анализа статистической информации и выделения отрицательных тенденций развития туристического комплекса Украины обоснована необходимость построения организационно-экономического механизма развития ТКУ и обозначены основные этапы его формирования. Реализацию действий механизма предлагается осуществлять в замкнутом цикле.

Ключевые слова: туристический комплекс Украины, организационно-экономический механизм, кросс-инжиниринг, развитие, замкнутый цикл.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Шиманская Виктория Васильевна – аспирант, Институт экономики природопользования и устойчивого развития НАН Украины (бульв. Тараса Шевченко, 60, Киев, 01032, Украина)

E-mail: vika_2007_26@mail.ru

UDC 338.48(075.8)

Shymanska V. V. The Demarcation of the Algorithm of the Organizational-economic Mechanism of Development of the Tourism Industry of Ukraine of Closed Type

In the current economic conditions the development of the tourism sector in general, and related economic activities, in particular to ensure the needs of tourists in high-grade (quality) of the holiday, restoring psycho-physiological forces and the formation of new experiences, are becoming increasingly important. However, the effectiveness of the development of tourism industry of Ukraine (TIU) at this stage is much lower than in most European countries. That is why the purpose of the article was to rationalize for the construction of the organizational-economic mechanism of development of the tourism sector and the allocation of the main stages of its formation and implementation. On the basis of comparative analysis of proposed definition of "tourist complex", its specific function was outlined. The definition of "organizational-economic mechanism of development of the tourism industry of Ukraine" was formulated, it was suggested to consider it in terms of a combination of the two components of the potentially-factorial nature: organizational (system of institutions) and economic. Based on the analysis of statistical information and the allocation of negative trends in the development of the tourist industry of Ukraine the necessity of building the organizational-economic mechanism of development of TIU was reasoned and the main stages of its formation were identified. It was suggested to implement the mechanism of action in a closed loop.

Key words: tourist complex of Ukraine, organizational and economic mechanism, cross-engineering, development, closed loop.

Pic.: 1. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 16.

Shymanska Viktoriia V. – Postgraduate Student, Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the NAS of Ukraine (bulv. Tarasa Shevchenko, 60, Kyiv, 01032, Ukraine)

E-mail: vika_2007_26@mail.ru

На сучасному етапі управління національною економікою в цілому та окремих секторів економічної діяльності, у тому числі і туристичного, характеризується відсутністю комплексності, недостатньою ефективністю та низьким рівнем структурованості, що зумовлює необхідність

акцентуалізації уваги на побудові обґрунтованих процесно-структурованих систем і вивченні концептуальних підходів до формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу з урахуванням європейських стандартів, якості надання туристичних послуг.

Розробці теоретико-концептуальних підходів до вирішення проблем формування механізмів управління в тій чи іншій сфері присвячено праці зарубіжних і вітчизняних учених, а саме: О. Алимова, О. Амоші, Б. Данилишина, І. Бистрякова, В. Гейця, Ю. Лисенка, О. Ляпунова, В. Микитенко, О. Новікової, О. Цибульова, І. Чукаєвої, М. Чумаченка, С. Шкарлета, О. Шнипка. В основі праць А. Мазаракі, М. Бойко, В. Данильчука, В. Квартальнова, В. Кифяка, Н. Коніщевої, В. Куценко, О. Любіцевої, М. Мальської, С. Мельниченко, І. Саух, Т. Сокол, Т. Ткаченко, В. Федорченка, І. Школи лежать спроби виокремлення основних проблем розвитку туристичної сфери та пошук найоптимальніших шляхів їх вирішення.

Метою статті є обґрунтування необхідності побудови організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу та виділення основних етапів його формування і реалізації.

Поняття «туристичний комплекс» у сучасних умовах трактується вітчизняними вченими по-різному. Так, [15] визначає туристичний комплекс (далі – ТК) як соціально-економічну систему, яка складається із взаємопов'язаних елементів: туристів, природних умов, об'єктів історико-культурної спадщини, туристичних підприємств, допоміжних установ, а також елементів інфраструктури й органів управління, об'єднаних спільною діяльністю з використання туристичного потенціалу території. У свою чергу автори [4, 6, 13] притримуються думки, що ТК – це територіальна сукупність економічно взаємопов'язаних туристичних підприємств, які спеціалізуються на обслуговуванні туристів і дозволяє задовольнити їх потреби, використовуючи існуючі природні та історико-

культурні комплекси території та її економічні умови. Натомість автори [3, 5, 7] стверджують, що ТК – це сукупність взаємопов'язаних туристичних підприємств, які функціонують в межах певної території. Нами ж ТК визначено як ресурсно-функціональну підсистему, що функціонує в межах системи національного господарства та забезпечує поліфункціональну взаємодію між підприємствами сфери послуг, транспорту, пошти і зв'язку, торгівлі, готельного та ресторанного господарства, побутового обслуговування, реклами й інформаційних агентств, діяльність якої спрямована на задоволення потреб туристів у оздоровленні, відпочинку та наданні відповідної якості суспільно необхідних і регенеруючих послуг.

Зазначимо, що до специфічних функцій ТКУ можна віднести: а) забезпечення поліфункціональної взаємодії між різними за природою і формами власності підприємствами; б) ущільнення міжгалузевих взаємозв'язків та спрощення комунікаційних і логістичних зв'язків між суб'єктами господарювання; в) сформування достатніх умов задля регенерації соціально-економічної активності українського соціуму та відновлення масштабів економічно-активного населення в державі; г) генерування передумов задля забезпечення збалансованого соціально-культурного розвитку держави та населення територій; д) реалізацію просвітницьких і культурних функціоналів у глобалістичному та національному вимірах; е) раціоналізацію (існуючої чи набутої) соціально-політичної ситуації в державі.

Як відомо, Закон України «Про туризм» проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури. Проте туризм в нашій країні продовжує розвиватися досить повільними темпами (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінювання структури та динамічності трансформацій в межах туристичних потоків в Україні 2000 – 2013 рр. *

Ретроспективний період, роки	Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, усього*, млн осіб	Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну – усього, млн осіб*	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього, млн осіб **	Туристичний баланс країни	Співвідношення обсягів в'їзного та виїзного туризму
2000	13,4	6,4	2,0	-7,0	0,5
2001	14,8	9,1	2,1	-5,7	0,6
2002	14,7	10,5	2,3	-4,2	0,7
2003	14,8	12,5	2,9	-2,3	0,8
2004	15,5	15,6	1,9	0,1	1,0
2005	16,5	17,6	1,8	1,1	1,1
2006	16,9	19,0	2,2	2,1	1,1
2007	17,3	23,1	2,9	5,8	1,3
2008	15,5	25,4	3,0	9,9	1,6
2009	15,3	20,8	2,3	5,5	1,4
2010	17,2	21,2	2,3	4,0	1,2
2011	19,8	21,4	2,2	1,6	1,1
2012	21,4	23,0	3,0	1,6	1,1
2013	23,8	24,7	3,4	0,9	1,0
2014***	21,3	27,8	2,9	6,5	1,3

Джерело: [10].

* Включно з одноденними відвідувачами.

** 2000 – 2010 рр. за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 р. – за даними Держстату України.

*** Розраховано за попередніми даними [10].

Даний факт, у тому числі, стосується і внеску туристичного комплексу до ВВП України. Слід зазначити, що, за оцінками представників Світової ради, загальний внесок туристичної сфери до ВВП України становить 92,1 млрд грн. При цьому прямі витрати туристів становили 24,6 млрд грн, або 26,7%, непрямий внесок туристичної сфери в економіку становив 51,9 млрд грн, або 56,4%, індукований внесок складав 15,6 млрд грн, або 16,9% (наведено за свідченнями, викладеними в науковій праці [16]).

Зазначене обумовлює необхідність дослідження та побудови організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України, що сприяв би підвищенню результативності туристичної діяльності на території країни, збільшенню робочих місць у всіх секторах економіки та поповненню бюджетів всіх рівнів.

Перш за все зауважимо, що організаційно-економічний механізм розвитку туристичного комплексу України – це сукупність організаційних, когнітивних, логістичних, інформаційних і методичних заходів, засобів і важелів організаційного й економічного характеру, реалізація дії яких провадиться за рахунок розбудови відповідних структур управління та залучення оптимізаційного складу системоутворюючих регуляторів, методів процесного управління та прийняття раціональних управлінських рішень, які формують і впливають на надійність функціонування і розвиток ТКУ, що сприятиме досягненню очікуваних економічних, соціальних, екологічних та інших результатів в межах національного господарства.

З огляду на приведені вище дефініційне визначення, можна стверджувати, що, по-перше, функціонування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу (як і будь-якої природи системоутворюючого регулятора), включає поєднання двох складових потенційно-факторної природи, а саме: 1) організаційної, яка передбачає формування системи різних інститутів, що мають організаційний вплив на суб'єкти туристичної діяльності та суміжні сектори економіки; 2) економічної – податкова система, фінансова політика, інвестиційна діяльність і т. ін; по-друге, вважаємо, що організаційно-економічний механізм розвитку ТКУ – є цілісним утворенням з чітко вираженою структурою – підсистемами, які її формують за двома базовими блоками (організаційним й економічним), між якими налагоджена система стійких взаємозалежностей. Тобто, у цьому випадку деструктивні трансформації однієї компоненти (підсистеми) спричиняє руйнування іншої, і, як наслідок, усього механізму, і навпаки.

Основним цільовим завданням формування та реалізації організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу в умовах євроінтеграції є забезпечення якості надаваних послуг, конкурентоспроможності туристичного комплексу, поповнення бюджетів державного та місцевого рівнів, залучення зовнішніх інвестицій, підвищення попиту на туристичні послуги, збільшення зайнятості населення, забезпечення збереження природних, історико-культурних ресурсів та підвищення якості внутрішньої інфраструктури [12].

Враховуючи все вищезазначене, можна репрезентувати замкнений алгоритм реалізації організаційно-економічних і кваліметричних процедур, запровадження яких у практику господарювання дозволить сформувати і, відповідно, реалізувати результативну дію формалізованого організаційно-економічного механізму розвитку туристич-

ного комплексу України в умовах інтеграційного вибору держави (рис. 1).

Алгоритм формування організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України включає сім послідовних етапів, що реалізуються у замкненому (безперервному) циклі, а саме:

Етап 1. Передбачає визначення та обґрунтування вимог до результативності функціонування туристичного комплексу України і темпів його зростання на сучасному етапі розвитку національного господарства із детальним аналізом економічних, управлінських, інфраструктурних проблем загальноекономічного зростання в державі.

Етап 2. Включає формування цілей і специфічних функцій ТК України та ідентифікація умов функціонування за результатами: а) формалізації його архітектури та виокремлення обмеженого складу елементів і видів економічної діяльності, залучених до ТКУ; б) реалізації на практиці крос-інжинірингової технології управління розвитком ТКУ [14].

Етап 3. Визначення та формування категоріального поля із урахуванням парадигм постнеокласичного пізнання напрямів розвитку ТКУ і доцільних на сучасному етапі реалізації інтеграційного вибору держави, структурних зрушень в його межах. Додаткове формування ресурсів, резервів і можливостей у відповідності до вимог процесного підходу щодо реалізації функції резервування.

Етап 4. Аналіз із точки зору імовірності до запровадження на практиці чи адаптації в сучасних умовах функціонування національного господарства, досвіду управління розвитком туристичних комплексів різних країн світу і, відповідно, формування дієвого організаційно-економічного механізму.

Етап 5. Формалізація та удосконалення структури організаційно-економічного механізму розвитку ТКУ та, відповідно, концептуально-аналітичної моделі реалізації його дій за різними варіантами інтеграційних процесів держави.

Етап 6. Розбудова та вдосконалення багаторівневої системи оцінки розвитку ТКУ і, відповідно, результативності реалізації дії організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України.

Етап 7. Уточнення вимог до результативності функціонування туристичного комплексу України і темпів його росту на сучасному етапі розвитку національного господарства із детальним аналізом економічних, управлінських, інфраструктурних проблем загальноекономічного зростання в державі.

Поміж викладених нами концептуальних тверджень, вважаємо за доцільне підкреслити такі домінанти, за якими необхідно провадити розбудову організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України. А саме: *по-перше*, формування повинно здійснюватися в межах трьох систем координат: економіка та управління національним господарством – регенерація українського соціуму – сталий розвиток держави; *по-друге* – у щільній взаємодії його економічної та діяльнісної компонент (тобто, між його економічною та організаційною площинами); *по-третє*, архітектура даного механізму формалізується у тривимірному просторі застосування системоутворюючих регуляторів нормативно-правового, організаційно-динамічного та когнітивно-інформаційного типу; *по-четверте*, розбудова Організаційно-економічного механізму розвитку ТКУ повинна відбуватися на засадах застосування замкненого циклу реалізації організаційних



Рис. 1. Замкнений алгоритм реалізації процедур із формування та реалізації дії організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України

Джерело: (авторська розробка).

та кваліметричних процедур із поступовим підвищенням вимог до результативності реалізації його дії [1-2, 8-9, 11].

ВИСНОВКИ

Отже, сучасні тенденції розвитку туристичного комплексу України характеризуються нерівномірністю зростання, що спричинено економічною та політичною нестабільністю в державі, а також нерезультативністю управлінського важеля. Така ситуація вимагає невідкладних дій, що, на нашу думку, складаються у формуванні дієвого організаційно-економічного механізму. Розбудова такого механізму повинна здійснюватися у замкненому циклі реалізації організаційних і кваліметричних процедур задля поступового підвищення вимог до результативності та ефективності організаційно-економічного механізму розвитку туристичного комплексу України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алимов О. М. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / О. М. Алимов, В. В. Микитенко, С. М. Шкарлет та ін. / За наук. ред. д. е. н, проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ МОНмолодьспорту України, НДІ Сталого розвитку та природокористування. – У 2-х том. – Т. 1. – Сімферополь : ВД «АРИАЛ», 2011. – 464 с.
2. Амоша О. І. Структурні трансформації економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія /

О. І. Амоша, М. Г. Білопольский, В. В. Микитенко та ін. / Інститут економіки промисловості НАН України, ТНЕУ МОНмолодьспорту України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ МОНмолодьспорту України. 2011. – 848 с.

3. Гнатюк Т. М. Розробка механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Т. М. Гнатюк. – Хмельницький, 2003. – 19 с.

4. Гуляев В. Г. Организация туристической деятельности : учебное пособие / В. Г. Гуляев. – М. : Нолидж, 1996. – 312 с.

5. Довженко О. М. Податкове стимулювання інвестицій в туристичний комплекс України / О. М. Довженко // Формування ринкової економіки : наук. зб. КНЕУ. – 2007. – Вид. 7. – С. 25 – 28.

6. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма : учеб. пособие / Н. И. Кабушкин. – Мн. : БГЭУ, 1999. – 644 с.

7. Мальська М. П. Основи туристичного бізнесу : навч. посіб. / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 272 с.

8. Микитенко В. В. Розроблення концепції управління прискореними замкненими циклами інноваційної діяльності / В. В. Микитенко, І. С. Гращенко // Інвестиції: практика та досвід. – Київ : РВПС України НАН України, 2008. – № 4. – С. 19 – 23.

9. Микитенко В. В. Формування потенціалу соціально-економічних та організаційних змін : монографія / [В. О. Алимов, І. А. Ігнат'єва, В. В. Микитенко та ін.] / За заг. ред. д. е. н. В. В. Микитенко. – К. : РВПС України НАН України та КНУТД МОН України ; Вид-во ПП Вишемирський, 2010. – 875 с.

10. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.

11. Кіндзерський Ю. В. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку : монографія / [Ю. В. Кіндзерський, В. В. Микитенко, М. М. Якубовський та ін.] ; За ред. Ю. В. Кіндзерського ; НАН України ; Ін -т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 928 с.
12. Саух І. В. Проблеми вдосконалення механізму державного регулювання туристичної сфери: теоретичні та практичні підходи / І. В. Саух // Международный научно-практический конгресс «Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации»: сборник научных работ. – Женева, Швейцария, 2013. – 206 с.
13. Судова-Хом'юк Н. М. Управління інвестиційними процесами в туристично-рекреаційному комплексі України / Н. М. Судова-Хом'юк // Регіональна економіка. – 2002. – № 3. – С. 260 – 265.
14. Шиманська В. В. Кросінжиніринг розвитку туристичного комплексу на основі впровадження системи державно-приватного партнерства / В. В. Шиманська // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи : мМатеріали Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції / За ред. І. В. Саух. – Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2013. – С. 353 – 357.
15. Щепанський Е. Організаційний механізм інвестування туристично-рекреаційного комплексу регіону / Е. Щепанський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_1/10sevrkr.pdf
16. WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2013. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf

REFERENCES

- Alymov, O. M., Mykytenko, V. V., and Shkarlet, S. M. *Stalyi rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspilstva: teoriia, metodolohiia, praktyka* [Sustainable development and environmental safety of society: theory, methodology, practice]. Simferopol: ARIAL, 2011.
- Amosha, O. I., Bilopolskyi, M. H., and Mykytenko, V. V. *Strukturni transformatsii ekonomiky: svitovyi dosvid, instytuty, stratehii dlia Ukrainy* [The structural transformation of the economy: international experience, institutions, strategies for Ukraine]. Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU MONmolodsporu Ukrainy, 2011.
- Alymov, V. O., Ihnatieva, I. A., and Mykytenko, V. V. *Formuvannia potentsialu sotsialno-ekonomichnykh ta orhanizatsiynykh zmin* [Formation of potential social, economic and organizational change]. Kyiv: Vyshemyrskyi, 2010.
- Dovzhenko, O. M. "Podatkove stymuliuvannia investytsii v turystychnyi kompleks Ukrainy" [Tax incentives for investment in the tourism sector of Ukraine]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, no. 7 (2007): 25-28.
- Guliaev, V. G. *Organizatsiia turisticheskoy deiatelnosti* [Organization of tourism activities]. Moscow: Nolidzh, 1996.
- Hnatiuk, T. M. "Rozrobka mekhanizmu upravlinnia investytsiinoï diialnistiu pidpriemstv turystychnoi sfery" [Development of a mechanism of investment activity of enterprises tourism industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01*, 2003.
- Kabushkin, N. I. *Menedzhment turizma* [Tourism Management]. Minsk: BGEU, 1999.
- Kindzerskyi, Yu. V., Mykytenko, V. V., and Yakubovskiy, M. M. *Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku* [Potential national industry goals and mechanisms for effective development]. Kyiv, 2009.
- Malska, M. P., Khudo, V. V., and I Tsybukh, V. *Osnovy turystychnoho biznesu* [Fundamentals of tourist business]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2004.
- Mykytenko, V. V., and Hrashchenko, I. S. "Rozroblennia konseptsii upravlinnia pryskorenymy zamknеныmy tsyklamy inno-

vatsiinoï diialnosti" [The development of the concept of a closed cycle management accelerated innovation]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 4 (2008): 19-23.

Saukh, I. V. "Problemy vdoskonalennia mekhanizmu derzhavnoho rehuliuвання turystychnoi sfery: teoretychni ta praktychni pidkhody" [Problems of improvement of state regulation of the tourism industry: theoretical and practical approaches]. *Ekonomicheskoe razvytye stran Evrosoiuza y stran SNH v usloviakh hlobalyzatsyy*. Zheneva, 2013.

Sudova-Khom'iuk, N. M. "Upravlinnia investytsiynymy protsesamy v turystychno-rekreatsiynomu kompleksi Ukrainy" [Management of investment processes in the tourism and recreation industry in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, no. 3 (2002): 260-265.

Shymanska, V. V. "Krosinzhyrynnyh rozvytku turystychnoho kompleksu na osnovi vprovadzhennia systemy derzhavno-privatnoho partnerstva" [Krosengineering of tourist complex through the introduction of public-private partnerships]. *Konkurentospromozhnist v umovakh hlobalizatsii: realii, problemy ta perspektyvy*. Zhytomyr: ZhDU im. I. Franka, 2013. 353-357.

Shchepanskyi, E. "Orhanizatsiyni mekhanizm investuvannia turystychno-rekreatsiynoho kompleksu rehionu" [Organizational investment mechanism of the tourism sector in the region]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2010_1/10sevrkr

Turystychna diialnist v Ukraini u 2013 rotsi: Statystychnyi biuletyn [Tourist activity in Ukraine in 2013: Statistical Bulletin]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014.

"WTTT Travel & Tourism Esonomis Impast 2013. Ukraine". http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2013.pdf

Науковий керівник – Куценко В. І., доктор економічних наук, професор, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України (Київ)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА НАСЛІДКИ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 АЛЕКСЕЄВ І. В., ТРУСОВА Т. С.

УДК 338.484:332.1

Алексеев И. В., Трусова Т. С. Социально-экономические предумысли та наслідки туристичної діяльності

У статті з позицій теорії управління проаналізовано категорії, що називають «функціями туризму» і показано, що функції притаманні діяльності суб'єктів господарювання, зокрема туристичних підприємств. Запропоновано розглядати вплив туристичної сфери на територіальний розвиток, зокрема відтворення, забезпечення зайнятості, збільшення доходу, згладжування, стабілізація платіжного балансу регіону як соціально-економічні передумови і наслідки туристичної діяльності. Такий підхід надає можливість чіткого розмежування дій, спрямованих на реалізацію певних заходів щодо забезпечення поточного функціонування і розвитку підприємств, і оцінювання результативності діяльності підприємств, завдяки чому створюватимуться передумови для кваліфікованого формування й реалізації державної політики у сфері туризму, здійснення координування та регулювання діяльності суб'єктів цього сектора економіки.

Ключові слова: туризм, область (регіон), туристична діяльність, суб'єкти туристичної діяльності, «функції туризму», соціально-економічні передумови і наслідки туристичної діяльності.

Рис.: 1. Бібл.: 10.

Алексеев Игорь Валентинович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: alexeev@lp.edu.ua

Трусова Тетяна Сергіївна – аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: tts1987@ukr.net

УДК 338.484:332.1

UDC 338.484:332.1

Алексеев И. В., Трусова Т. С. Социально-экономические предумысли и последствия туристической деятельности

Aliksieiev I. V., Trusova T. S. Socio-economic Conditions and the Effects of Tourism Activities

В статье с позиций теории управления проанализированы категории, называемые «функциями туризма» и показано, что функции присущи деятельности субъектов хозяйствования, в частности туристическим предприятиям. Предложено рассматривать влияние туристической сферы на территориальное развитие, в частности воспроизводства, обеспечение занятости, увеличение дохода, сглаживание, стабилизация платёжного баланса региона как социально-экономические предумысли и последствия туристической деятельности. Такой подход даст возможность чёткого размежевания действий, направленных на реализацию определённых мероприятий для обеспечения текущего функционирования и развития предприятий, и оценки результативности деятельности предприятий, благодаря чему создаются условия для квалифицированного формирования и реализации государственной политики в сфере туризма, осуществления координации и регулирования деятельности субъектов этого сектора экономики.

In the article the categories called "functions of tourism" were analyzed from the standpoint of control theory and it was shown that the functions are inherent to the activities of business entities, in particular for tourism companies. It was proposed to consider the impact of the tourism sector on regional development, in particular reproduction, employment, increasing income, smoothing, stabilizing the balance of payments of the region as a socio-economic conditions and the effects of tourism activities. This approach will allow a clear demarcation of actions aimed at the implementation of certain measures to ensure ongoing operation and development of enterprises, and the evaluation of the performance of enterprises, so that the conditions for a qualified formation and implementation of the state policy in the sphere of tourism are created, coordinating and regulating the activity of this sector of economy.

Ключевые слова: туризм, область (регион), туристическая деятельность, субъекты туристической деятельности, «функции туризма», социально-экономические предумысли и последствия туристической деятельности.

Key words: tourism area (region), tourism activities, tourism stakeholders, "the function of tourism", the socio-economic conditions and the effects of tourism activities.

Рис.: 1. Библ.: 10.

Pic.: 1. Bibl.: 10.

Алексеев Игорь Валентинович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: alexeev@lp.edu.ua

Трусова Татьяна Сергеевна – аспирантка, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: tts1987@ukr.net

Aliksieiev Ihor V. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Finance, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: alexeev@lp.edu.ua

Trusova Tetyana S. – Postgraduate Student, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: tts1987@ukr.net

Сучасний етап розвитку економіки України та її орієнтація на вимоги європейського ринку диктує особливі вимоги і визначає нові підходи до формування економічного потенціалу конкретної території. Комплексний порівняльний аналіз дозволяє виявити цінність та особливості кожної області та напрями ефективного використання ресурсів у підприємницькій діяльності.

Для розвитку туристичного напрямку економіки регіональні відмінності областей України мають ключове значення. Туризм у кожній окремій області України суттєво

відрізняється за показниками розвитку. Аналіз діяльності суб'єктів туристичної діяльності за областями України вказує на те, що у 19% областей спостерігається висока рентабельність (від 145% у Львівській області до 665% у Київській), у той час як в інших 19% областей діяльність здійснюється збитково. У решті 62% областей показник рентабельності коливається від 0 до 86%. Такі дані свідчать про недоліки у роботі як суб'єктів туристичної діяльності, так і місцевих органів самоврядування, зокрема неврахування ними регіональних аспектів, які можуть бути

цікавими для розвитку туристичної сфери. Водночас слід зауважити на недостатній розробленості теоретичних засад обґрунтування діяльності туристичних підприємств і їхньої взаємодії з державними та місцевими органами влади та управління.

Зростання уваги до територіальних аспектів економічного і соціального розвитку в даний час привело до помітного розширення теоретичних досліджень у цій галузі. Дослідженнями питань розвитку туристичного ринку на територіальному рівні займалися такі вчені, як В. Данильчук [1], О. Ксифілінова [2], Л. Ковинева [3], М. Мальська, В. Худо [4], С. Мархонос, Н. Турло [5], Л. Транченко, Р. Лопатюк [6], В. Хаустова, Є. Горбатова [7] та інші. У роботах [1, 3, 4, 7] дослідники розкривають теоретичні основи особливостей розвитку туризму на територіальному рівні, у дослідженні [5] представлено класифікацію туристичних ресурсів на територіях, зокрема у публікації [2] – про необхідність узгодження туристичної діяльності із збереженням довкілля, в роботі [6] – рекомендації щодо розвитку туристичної інфраструктури конкретно у Чернівецькій області. Проте недостатньо уваги приділяється теоретичним підходам до комплексної оцінки внутрішнього туристичного потенціалу окремих областей. Застарілими залишаються погляди на туристичну галузь, на чинники її розвитку, на взаємодію суб'єктів туристичного бізнесу з органами державного управління.

Метою даної статті є виявлення соціально-економічних передумов і наслідків туристичної діяльності для окремих регіонів і держави в цілому. Для досягнення мети визначені такі завдання:

1. Аналіз сучасного стану туристичної галузі України.
2. Дослідження змісту та взаємозв'язку понять «соціально-економічні передумови», «соціально-економічні наслідки» і «туристична діяльність».

Під час дослідження використано статистичний та якісний аналіз, метод порівняння.

Розвиток туризму визначається ступенем сформованості ринку туристичних послуг, що відображає систему економічних відносин між виробниками та споживачами. Ядром туристичного продукту, що є потужним мотиваційним джерелом, слугує дестинація. Термін «туристська дестинація» був введений Лейпером в середині 1980-х років. Сьогодні Всесвітня туристична організація пропонує тлумачити дестинацію як територію, що відвідується туристом і відіграє основну роль при виборі напряму подорожі. Дестинація являє собою по суті основу первинного ринку, пов'язаного з розвитком туристичних центрів, тобто це та база, на якій будуються національні та регіональні інтереси щодо розвитку туристичної галузі [1, с. 47]. Визначальною в регулюванні відносин на туристичному ринку є державна політика. Державна політика України в галузі туризму має базуватись на територіальних особливостях, визначаючи індивідуальні механізми розвитку для кожної області. Тому головна роль у цьому питанні відводиться місцевим органам влади.

Загалом, на українському туристичному ринку спостерігаються позитивні тенденції. Так, у 2012 р. українська мережа суб'єктів туристичної діяльності (юридичні та фізичні особи – підприємці) становила 5347 одиниць, що на 12 % більше, ніж у 2011 р. Дохід від надання туристичних послуг становив 6991,3 млн грн, що на 42 % більше, порівняно з попереднім роком [8]. Рентабельність підприємств збільшилася на 33,7 %. Проте цей показник є неоднаковим в

областях України. Наприклад, такі області, як Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська на початок 2012 р. мали збитки [9]. Це вказує на те, що існують проблеми в діяльності підприємств туристичного бізнесу. В умовах обмежених фінансових ресурсів одним із основних недоліків державної політики координування і регулювання діяльності підприємств, що здійснюють туристичну діяльність, є недостатня увага до особливостей кожної області. Адже туризм більше, ніж будь-яка галузь залежить від територіальних особливостей. Водночас і розвиток територій певною мірою залежить від туризму, який є однією зі сфер економічної діяльності. Відтак, сукупність факторів розвитку туристичного бізнесу і розвитку територій можна розглядати як обопільно спрямовані, тобто вони є такими, що одночасно визначають і розвиток туристичної діяльності, і розвиток територій.

Загальноприйнятою є думка, що розвиток туризму на кожній окремій території залежить від факторів:

- ★ *природно-географічних* (клімат, рельєф місцевості та інші);
- ★ *культурно-історичних* (пам'ятки архітектури, історії і т. п.);
- ★ *демографічних* (вік населення регіону, збільшення числа працюючих жінок, зростання питомої ваги самотніх людей);
- ★ *соціально-економічних* (підвищення рівня освіти, культури, естетичних потреб населення, зміна структури вільного часу);
- ★ *матеріально-технічних* (розвиток інфраструктури – транспорту, закладів розміщення, підприємств громадського харчування, рекреаційної сфери, роздрібної торгівлі та інші);
- ★ *політичних* (стабільність у регіоні, економічна і фінансова ситуація, рівень безпеки подорожей у регіоні).

Поширеним підходом до аналізу багатьох явищ, у тому числі й до аналізу змісту діяльності підприємств, сфер економіки, є формування системи деяких функцій, що приписуються не суб'єктам господарювання, а цілому виду економічної діяльності. Зокрема такий підхід використовують і дослідники туристичної сфери. Ряд науковців вважають, що вплив туризму на територію здійснюється через ряд функцій туризму, зокрема до них належить Ковинева Л., яка виділяє у своїх дослідженнях п'ять економічних функцій: відтворення, забезпечення зайнятості, збільшення доходу, згладжування, стабілізація платіжного балансу регіону. Не заперечуючи права зазначеної дослідниці на формування певної системи функцій, що відображають вплив туризму як сфери національної та регіональної економіки на загальноекономічні та фінансові показники відповідних територій і бюджетів, значимо певні дискусійні аспекти наведеної пропозиції. Дискусійний характер кожної з функцій наведемо поряд з авторським тлумаченням Л. Ковиневої. Проте розглядатимемо ці категорії з інших позицій, вважаючи, що функції притаманні не сферам діяльності, а певним суб'єктам такої діяльності. Натомість категорії, що називають «функціями», будемо диференціювати на соціально-економічні передумови і наслідки туристичної діяльності. Такий підхід надає можливість чіткого розмежування дій, спрямованих на реалізацію певних заходів щодо забезпечення поточного функціонування і розвитку підприємств, і оцінювання результативності діяльності підприємств.

Отже, Л. Ковинева пише, що функція відтворення реалізується через використання основних факторів виробництва – праці (діяльність органів управління, турагентів і туроператорів), землі (всі природні ресурси), капіталу (гроші, активи, туристична інфраструктура), підприємництва (організація та управління) – для отримання нового туристичного продукту. Зрозуміло, що вона інтерпретує загальновідомі речі для туристичної галузі. Цілком слушними можна вважати: 1) визначення суб'єктів туристичного ринку у складі «праці» як фактора виробництва; 2) туристичної інфраструктури у складі капіталу. Не викликає сумніву значення усіх природних ресурсів (землі) для реалізації туристичної діяльності, оскільки саме такі ресурси найчастіше й викликають у людей потребу щодо подорожей, відпочинку, ознайомлення з іншими країнами чи областями своєї держави. Підприємництво також справедливо віднесено до інструментарію функції відтворення. Однак щодо включення до його складу організації та управління слід зробити певні зауваження. По-перше, організація як структура, організування як вид діяльності вочевидь притаманні суб'єктам туристичної галузі – турагентам і туроператорам, про яких вже згадано у зв'язку з фактором виробництва – «працею». Це означає, що порушується принцип системності у запропонованій «системі функцій туризму», оскільки тлумачення цих функцій допускає деяке дублювання. По-друге, організування на мікрорівні є функцією менеджменту або управління, через що ставити їх в одному ряду є некоректним. Натомість Л. Ковинева не називає управління щодо туристичної сфери з боку держави, або місцевих (у т. ч. муніципальних) органів влади, що було б абсолютно доречним у зв'язку з тим, що саме від владних структур залежить формування необхідної туристичної інфраструктури, починаючи від будівництва готелів і ресторанів і закінчуючи реставрацією пам'яток архітектури та приведенням у відповідний стан транспортних магістралей, рекреаційних зон, місць відпочинку тощо. Можливо, не завжди слід говорити про безпосередню участь влади у заходах щодо налагодження туристичної інфраструктури, в їхньому фінансуванні. Натомість виконавча влада просто зобов'язана координувати діяльність зацікавлених суб'єктів господарювання і навіть заохочувати тих, хто дотичний до вирішення зазначених проблем. Нарешті, зазначене «відтворення» є не функцією туризму, чи економічною функцією, а соціально-економічною передумовою здійснення туристичної діяльності, про що свідчать наведені вище аргументи.

Отже, вважаємо, що «відтворення» слід віднести, згідно з прийнятою нами точкою зору, до соціально-економічних передумов туристичної діяльності. Щодо забезпечення зайнятості, збільшення доходу, згладжування, стабілізації платіжного балансу регіону, то їх ми відносимо до соціально-економічних наслідків туристичної діяльності. Проте слід уточнити зміст і висхідні передумови щодо отримання зазначених наслідків від діяльності туристичних підприємств.

Забезпечення зайнятості («функція» за Л. Ковиневою) у туризмі виражається в тому, що населення отримує роботу на туристичних підприємствах (готельних, транспортних та ін.) Зростання туризму створює в регіонах, незалежно від рівня їх розвитку, нові робочі місця, тому такий вплив туризму на зайнятість може стати визначальним для тих регіонів, які суттєво залежать від цього сектору економіки. Варто підкреслити, що робочі місця внаслідок мульти-

плікативного ефекту створюватимуться не лише безпосередньо у підприємствах, зайнятих у туристичному бізнесі. Робочі місця також будуть створюватись у суміжних галузях, тих, які продукують сировину для харчових продуктів, виробляють меблі, елементи інтер'єру для готелів та ресторанів, надають ремонтні послуги тощо. Отже, забезпечення зайнятості слід вважати соціально-економічним наслідком туристичної діяльності, а показники зміни зайнятості населення відображають у певній своїй частині розвиток туризму, як в області (регіоні), так і в державі.

Економічна діяльність у туризмі робить внесок у створення доходу («функція» *збільшення доходу*). Мультиплікатор туризму визначається як відношення змін одного з ключових економічних показників (виробництва, зайнятості або доходу) до зміни витрат туристів. Мультиплікаційний ефект виражається в тому, що дохід, отриманий в одній галузі, сприяє виникненню нового доходу в іншого суб'єкта господарської діяльності.

Ефект збільшення доходу в туризмі має насамперед територіальне значення. Істотне збільшення доходу відбувається тоді, коли первинна виручка від туризму переходить в регіональну торгівлю, промисловість, сільське господарство і т. ін. Значення мультиплікатора є різним залежно від характеру регіональної економіки і ступеня взаємопов'язаності різних секторів її економіки. Зазначене цілком відповідає змісту соціально-економічних наслідків туристичної діяльності, а наведені показники дають змогу кількісно виміряти отримувані ефекти.

У рамках територіального підходу важливу роль відіграє «функція» *згладжування*, яка виявляється в тому, що туризм за певних умов може сприяти економічному розвитку депресивних, слабких у структурному відношенні регіонів. Створення туристичних підприємств у віддалених, малонаселених або індустріально слаборозвинених областях частково нейтралізує деякі негативні явища. У такому випадку туризм виконує функцію, що вирівнює економічний стан регіонів, оскільки багато привабливих у природному або культурному відношенні регіонів, що втратили за певних обставин потенціал промислових або/і сільськогосподарських підприємств, стають здатними за допомогою туризму забезпечити собі темпи економічного зростання, що перевершують середньостатистичні показники, а це означає створення додаткового доходу і робочих місць. Це може позитивно впливати на *стабілізацію платіжного балансу регіону* (також «функція» згідно з [3, с. 5 – 6]). Хоча дві зазначені останні «функції туризму» є радше функціями фінансової діяльності і безперечно соціально-економічними наслідками діяльності туристичної.

Автори [4, с. 43] виділяють ще «*політичну функцію*», суть якої полягає у формуванні іміджу регіону за кордоном; «*містоформуючу функцію*», що виникає з процесу туристичної урбанізації і розвитку міст; «*етнічну функцію*», яка супроводжується приїздом осіб (емігрантів, або їх нащадків) до країни предків. Не викликає сумніву, що сформований туристичний імідж, розвиток міст та інших населених пунктів, консолідація представників закордонної діаспори з мешканцями країни їхнього походження є соціально-економічними наслідками туристичної діяльності. Саме наслідками, а не комплексом певних (відмінних від самого туризму) дій, який слід було б називати функціями.

Таким чином, туристичний комплекс виникає внаслідок наявності певних факторів на території та через свої

функції впливає на територіальний розвиток, який, у свою чергу, впливає на туристичний комплекс. Цей кругообіг має координуватися і регулюватися державними важелями на мікро-, мезо- та макрорівнях (рис. 1).

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження виявило дискусійний характер категорії «функція туризму». Нами показано, що цю категорію слід розглядати радше як соціально-економічні передумови і наслідки туристичної діяльності. Такий підхід дозволить у подальшому чіткіше окреслювати функції суб'єктів туристичного ринку, а не «функції самого туризму», а також правильно визначати складові економічного ефекту від провадження туристичної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Данильчук В. Ф. Туристичний бізнес у збалансованому розвитку економіки регіонів України / В. Ф. Данильчук // Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу. Серія «Економіка, організація та управ-

ління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому», – Донецьк, 2013. – № 17. – С. 46 – 51.

2. Ксифілінова О. М. Проблеми забезпечення стійкого розвитку регіонального туризму та шляхи їхнього рішення / О. М. Ксифілінова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9. – С. 96 – 98.

3. Ковычева Л. В. Региональный туризм : монография / Л. В. Ковычева. – Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2005. – 111 с.

4. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія і практика : підручник. – 2-вид. перероб. і доп. / М. П. Мальська, В. В. Худо. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 368 с.

5. Мархонос С. М. Діагностика забезпечення туристичними ресурсами регіонів України / С. М. Мархонос, Н. П. Турло // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3 (11). – С. 86 – 90.

6. Транченко Л. В. Соціально-економічна ефективність функціонування туристичних підприємств / Л. В. Транченко, Р. І. Лопатюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 230 – 235.

7. Хаустова В. Є. Проблеми розвитку туристичної галузі в Україні / В. Є. Хаустова, Є. Ф. Горбатова // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 28 – 33.

8. Мережа суб'єктів туристичної діяльності у 2012 році / Державна служба статистики (Експрес-випуск) № 05.4-119/73 від 11.04.2013.

9. Статистичний щорічник України за 2011 р. / За ред. О. Г. Остапчука ; Державна служба статистики України. – К : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.

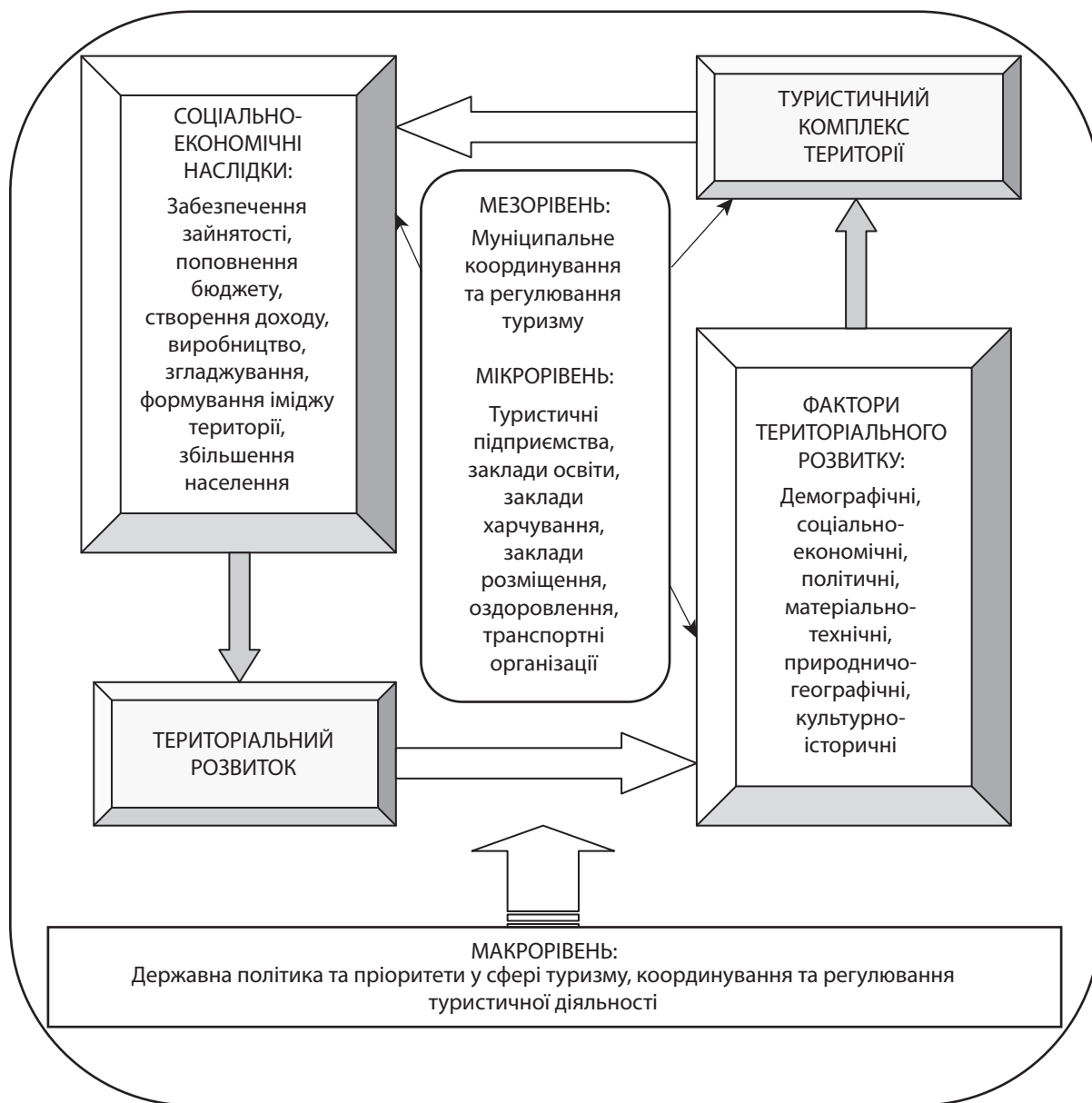


Рис. 1. Взаємозв'язки туристичного комплексу і територіального розвитку

Джерело: розроблено авторами.

10. Артемчук А. К. Формирование стратегии управления организацией сферы туристических услуг в условиях агрессивной информационной среды : автореф. дисс. ... канд. техн. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управления народным хозяйством» / А. К. Артемчук. – Москва, 2013. – 24 с.

REFERENCES

Artemchuk, A. K. "Formirovanie strategii upravleniia organizatsiesy sfery turistskikh uslug v usloviakh agressivnoy informatsionnoy sfery" [Formation of strategy management organization sphere of tourist services in an aggressive information environment]. *Avtoref. dis. ... kand. tekhn. nauk: 08.00.05*, 2013.

Danylchuk, V. F. "Turystychny biznes u zbalansovanomu rozvytku ekonomiky rehioniv Ukrainy" [Tourist business in a balanced economic development of regions of Ukraine]. *Visnyk Donetskoho instytutu turystychno-ho biznesu. Seriya «Ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnia pidpriemstvamy turystychnoi indusrii ta turystychnoi haluzi v tsilomu»* (2013): 46-51.

Kovyneva, L. V. *Regionalnyy turizm* [Regional tourism]. Khabarovsk: DVGUPS, 2005.

Khaustova, V. Ye., and Horbatova, Ye. F. "Problemy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini" [Problems of development of tourism industry in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2010): 28-33.

Ksyfilinova, O. M. "Problemy zabezpechennia stiikoho rozvytku rehionalnogo turyzmu ta shliakhy ikhnyoho rishennia" [Problems of sustainable development of regional tourism and ways of their solution]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 96-98.

Malska, M. P., and Khudo, V. V. *Turystychny biznes: teoriia i praktyka* [Travel industry: Theory and Practice]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

"Merezha sub'ektiv turystychnoi diialnosti u 2012 rotsi" [The network of tourist activities in 2012]. *Derzhavna sluzhba statystyky (Ekspress-vypusk)*, no. 05.4-119/73 (2013).

Markhonos, S. M., and Turlo, N. P. "Diahnostyka zabezpechennia turystychnymy resursamy rehioniv Ukrainy" [Diagnostics provide travel resource regions of Ukraine]. *Naukovyi visnyk ChDIEU*, no. 3 (11) (2011): 86-90.

Statystychny shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. K: Avhust Treid, 2012.

Tranchenko, L. V., and Lopatiuk, R. I. "Sotsialno-ekonomichna efektyvnist funktsionuvannia turystychnykh pidpriemstv" [Socio-economic efficiency of operation of tourism enterprises]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 230-235.

УДК 338.4

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗШИРЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2014 **СТОЙКА В. О.**

УДК 338.4

Стойка В. О. Роль туристичної галузі в забезпеченні розширеного економічного відтворення економіки України

У статті увага приділяється основним аспектам функціонування туристичної галузі. Визначено частку сфери послуг у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) країн світу. Досліджено варіацію туристичних потоків на ринку туристичних послуг України та виявлено тенденцію до зміни структури туристичних потоків, що свідчить про відносну нестабільність на національному туристичному ринку. Встановлено фактори, що стримують темпи розвитку туристичної галузі України. Розглянуто сучасний стан національного готельного господарства та перспективи його розвитку з урахуванням зарубіжного досвіду. Виокремлено базові чинники стимулювання розвитку туристичної галузі в Україні та перспективні напрямки функціонування туристичного ринку. Для забезпечення ефективного виробництва та реалізації туристичних послуг запропоновано залучити до розробки Стратегії розвитку туристичної індустрії України спеціалізовані кафедри провідних навчальних і наукових закладів України, спілки сприяння розвитку туризму в Україні та регіональні органи влади.

Ключові слова: туризм, сектор послуг, туристична послуга, туристичний потік, інвестиційне середовище.

Табл.: 2. **Бібл.:** 15.

Стойка Віталій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії та права, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

УДК 338.4

UDC 338.4

Стойка В. А. Роль туристической отрасли в обеспечении расширенного экономического воспроизводства экономики Украины

В статье внимание уделяется основным аспектам функционирования туристической отрасли. Определена доля сферы услуг в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) стран мира. Исследована вариация туристических потоков на рынке туристических услуг Украины и выявлена тенденция к изменению структуры туристических потоков, которая свидетельствует об относительной нестабильности на национальном туристическом рынке. Установлены факторы, сдерживающие темпы развития туристической отрасли Украины. Рассмотрено современное состояние национального гостиничного хозяйства и перспективы его развития с учетом зарубежного опыта. Выделены базовые факторы стимулирования развития туристической отрасли в Украине и перспективные направления функционирования туристического рынка. Для обеспечения эффективного производства и реализации туристических услуг предложено привлечь к разработке Стратегии развития туристической индустрии Украины специализированные кафедры ведущих учебных и научных учреждений Украины, союза содействия развитию туризма в Украине и региональные органы власти.

Ключевые слова: туризм, сектор услуг, туристическая услуга, туристический поток, инвестиционная среда.

Табл.: 2. **Библ.:** 15.

Стойка Виталий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и права, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл, 20300, Украина)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Stoika V. O. The Role of the Tourism Industry in Providing Expanded Economic Reproduction of Economy of Ukraine

The article focuses on the main aspects of the functioning of the tourism industry. The share of services in the gross domestic product (GDP) of the world was determined. The variation of tourist flows in the tourist market of Ukraine and a tendency to change the structure of tourist flows were examined, which indicates the relative instability of the national tourism market. The factors that constrain the pace of development of the tourism industry in Ukraine were defined. The current state of the national hotel industry and the prospects of its development were considered, taking into account international experience. The basic factors to stimulate the development of tourism industry in Ukraine and promising areas of functioning of the tourism market were highlighted. To ensure the efficient production and sale of tourist services it was proposed to involve the Strategy of tourism industry development in Ukraine specialized departments of leading academic and scientific institutions of Ukraine, Union of promoting tourism in Ukraine and regional authorities.

Key words: tourism, services, travel services, tourist flow, investment environment. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 15.

Stoika Vitalii O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Law, Uman State Pedagogical University named after P. Tychnina (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

10. Артемчук А. К. Формирование стратегии управления организацией сферы туристических услуг в условиях агрессивной информационной среды : автореф. дисс. ... канд. техн. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управления народным хозяйством» / А. К. Артемчук. – Москва, 2013. – 24 с.

REFERENCES

Artemchuk, A. K. "Formirovanie strategii upravleniia organizatsiesy sfery turistskikh uslug v usloviakh agressivnoy informatsionnoy sfery" [Formation of strategy management organization sphere of tourist services in an aggressive information environment]. *Avtoref. dis. ... kand. tekhn. nauk: 08.00.05*, 2013.

Danylchuk, V. F. "Turystychny biznes u zbalansovanomu rozvytku ekonomiky rehioniv Ukrainy" [Tourist business in a balanced economic development of regions of Ukraine]. *Visnyk Donetskoho instytutu turystychno-ho biznesu. Seriya «Ekonomika, orhanizatsiia ta upravlinnia pidpriemstvamy turystychnoi indusrii ta turystychnoi haluzi v tsilomu»* (2013): 46-51.

Kovyneva, L. V. *Regionalnyy turizm* [Regional tourism]. Khabarovsk: DVGUPS, 2005.

Khaustova, V. Ye., and Horbatova, Ye. F. "Problemy rozvytku turystychnoi haluzi v Ukraini" [Problems of development of tourism industry in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*, no. 2 (2010): 28-33.

Ksyfilinova, O. M. "Problemy zabezpechennia stiikoho rozvytku rehionalnogo turyzmu ta shliakhy ikhnyoho rishennia" [Problems of sustainable development of regional tourism and ways of their solution]. *Biznes Inform*, no. 9 (2011): 96-98.

Malska, M. P., and Khudo, V. V. *Turystychny biznes: teoriia i praktyka* [Travel industry: Theory and Practice]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2012.

"Merezha sub'ektiv turystychnoi diialnosti u 2012 rotsi" [The network of tourist activities in 2012]. *Derzhavna sluzhba statystyky (Ekspress-vypusk)*, no. 05.4-119/73 (2013).

Markhonos, S. M., and Turlo, N. P. "Diahnostyka zabezpechennia turystychnymy resursamy rehioniv Ukrainy" [Diagnostics provide travel resource regions of Ukraine]. *Naukovyi visnyk ChDIEU*, no. 3 (11) (2011): 86-90.

Statystychny shchorichnyk Ukrainy za 2011 r. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2011]. K: Avhust Treid, 2012.

Tranchenko, L. V., and Lopatiuk, R. I. "Sotsialno-ekonomichna efektyvnist funktsionuvannia turystychnykh pidpriemstv" [Socio-economic efficiency of operation of tourism enterprises]. *Biznes Inform*, no. 4 (2014): 230-235.

УДК 338.4

РОЛЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗШИРЕНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

© 2014 **СТОЙКА В. О.**

УДК 338.4

Стойка В. О. Роль туристичної галузі в забезпеченні розширеного економічного відтворення економіки України

У статті увага приділяється основним аспектам функціонування туристичної галузі. Визначено частку сфери послуг у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) країн світу. Досліджено варіацію туристичних потоків на ринку туристичних послуг України та виявлено тенденцію до зміни структури туристичних потоків, що свідчить про відносну нестабільність на національному туристичному ринку. Встановлено фактори, що стримують темпи розвитку туристичної галузі України. Розглянуто сучасний стан національного готельного господарства та перспективи його розвитку з урахуванням зарубіжного досвіду. Виокремлено базові чинники стимулювання розвитку туристичної галузі в Україні та перспективні напрямки функціонування туристичного ринку. Для забезпечення ефективного виробництва та реалізації туристичних послуг запропоновано залучити до розробки Стратегії розвитку туристичної індустрії України спеціалізовані кафедри провідних навчальних і наукових закладів України, спілки сприяння розвитку туризму в Україні та регіональні органи влади.

Ключові слова: туризм, сектор послуг, туристична послуга, туристичний потік, інвестиційне середовище.

Табл.: 2. **Бібл.:** 15.

Стойка Віталій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економічної теорії та права, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини (вул. Садова, 2, Умань, Черкаська обл., 20300, Україна)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

УДК 338.4

UDC 338.4

Стойка В. А. Роль туристической отрасли в обеспечении расширенного экономического воспроизводства экономики Украины

В статье внимание уделяется основным аспектам функционирования туристической отрасли. Определена доля сферы услуг в структуре валового внутреннего продукта (ВВП) стран мира. Исследована вариация туристических потоков на рынке туристических услуг Украины и выявлена тенденция к изменению структуры туристических потоков, которая свидетельствует об относительной нестабильности на национальном туристическом рынке. Установлены факторы, сдерживающие темпы развития туристической отрасли Украины. Рассмотрено современное состояние национального гостиничного хозяйства и перспективы его развития с учетом зарубежного опыта. Выделены базовые факторы стимулирования развития туристической отрасли в Украине и перспективные направления функционирования туристического рынка. Для обеспечения эффективного производства и реализации туристических услуг предложено привлечь к разработке Стратегии развития туристической индустрии Украины специализированные кафедры ведущих учебных и научных учреждений Украины, союза содействия развитию туризма в Украине и региональные органы власти.

Ключевые слова: туризм, сектор услуг, туристическая услуга, туристический поток, инвестиционная среда.

Табл.: 2. **Библ.:** 15.

Стойка Виталий Александрович – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и права, Уманский государственный педагогический университет им. П. Тичины (ул. Садовая, 2, Умань, Черкасская обл, 20300, Украина)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Stoika V. O. The Role of the Tourism Industry in Providing Expanded Economic Reproduction of Economy of Ukraine

The article focuses on the main aspects of the functioning of the tourism industry. The share of services in the gross domestic product (GDP) of the world was determined. The variation of tourist flows in the tourist market of Ukraine and a tendency to change the structure of tourist flows were examined, which indicates the relative instability of the national tourism market. The factors that constrain the pace of development of the tourism industry in Ukraine were defined. The current state of the national hotel industry and the prospects of its development were considered, taking into account international experience. The basic factors to stimulate the development of tourism industry in Ukraine and promising areas of functioning of the tourism market were highlighted. To ensure the efficient production and sale of tourist services it was proposed to involve the Strategy of tourism industry development in Ukraine specialized departments of leading academic and scientific institutions of Ukraine, Union of promoting tourism in Ukraine and regional authorities.

Key words: tourism, services, travel services, tourist flow, investment environment. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 15.

Stoika Vitalii O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory and Law, Uman State Pedagogical University named after P. Tychnina (vul. Sadova, 2, Uman, Cherkaska obl., 20300, Ukraine)

E-mail: vet_ua2@mail.ru

Максимальне задоволення соціальних потреб населення є одним з основних завдань будь-якого цивілізованого суспільства. Туристична галузь націлена на задоволення потреб суспільства, зростання доходів і підвищення рівня життя населення.

Частина туристично-рекреаційних ресурсів України не використовується ефективно. До основних причин, що зумовлюють дану ситуацію, можна віднести: відсутність твердих гарантій приватної власності, економічну нестабільність у країні, недостатнє бюджетне фінансування, низький рівень інвестиційної діяльності, сервісу та ділової культури, відсутність розвинутих телекомунікаційних засобів, певні екологічні проблеми.

Зазначена проблематика висвітлюється в наукових працях таких учених, як В. Азар, К. Борисов, Дж. Боузн, В. Главацький, Б. Данилишин, М. Долішній, В. Євдокименко, В. Квартальнов, В. Кифяк, Ф. Котлер, О. Любіцеваї, Дж. Майкенз, В. Мацола, А. Мельник, В. Мікловда, Н. Недашківська, О. Шаблії та інші.

Враховуючи особливості та темпи розвитку туристичної галузі в сучасних умовах, на нашу думку, доцільно більше уваги приділяти дослідженню практичних аспектів функціонування туристичної галузі та її впливу на обсяги виробництва продукції суміжними галузями економіки.

Туризм у сучасних умовах господарювання служить суттєвим джерелом надходжень до бюджету будь-якої держави. У окремих країнах світу туристична галузь формує близько половини валового продукту, забезпечує більше 60% зайнятості на світовому ринку праці. Туристична діяльність позитивно впливає на платіжний баланс країни, стимулює сфери світового господарства, суміжні з туристичною галузю. Туристична галузь створює мультиплікативний ефект, який відображається у розширеному відтворенні більшості галузей національних господарств країн світу та суттєво впливає на виробництво валового національного продукту.

Особливістю розвитку суспільного виробництва у XX ст. стала трансформація індустріальної економіки у постіндустріальну – відбувся процес «сервісизації економіки». У другій половині XX ст. частка послуг у світовому ВВП сягнула позначки 68%, причому кардинальних змін зазнала і сама структура сфери послуг [1, с. 155 – 156]. Важливою складовою сфери послуг у сучасних умовах господарювання виступає туристична галузь.

Сьогодні функціонування національні господарства країн світу великою мірою залежать від галузей сфери послуг. Так, за результатами роботи експертів, більше 30% валової доданої вартості, яка створюється суб'єктами виробничої сфери, формується за допомогою сфери послуг [9, с. 26].

Україна останні п'ять років також поступово наближається до постіндустріальної моделі, про що свідчить внесок сфери послуг у ВВП. У 2009 р. сфера послуг у ВВП України становила 55%, а у 2013 р. – 60% (табл. 1).

У частині країн світу внесок сфери послуг у ВВП становить більше 70%. Такі пропорції склалися в результаті переходу цих країн до постіндустріальної системи організації суспільного виробництва, в якій переважає сектор послуг.

Експорт послуг в Україні складає відносно незначну частку від торговельного обороту і тримається на рівні близько 20% [13, с. 70].

Розвиток туристичної галузі позитивно впливає на функціонування сфери послуг. Це можна підтвердити зростанням рівня зайнятості, доходів та життя населення у країнах світу, де активно розвивається туризм. Туристична галузь виступає лідером серед галузей економіки за ступенем мультиплікативного впливу. Основні надходження від здійснення туристичної діяльності формуються завдяки міжнародному туризму.

Міжнародні туристських прибуттів зросли на 5% у 2013 р., досягнувши рекордної позначки в 1 млрд 087 млн осіб згідно з даними ЮНВТО. Незважаючи на глобальні економічні виклики, результати міжнародного туризму перевершили очікування, враховуючи, що в 2013 р. додатково 52 млн міжнародних туристів здійснили подорожі у світі. ЮНВТО прогнозує, що в 2014 р. темпи зростання становитимуть 4 – 4,5% і знову будуть перевищувати темпи зростання, передбачені в довгостроковому прогнозі [3].

Вважається, що XXI століття стане століттям туризму. Кількість подорожуючих до 2020 р. становитиме близько 1,6 млрд осіб на рік, що знайде своє відображення у зростанні прибутків суб'єктів туристичної діяльності у 2-3 рази порівняно з 2000 р. [2].

За даними Барометра міжнародного туризму ЮНВТО, доходи турцентрів усього світу від здійснених відвідувачами витрат на розміщення і харчування, розваги та інші послуги і товари досягли в 2013 р. приблизно 1159 млрд дол.

Таблиця 1

Внесок секторів економіки у ВВП у 2013 році, %*

Країна	Сільське господарство	Добувна промисловість	Обробна промисловість	Сфера послуг
Італія	2	9	16	73
Латвія	4	10	12	74
Німеччина	1	7	19	73
Росія	5	18	15	62
США	1	8	13	77
Україна	8	14	18	60
Фінляндія	3	10	18	79
Франція	2	8	11	76,9
Швейцарія	1	8	19	72
Швеція	2	9	16	73
Японія	1	8	20	71

*Джерело: складено автором на основі [15].

США (873 млрд євро). Зростання досягнуло позначки 5% у реальному обчисленні (з урахуванням коливань валютного курсу та інфляції). Темпи зростання доходів збігаються зі зростанням числа міжнародних туристських прибуттів, також збільшених на 5% проти 2012 р. [4].

За кількістю працівників туристична індустрія також стала однією з найбільших на світовому ринку праці – у ній зайнято близько 270 млн осіб, тобто кожен 11-й працюючий. У туристичній індустрії залучення нових технологій майже не впливає на органічну будову капіталу. Саме ця особливість дозволяє зменшити рівень безробіття та соціальну напругу в суспільстві. Досвід показує, що туристична галузь значно легше переживає кризові явища в економіці. Вартість одного робочого місця для власника туристичного підприємства у десятки разів менша, ніж у інших галузях, а оборотність інвестицій в рази вища [2].

Туризм позитивно впливає і на соціально-економічну інфраструктуру регіонів країни. Туристична індустрія відіграє важливу роль у функціонуванні ринку праці, стимулює розвиток малого та середнього підприємництва, удосконалюються телекомунікаційні системи, якісно змінюється культура населення тощо. Туристична діяльність стимулює розвиток депресивних регіонів країн світу.

Важливу роль у розвитку туризму відіграють засоби розміщення. За даними державної служби статистики України, станом на кінець 2012 р. в Україні кількість колективних засобів розміщення зросло до 6041 (3144 – готелі та аналогічні засоби розміщення, 2897 – спеціалізовані засоби розміщення) місткістю 162 831 місць. Особливу роль в даному сегменті відіграють садиби, як засоби розміщення для туристів, котрі обирають сільський (зелений туризм). Таких нараховується 230 одиниць [12]. Протягом 2013 р. в Україні функціонувало 6412 колективних засобів розміщення (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), що на 370 закладів (6,2%) більше в порівнянні з попереднім роком. Кількість місць збільшилась на 3037 (0,5%) і склала 587 тис одиниць [5].

Проте у сучасних умовах функціонування економіки України, на шляху до успішного розвитку туристичної індустрії існують певні перешкоди. Основною перешкодою є цінова політика номерного фонду готельної сфери України. В Україні вартість номерів коливається у межах від 30 дол. – у готелях без зіркової категорії до 100 – 800 дол. і вище, залежно від класу готелю та умов проживання (тобто ціни близькі до країн з високим рівнем життя населення).

Враховуючи кількість готелів, яка значно збільшилась перед проведенням Чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 (згідно з Реєстром свідоцтв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Держтуризмкурортом станом на 10.03.2014 р. нараховується 189 готелів [10], у тому числі: 5-зіркових – 22, 4-зіркових – 54, 3-зіркових – 90, 2-зіркових – 15 та 1-зіркових – 8 готелів), з метою оптимального заповнення номерного фонду готелів доцільно переглянути цінову політику даних закладів.

Є певні питання, що стосуються громадян країн світу, які мають обмежені можливості. В Україні лише окремі готелі надають достатні умови для проживання громадян такої категорії (мається на увазі проходи для інвалідного візка, спеціально обладнані номери тощо).

За даними Державної служби статистики України, суб'єктів туристичної діяльності юридичних і фізичних

осіб – підприємців у 2013 р. нараховувалося 5692 одиниці, що на 6,5% більше, ніж у 2012 р.

Структура мережі за видами туристичної діяльності представлена найбільш численною категорією – турагентами – 75% від загальної кількості суб'єктів, найменша категорія – суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність – 8,4%. Суб'єкти, що здійснювали туристичну діяльність як туроператори, складала 33,1% від загальної кількості юридичних осіб, які надають туристичні послуги. Дохід від надання туристичних послуг зменшився порівняно з попереднім роком на 2,4% і становив 6496,7 млн грн [6]. Ми вважаємо, що такий стан на ринку туристичних послуг можна пояснити зростанням курсу долара, що відображається на можливості частини населення з невисоким рівнем доходів споживати туристичний продукт.

Як видно з табл. 2, кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, починаючи з 2006 р., зростає. Причому кількість туристів, що виїжджають за кордон, стрімко зростає (на 125% більше у порівнянні з 2006 р.), на відміну від динаміки іноземних (на 10% нижче у порівнянні з 2006 р.) і внутрішніх (на 22% нижче порівняно з 2006 р.) туристів.

Всесвітня туристична організація оптимальною вважає таку пропорцію, при якій на одного туриста, що виїжджає за кордон, припадає один іноземний турист, який приїжджає з-за кордону, і чотири співвітчизники, що подорожують територією своєї країни (внутрішній туризм).

В Україні у 2006 р. спостерігалася пропорція 3 : 1 : 3, у 2007 р. – 1 : 1 : 6, а у 2008 – 2009 рр. – 3 : 1 : 4, на що певною мірою вплинула світова фінансова криза; у 2010 р. – 3 : 1 : 2; у 2011 р. – 5 : 1 : 3; у 2012 р. – 7 : 1 : 3. Таким чином, бачимо, що в Україні останніми роками чисельність туристів, які виїжджають за кордон, зростає швидше, ніж чисельність іноземних і внутрішніх туристів, що говорить про відносну нестабільність на національному туристичному ринку.

З метою стабілізації розвитку туристичної галузі в Україні, на нашу думку, органам влади різних рівнів і суб'єктам туристичної діяльності доцільно більше уваги приділяти інноваційному вектору розвитку.

Професор Міжнародної академії туризму В. С. Новіков вважає, що на розвиток інноваційних процесів впливають певні фактори, до яких він відносить такі:

- ✦ виникнення нових напрямків розвитку науки, техніки та технологій;
- ✦ нововведення, що здійснюються міжнародними організаціями;
- ✦ нормативно-правова база, концепції, стратегії, програми розвитку туризму, що визначають принципи туристичної діяльності;
- ✦ кон'юнктура на туристичних ринках: виникнення нових видів туризму, дестинацій, відкриття нових туристичних ресурсів тощо;
- ✦ непередбачувані події, що трапляються внаслідок природних, техногенних катастроф, терористичні акти тощо [8, с. 73].

Професор Курмаєв П. Ю. у своїй праці обґрунтовує доцільність створення та функціонування регіональних інноваційних комплексів, які стимулюватимуть розвиток інноваційної активності на регіональному рівні [14, с. 29].

Міхно М. А. розглядає два види інновацій: кризову інновацію та інновацію розвитку. Кризову інновацію він визначає як швидке рішення про впровадження інновації з ме-

Динаміка туристичних потоків України, тис. осіб

Показник \ Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість громадян, які виїжджали за кордон	16875	17335	15499	15334	17180	19773	21433
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну	18936	23122	25449	20798	21203	21415	23013
Кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності	2206	2863	3042	2290	2281	2200	3034
у тому числі:							
іноземні туристи	299	373	373	282	336	234	270
туристи – громадяни України, які виїжджали за кордон	868	336	1282	914	1296	1250	1956
внутрішні туристи	1039	2155	1387	1094	649	716	807

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України.

тою збереження товару на ринку в період кризи. Інновація розвитку впроваджується поступово та помірковано, виступає інновацією підтримки товару з метою попередження його старіння [7].

На думку Стойки С. О., головними завданнями туроператорів і турагентів виступають: запровадження нових форм інтеграції та розвитку туристичних підприємств; залучення спеціалістів високого рівня, які зможуть впроваджувати на практиці ноу-хау [11, с. 200].

Ми погоджуємось з твердженнями вчених стосовно інноваційного вектора розвитку туристичної галузі. Отже, на державному та місцевому рівнях необхідно здійснювати заходи, котрі будуть стимулювати впровадження ноу-хау суб'єктами туристичної діяльності. Це можуть бути системи субсидювання чи пільгового оподаткування суб'єктів, котрі впроваджують інновації на практиці, розвиток венчурного підприємництва, інноваційних фондів, паралельно така політика позитивно вплине і на обсяги інвестиційних ресурсів. Необхідно більше уваги приділяти формуванню кластерних утворень, створенню регіональних туристичних комплексів, де державні та місцеві органи влади уповноважені виконувати функції управління, регулювання та контролю на початковому етапі розвитку такого роду утворень.

Звісно, становлення на інноваційний шлях розвитку пов'язано зі зміною усталених стереотипів, способів сприйняття, поведінки та установок до яких ми звикали десятиліттями. Проте, змінивши погляди на сучасну економіку сьогодні, можна досягти суттєвих позитивних результатів у майбутньому та сформувані в країні високоприбуткову туристичну галузь з якісним сервісом та доступними для споживачів цінами.

ВИСНОВКИ

Враховуючи вищевикладене, доцільно відмітити, що у структурі суспільного виробництва України сектор послуг займає важливе місце, і його частка у ВВП зростає. Туристична галузь, яку можна віднести до даного сектора, розвивається в нашій країні навіть у кризовий період, швидко пристосовуючись до внутрішніх і зовнішніх умов.

Темпи розвитку туристичної галузі у довгостроковому періоді безпосередньо залежатимуть від того, як на державному та регіональному рівнях сприймається ця галузь, наскільки вона користується державною підтримкою. При-

ватний сектор ніколи не зможе повноцінно інвестувати розвиток туристичних підприємств, суб'єктів готельного бізнесу, рекреаційних територій тощо.

Одна з основних проблем індустрії туризму в Україні – вартість послуг. Це стосується як високих цін на проживання в готелях і пансіонатах, так і на транспортні послуги. І цими проблемами вміло користуються зарубіжні туроператори, випускаючи на національний ринок величезну кількість пропозицій відносно недорогого відпочинку в країнах Греції, Туреччини, Італії, Болгарії, де рівень сервісу, як правило, перевершує той, що можуть запропонувати курорти нашої країни, причому якість надання послуг зазвичай вища. Для забезпечення ефективного виробництва, на нашу думку, необхідно розробити чітку Стратегію розвитку туристичної індустрії України, враховуючи пропозиції та рекомендації профільних навчальних і наукових закладів, спілок сприяння розвитку туризму в Україні та державних і регіональних органів влади, в основі якої мають лежати цілі, спрямовані на забезпечення розширеного економічного відтворення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Королев И. С.** Мировая экономика : глобальные тенденции за 100 лет / И. С. Королева. – М. : Юрист, 2003. – 604 с.
2. **Коцан Н. Н.** Сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму / Н. Н. Коцан, Р. Р. Мазурець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statistik_ukr/kocan2.htm
3. Международный туризм превышает ожидания – число прибытий в 2013 году возросло на 52 млн // Веб-сайт Всемирной туристической организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-01-20/mezhdunarodnyi-turizm-prevyshaet-ozhidaniya-chislo-pribytiy-v-2013-godu-voz>
4. Международный туризм принес US\$1.4 триллиона в экспортных поступлениях // Веб-сайт Всемирной туристической организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-05-14/mezhdunarodnyi-turizm-prines-us14-trilliona-v-eksportnykh-postupleniyakh>
5. Мережа колективних засобів розміщування у 2013 році // Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2014/04_14/111.zip
6. Мережа суб'єктів туристичної діяльності у 2013 році // Експрес-випуск Державної служби статистики України [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2014/04_14/110.zip

7. Михно М. А. Роль інновацій в туризмі / М. А. Михно [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tour.mesi-yar.ru/DocLib5/%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%BD%D0%BE%20%D0%9C.%D0%90.%20%D0%A0%D0%BE%D0%BB%D1%8C%20%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D0%B2%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B5.pdf>

8. Новиков В. С. Інновації та еволюція туристської діяльності / В. С. Новиков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://idnayka.ru/MIR/st9-12.pdf>

9. Польова І. Тенденції розвитку інвестиційного процесу в сфері міжнародних послуг: уроки для України / І. Польова // Наше кредо. – 2006. – № 3. – С. 26 – 28.

10. Реєстр свідоцтв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Держтуризм-курортом станом на 10.03.2014 р // Веб-сайт Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourism.gov.ua/files/reestr_categor/Zhurna_reestrats_svid.pdf

11. Стойка С. О. Інновації в туризмі як чинник стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу / С. О. Стойка // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 197 – 201.

12. Туристична діяльність в Україні у 2012 році // Статистичний бюлетень Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/07/bl_td_12.zip

13. Ходжаян А. О. Позиціонування України в глобальній економіці / А. О. Ходжаян // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 2. – С. 66 – 72.

14. Kurmaev P. Y. Innovative and Replenishment Approach to Regional Economy Management / P. Y. Kurmaev // European Researcher. – 2013. – Vol. (38). – № 1-1. – P. 28 – 31.

15. The Global Competitiveness Report 2013 // Веб-сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

REFERENCES

Korolev, I. S. *Mirovaia ekonomika : globalnye tendentsii za 100 let* [World Economy: Global trends over 100 years]. Moscow: Yurist, 2003.

Kotsan, N. N., and Mazurets, R. R. "Suchasni tendentsii rozvytku mizhnarodnoho turizmu" [Modern trends in international tourism]. http://tourlib.net/statti_ukr/kocan2.htm

Khodzhaian, A. O. "Pozytsionuvannya Ukrainy v hlobalnii ekonomitsi" [Positioning of Ukraine in the global economy]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*, no. 2 (2009): 66-72.

Kurmaev, P. Y. "Innovative and Replenishment Approach to Regional Economy Management". *European Researcher*, vol. 38, no. 1 (2013): 28-31.

"Merezha kolektyvnykh zasobiv rozmishchuvannya u 2013 rotsi" [The network arrangement of collective funds in 2013]. http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2014/04_14/111.zip

"Merezha sub'iektiv turystychnoi diialnosti u 2013 rotsi" [The network of tourist activities in 2013]. http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2014/04_14/110.zip

Mikhno, M. A. "Rol innovatsiy v turizme" [The role of innovation in tourism]. <http://tour.mesi-yar.ru/DocLib5/%D0%9C%D0%B8%D1%85%D0%BD%D0%BE%20%D0%9C.%D0%90.%20%D0%A0%D0%BE%D0%BB%D1%8C%20%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B9%20%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B5.pdf>

%D0%B2%20%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC%D0%B5.pdf

"Mezhdunarodnyy turizm prevyshaet ozhidaniia – chislo pribytiy v 2013 godu vozroslo na 52 mln" [International tourism exceeds expectations - the number of arrivals in 2013 increased by 52 million]. Veb-sayt Vsemirnoy turisticheskoy organizatsii. <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-01-20/mezhdunarodnyi-turizm-prevyshaet-ozhidaniya-chislo-pribytii-v-2013-godu-voz>

"Mezhdunarodnyy turizm prines US\$1.4trilliona veksportnykh postupleniyakh" [International tourism has brought US \$ 1.4 trillion in export earnings]. Veb-sayt Vsemirnoy turisticheskoy organizatsii. <http://media.unwto.org/ru/press-release/2014-05-14/mezhdunarodnyi-turizm-prines-us14-trilliona-v-eksportnykh-postupleniyakh>

Novikov, V. S. "Innovatsii i evoliutsiia turistskoy deiatelnosti" [Innovation and evolution of the tourist activity]. <http://idnayka.ru/MIR/st9-12.pdf>

Polyova, I. "Tendentsii rozvytku investytsiinoho protsesu v sferi mizhnarodnykh posluh: uroky dlia Ukrainy" [Trends in the investment process in the field of international services: lessons for Ukraine]. *Nashe kredo*, no. 3 (2006): 26-28.

"Reiestr svidostv pro vstanovlennia katehorii hoteliam ta inshym ob'iektam, shcho pryznachaiutsia dlia nadання posluh z tymchasovoho rozmishchennia (prozhyvannia), vydanykh Derzhturnyrmkurortom stanom na 10. 03. 2014 r." [Register of certificates to establish categories of hotels and other facilities that are designated for the provision of temporary accommodation (accommodation) issued Derzhturnyrmkurortom of 03/10/2014]. Veb-sait Derzhavnoho ahentstva Ukrainy z turizmu ta kurortiv. http://tourism.gov.ua/files/reestr_categor/Zhurna_reestrats_svid.pdf

Stoika, S. O. "Innovatsii v turizmi iak chynnyk stymuliuvannya rozvytku maloho ta serednyoho biznesu" [Innovation in tourism as a factor stimulating the development of small and medium sized businesses]. *Biznes Inform*, no. 12 (2013): 197-201.

"Turystychna diialnist v Ukraini u 2012 rotsi" [Tourist activity in Ukraine in 2012]. http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2013/bl/07/bl_td_12.zip

"The Global Competitiveness Report 2013". Veb-sait Vsesvitnyoho ekonomichnoho forumu. www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2014 ЯХИНА Т. Р., ФОЩАН В. В.

УДК 336.6

Яхина Т. Р., Фощан В. В. Стресс-тестирование как метод прогнозирования и оценки финансовых рисков торгового предприятия

Целью статьи является исследование и развитие инструментария стресс-тестирования для оценки и прогнозирования степени влияния финансовых рисков на финансовое состояние и структуру капитала торгового предприятия. В результате исследований авторами разработана процедура проведения стресс-тестирования для предприятий торговли, которая состоит из четырех этапов, а именно: выявление (идентификация) финансовых рисков; разработка финансовой модели предприятия торговли; разработка сценариев стресс-тестирования; расчет стресс-тестов и интерпретация результатов. В качестве финансовой модели предприятия предложено использовать имитационную балансовую модель, в основе которой структура капитала предприятия, представленная как источники средств и их вложения. Обосновано, что для прогнозирования влияния финансовых рисков на структуру капитала в финансовой модели необходимо анализировать источники средств предприятия и их вложения в разрезе степени ликвидности и сроков до погашения. Также анализ дебиторской задолженности целесообразно осуществлять с учетом показателя уровня резервирования. Предложено использовать три вида сценариев стресс-тестирования, которые отличаются силой воздействия факторов риска на параметры финансовой модели (базовый, негативный и критический). Представлены сценарии проведения стресс-тестирования для предприятий торговли. В процессе исследования выявлено, что предлагаемый подход позволяет получить прогнозную оценку уровня потерь в случае реализации финансовых рисков. Полученные результаты можно использовать для усовершенствования процедуры прогнозирования влияния финансовых рисков на структуру капитала с использованием стресс-тестирования как торгового предприятия, так предприятий других отраслей экономики.

Ключевые слова: стресс-тестирование, финансовые риски, структура капитала, торговое предприятие.

Рис.: 6. Табл.: 2. Формул.: 2. Библ.: 13.

Яхина Татьяна Руслановна – кандидат экономических наук, начальник управления разработки и методологии банковских продуктов, ПАО «МЕГАБАНК» (ул. Артема, 30, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: maximyakhin@mail.ru

Фощан Виктория Владимировна – аспирантка, Харьковский государственный университет питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина)

E-mail: vipanina@yandex.ru

УДК 336.6

UDC 336.6

Яхіна Т. Р., Фощан В. В. Стрес-тестування як метод прогнозування та оцінки фінансових ризиків торговельного підприємства

Метою статті є дослідження та розвиток інструментарію стрес-тестування для оцінки та прогнозування ступеня впливу фінансових ризиків на фінансовий стан і структуру капіталу торговельного підприємства. У результаті досліджень авторами розроблено процедуру проведення стрес-тестування для підприємств торгівлі, яка складається з чотирьох етапів, а саме: виявлення (ідентифікація) фінансових ризиків; розробка фінансової моделі підприємства торгівлі; розробка сценаріїв стрес-тестування; розрахунок стрес-тестів та інтерпретація результатів. Як фінансову модель підприємства запропоновано використовувати імітаційну балансову модель, в основі якої структура капіталу підприємства, представлена як джерела та напрямки вкладень коштів підприємства. Обґрунтовано, що для прогнозування впливу фінансових ризиків на структуру капіталу у фінансовій моделі необхідно аналізувати джерела коштів підприємства та їх вкладення за ступенем ліквідності та строками до погашення. Аналіз дебіторської заборгованості запропоновано здійснювати з урахуванням показника рівня резервування. Запропоновано використовувати три види сценаріїв стрес-тестування, які відрізняються силою впливу факторів ризику на параметри фінансової моделі (базовий, негативний і критичний). Представлено сценарії проведення стрес-тестування для підприємств торгівлі. У процесі дослідження виявлено, що запропонований підхід дозволяє отримати прогнозну оцінку рівня втрат у випадку реалізації фінансових ризиків. Отримані результати можна використовувати для вдосконалення процедури прогнозування впливу фінансових ризиків на структуру капіталу з використанням стрес-тестування як торговельного підприємства, так і підприємств інших галузей економіки.

Ключові слова: стрес-тестування, фінансові ризики, структура капіталу, торговельне підприємство.

Рис.: 6. Табл.: 2. Формул.: 2. Бібл.: 13.

Яхіна Тетяна Русланівна – кандидат економічних наук, начальник управління розробки та методології банківських продуктів, ПАТ «МЕГАБАНК» (вул. Артема, 30, Харків, 61002, Україна)

E-mail: maximyakhin@mail.ru

Фощан Вікторія Володимирівна – аспірантка, Харківський державний університет харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна)

E-mail: vipanina@yandex.ru

Yakhina T. R., Foshchan V. V. Stress Testing as a Method of Forecasting and Financial Risk Assessment of a Commercial Enterprise

The purpose of this paper is the research and development of stress-testing tools for assessing and predicting the degree of financial risks on the financial position and capital structure of commercial enterprise. As a result of studies, the authors developed a procedure for conducting stress testing for trade, which consists of four phases, namely: identification (identification) of financial risks; development of the financial model of the outlet; the development of stress-test scenarios; calculation of the stress tests and the interpretation of results. As a financial enterprise model it was proposed to use a simulation model of the balance, based on the capital structure of the company, presented as a source of funds and their investments. It was proved that to predict the effects of financial risks on the capital structure in the financial model it is necessary to analyze the sources of funds of the company and their investments in the context of the degree of liquidity and maturities. Also, the analysis of accounts receivable is advantageously carried out with the indicator of the level of reservation. It was suggested to use three types of stress-test scenarios that differ by the impact of risk factors on the parameters of the financial model (base, negative and critical). The scenarios for stress testing for trade were presented. The study revealed that the proposed approach provides a predictive assessment of the level of losses in the case of the implementation of financial risks. The results can be used to improve procedures predict the effects of financial risks on the capital structure using stress testing for both a commercial enterprise and companies in other industries.

Key words: stress testing, financial risks, capital structure, and trade company.

Pic.: 6. Tabl.: 2. Formulae: 2. Bibl.: 13.

Yakhina Tetyana R. – Candidate of Sciences (Economics), Head of the Department, Office design and methodology of banking products, PJSC "MEGABANK" (vul. Artema, 30, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: maximyakhin@mail.ru

Foshchan Viktoriya V. – Postgraduate Student, Kharkiv State University of Food Technology and Trade (vul. Klochkivska, 333, Kharkiv, 61051, Ukraine)

E-mail: vipanina@yandex.ru

В условиях экономического кризиса, политической и социальной нестабильности возрастает роль экономического прогнозирования как одного из способов снижения негативных последствий кризисных явлений. Экономическое прогнозирование рассматривают как научное исследование перспектив развития экономических явлений и процессов. Методы экономического прогнозирования определяются как «совокупность способов и приемов разработки прогнозов, осуществляемых на основе анализа данных ретроспективного периода, внешних и внутренних факторов влияния, а также количественных их изменений» [1], которые классифицируются по различным признакам. Основным критерием классификации выступает степень формализации, в соответствии с которым выделяют *интуитивные* (качественные) и *формализованные* (количественные) методы прогнозирования. Интуитивные методы применяются, когда объект исследования достаточно сложен и невозможно учесть воздействие на него всех факторов, тогда прогнозы строятся на информации, основой которой являются суждения экспертов-специалистов. Формализованные же методы основываются на фактических статистических данных и эффективны в тех ситуациях, когда внешняя среда не претерпевает системных или резких ситуативных изменений. Финансовые риски как объект прогнозирования являются достаточно сложным объектом, поэтому их прогнозирование требует одновременного использования интуитивных (качественных) и формализованных (количественных) методов, что позволило бы нивелировать недостатки отдельных методов, влияющих на качество и достоверность прогноза. Таким инструментом, по нашему мнению, является стресс-тестирование, которое позволяет оценить и спрогнозировать влияние финансовых рисков на финансовое состояние и структуру капитала предприятия.

Стресс-тестирование, как метод анализа рисков, рассмотрен в работах многих зарубежных и отечественных ученых, в том числе: А. Лобанова, Э. Холмса, Е. Альтмана, В. Бивера, С. Науменкова [2], И. Лукьяненко [3], А. Филобокова [4], В. Савон, С. Лисогорова [5] и других [6, 7]. Стресс-тестирование широко используется во всем мире как один из важнейших инструментов выявления наиболее уязвимых сегментов банковской системы с целью предотвращения усиления влияния негативных факторов на финансовую систему в целом. В Украине, на основании рекомендаций международных финансовых организаций, Национальный банк разработал свои методические рекомендации о порядке проведения стресс-тестирования в банках Украины [8]. Также в современных экономических научных трудах активно исследуются и обсуждаются подходы и пути усовершенствования стресс-тестирования в банковском секторе (И. Глушков [9], А. Гаврилин [10], С. Шаповалова и др.). Исследования проблематики применения стресс-тестирования на предприятиях нефинансового сектора представлены в работах И. Лукьяненко [3], В. Баландина [7], А. Филобокова [4] и других. Однако, следует отметить, что практическое применение стресс-тестирования для оценки степени подверженности рискам предприятий нефинансового сектора в Украине не получило широкого распространения и поддержки регуляторов предприятий нефинансового сектора. В условиях кризисных процессов в экономике использование стресс-тестирования приобретает особую актуальность, особенно при рассмотрении инвестиционных проектов или стратегических планов раз-

вития предприятия. Кроме того, стрессовое тестирование способно стать основой для обоснования способов решения насущных проблем развития предприятия и позволяет осуществлять прогнозную оценку финансовых результатов деятельности с учетом существенных изменений внешней среды. Таким образом, изучение и совершенствование метода стресс-тестирования для прогнозирования влияния финансовых рисков на деятельность предприятий нефинансового сектора является актуальным.

Цель статьи – исследование и развитие инструментария стресс-тестирования для оценки и прогнозирования степени влияния финансовых рисков на финансовое состояние и структуру капитала торгового предприятия.

Стресс-тестирование – это метод анализа и прогнозирования рисков. В самом общем виде стресс-тестирование представляет собой одну из форм тестирования экономической системы, цель которой – определить возможные результаты развития системы в наиболее критичных (кризисных) условиях. Применение стресс-тестирования в различных областях (секторах) экономики имеет свои особенности, которые обусловлены спецификой видов деятельности, факторов риска, размером предприятия, структурой активов и пассивов и т. п. Если в банковском секторе объектами стресс-тестирования являются операционный, кредитный, процентный, валютный риск и риск ликвидности, и основным критерием устойчивости банка к кризисным процессам в экономике является достаточность капитала для покрытия возможных потерь от реализации рисков, то объектом стресс-тестирования на предприятии нефинансового сектора является финансовая устойчивость предприятия, и не рассматривается влияние отдельных видов рисков на деятельность предприятия [3, 4, 7]. Также необходимо отметить, что ключевые подходы и принципы стресс-тестирования являются общими для всех видов предприятий, независимо от сектора экономики и масштабов деятельности [11]. Схематично общий подход к организации стресс-тестирования на предприятии представлен на *рис. 1* (авторская разработка на основании концептуальной схемы исследования финансовой устойчивости предприятия с помощью процедуры стресс-тестирования, предложенной И. Лукьяненко [3]). Рассмотрим особенности реализации отдельных этапов стресс-тестирования для прогнозирования и оценки финансовых рисков предприятий торговли.

Этап 1. Анализ внешних и внутренних факторов рисков, выявление (идентификация) финансовых рисков, влияние которых является наиболее существенным. На основании проведенных нами исследований [12] были выделены и обоснованы основные виды финансовых рисков, влияние которых на капитал торгового предприятия может быть наиболее существенным: риск снижения финансовой устойчивости, риск неплатежеспособности, кредитный риск. С учетом негативных процессов, которые сейчас наблюдаются в экономике Украины, также к числу финансовых рисков, способных оказать существенное влияние на величину и рентабельность капитала предприятия, следует отнести риск недоступности привлечения финансовых ресурсов и инфляционный риск. При идентификации же рисков на конкретном предприятии перечень финансовых рисков может уточняться. С этой целью целесообразно использование метода построения карты рисков. Суть метода заключается в определении всех рисков, которые

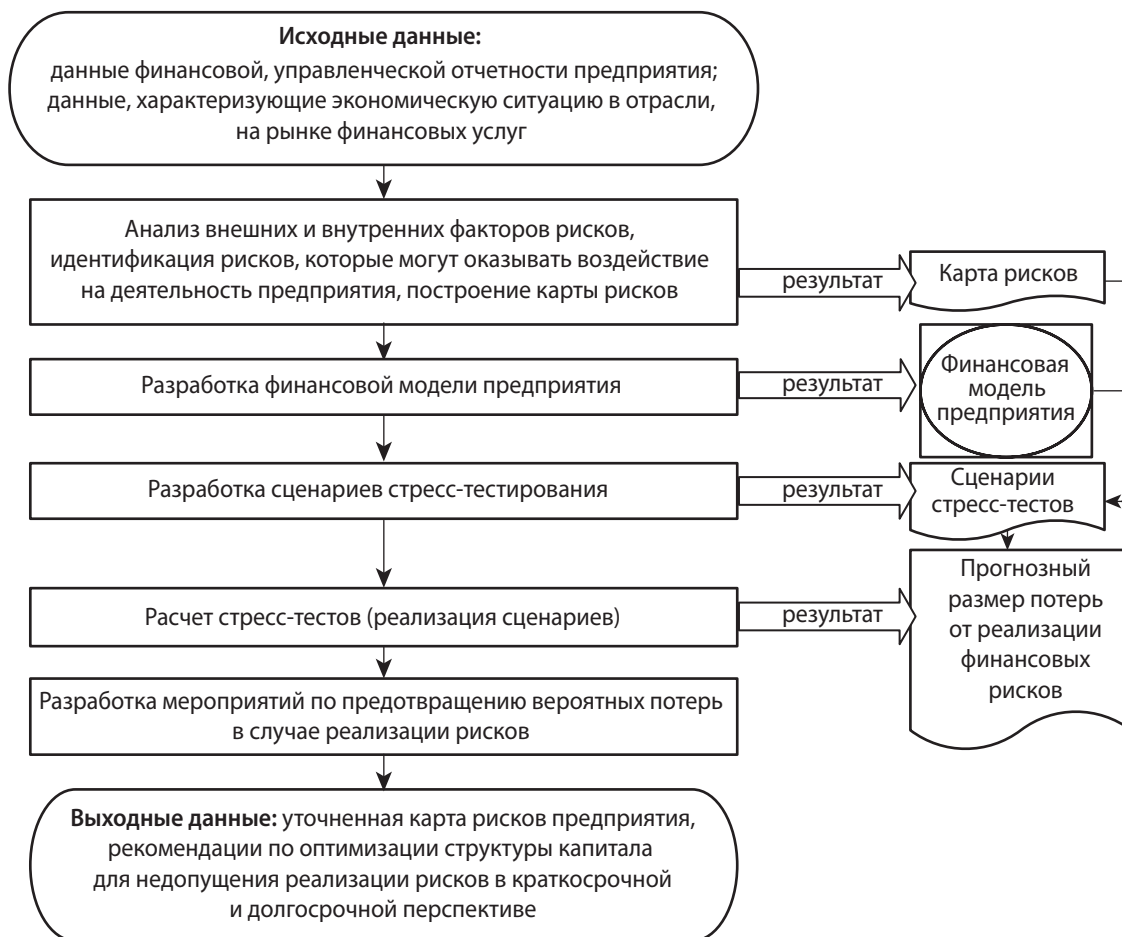


Рис. 1. Схема организации процесса стресс-тестирования на предприятии

могут оказывать влияние на деятельность предприятия, и ранжировании их в зависимости от степени влияния на деятельность предприятия. Процедура составления карты рисков чаще всего базируется на применении экспертного суждения о рисках, которые свойственны предприятию, их вероятности реализации и значимости для предприятия (уровня возможных потерь). Обобщение мнения экспертов о карте рисков торгового предприятия мы рекомендуем представлять в графическом виде (рис. 2).

В таком представлении по одной «оси» указывается сила воздействия или значимость риска (уровень потерь), а по другой – частота возникновения риска или вероятность. При этом на карте рисков определены уровни терпимости (толерантности) предприятия к рискам, а именно:

- ✦ риски, которые попадают в светлую зону, являются для предприятия приемлемыми, то есть такими, которые предприятие может принять без проведения мероприятий по их снижению;
- ✦ риски, которые попадают в темную зону, являются для предприятия неприемлемыми, то есть такими, которые требуют проведения мероприятий по их снижению, нейтрализации или передачи.

Этап 2. Разработка финансовой модели торгового предприятия. Финансовая модель предприятия представляет собой взаимосвязанную систему показателей, информации, данных, которая отражает финансовое состояние предприятия на определенную (отчетную) дату и в динамике. Финансовая модель может быть организована средствами программы Excel, Access, другими средствами, до-

ступными для предприятия. В современной практике для моделирования деятельности предприятия используются разнообразные типы моделей: физические, аналоговые, математические (аналитические и статистические), имитационные [13]. Так как в рамках проводимого нами исследования структура капитала рассматривается как структура баланса предприятия, предлагаем в качестве финансовой модели предприятия использовать имитационную балансовую модель, в основе которой структура капитала предприятия, представленная как источники средств и их вложения (рис. 3).

Для построения финансовой модели проводится детальный анализ всех составляющих финансовую модель показателей, определяющих их структура, свойства, стоимостные характеристики и факторы, которые могут на них влиять. С этой целью рассмотрим структуру вложений средств, которая представлена основным и оборотным капиталом. Основной капитал представлен основными средствами, так как для торговых предприятий доля других составляющих (нематериальные активы, долгосрочные инвестиции и прочее) является незначительной. При построении модели необходимо определить справедливую стоимость основных средств (сумму, по которой можно продать актив при обычных условиях на определенную дату), которая в соответствии с Положением (стандартом) бухгалтерского учета 19 «Объединение предприятий» определяется: для земельных участков и зданий – как рыночная стоимость, для машин и оборудования – рыночная стоимость или себестоимость приобретения за вы-



Рис. 2. Пример карты рисков условного торгового предприятия



Рис. 3. Финансовая модель структуры капитала предприятия

четом суммы износа на дату оценки, для других основных средств – современная себестоимость приобретения за вычетом суммы износа на дату оценки. Для упрощения процедуры в финансовой модели возможно использовать в качестве справедливой стоимости основных средств себестоимость приобретения за вычетом суммы износа. Оборотный капитал представлен наиболее характерными для торгового предприятия активами, такими как товар и дебиторская задолженность. Товар целесообразно группировать по степени ликвидности, то есть способности быть быстро проданным по цене, близкой к рыночной (рис. 4).

Дебиторская задолженность группируется по срокам до погашения (проведения окончательных расчетов) в соответствии с договорами с поставщиками и покупателями, на основании которых возникла такая дебиторская задолженность (рис. 5).

Так как доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов торговых предприятий является значительной (у предприятий розничной торговли – в среднем 25%, оптовой – 55%) и финансовая стабильность предприятия зависит от уровня кредитного риска, для отражения справедливой стоимости дебиторской задолжен-

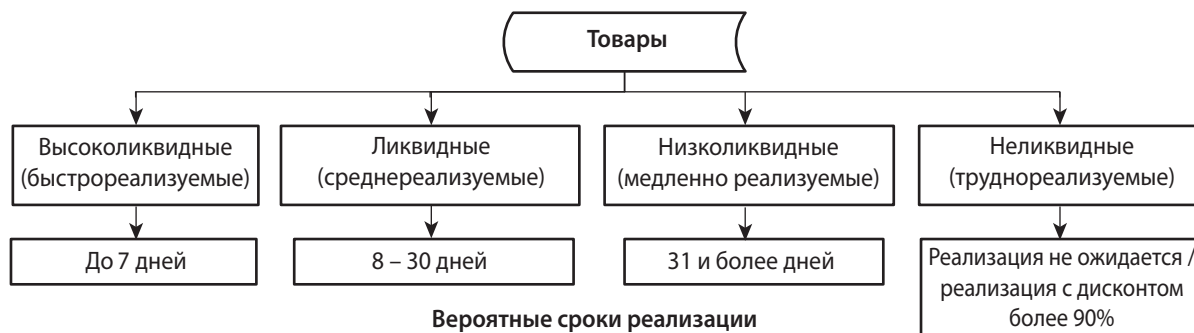


Рис. 4. Группы товара по степени ликвидности



Рис. 5. Группы дебиторской задолженности по срокам до погашения

ности необходимо учитывать это влияние. Поэтому в модели целесообразно стоимость дебиторской задолженности корректировать на уровень резервирования (*Provisions rate (PR)*), который определяется как размер (%) невозврата дебиторской задолженности и рассчитывается на основании данных о вероятности дефолта контрагентов (*Probability of default (PD)*) и уровня возможных потерь при дефолте контрагентов (*Loss given default (LGD)*). Уровень резервирования предлагаем определять для групп дебиторской задолженности, сформированных по ряду критериев, среди которых могут быть следующие: покупатели/поставщики в разрезе групп товаров; покупатели/поставщики в разрезе величины бизнеса (микропредприятие, малое предприятие, среднее предприятие, большое предприятие (критерии отнесения в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины)); покупатели/поставщики в разрезе периода функционирования (менее 1 года, 1 – 3 года, 3 – 5 лет, 5 – 10 лет, более 10 лет). Для определения уровня резервирования (*PR*) необходимо провести анализ дебиторской задолженности предприятия (в разрезе групп (*i*)) за продолжительный период времени (3 – 5 лет). Расчет уровня резервирования (*PR*) по каждой группе дебиторской задолженности на отчетную дату осуществляется по формуле (1):

$$PR(i) = PD(i) \cdot LGD(i). \quad (1)$$

Таким образом, справедливая стоимость дебиторской задолженности с учетом кредитного риска определяется как балансовая стоимость дебиторской задолженности, умноженная на коэффициент $(1 - PR)$.

Структура источников средств представляет собой собственные и заемные средства. Заемные средства типичного торгового предприятия состоят в большей мере из краткосрочных (срок погашения – до 365 дней) кредитов банков и кредиторской задолженности перед поставщиками и покупателями, их целесообразно представить в разрезе сроков погашения в соответствии с заключенными договорами (рис. 6).

Собственный капитал представляет собой уставный (паевой) капитал, резервы и накопленную прибыль (убытки). Для финансовой модели условно примем, что уставный капитал и резервы являются статичной структурой, а прибыль (убытки) – динамичной.

Для оценки влияния факторов риска на результат деятельности предприятия процесс формирования прибыли представим в виде линейного уравнения регрессии для зависимости прибыли от времени и ряда факторов:

$$y = m_1x_1 + m_2x_2 + \dots + m_kx_k + b. \quad (2)$$

При этом в качестве факторов (x_k), влияющих на величину прибыли (y), предлагаем применить показатели, представленные в табл. 1. Перечень данных показателей уточняется в зависимости от особенностей деятельности, возможностей учета и потребностей предприятия.

Управление финансовой моделью происходит путем определения величины изменения отдельных составляющих капитала под воздействием факторов риска, которые были выявлены на первом этапе.



Рис. 6. Группы кредитов банков и кредиторской задолженности по срокам до погашения

Таблица 1

Показатели деятельности предприятия

№ п/п	Название параметра
1	Уровень неликвидного товара (доля неликвидного товара в общем объеме товара)
2	Уровень резервирования дебиторской задолженности (PR)
3	Отношение разрывов ликвидности (GAP до 30 дней) к валюте баланса
4	Средняя процентная ставка за пользование кредитами
5	Средний показатель соотношения выручки от реализации и административных расходов

Этап 3. Разработка сценариев стресс-тестирования.
В основе сценариев стресс-тестирования – факторы финансовых рисков, которые определены нами как наиболее критичные для торговых предприятий (табл. 2). При этом хотелось бы отметить, что с учетом ситуации в экономике Украины на данный момент при разработке сценариев целесообразно также использовать варианты событий, которые имели место в недавнем прошлом (исторические сценарии).

Сценарии представляют собой описание факторов финансовых рисков и изменений в параметрах финансовой модели предприятия, которые являются следствием реализации рисков. При этом мы предлагаем использовать классические альтернативные сценарии, которые отличаются силой воздействия факторов риска на параметры финансовой модели: это, соответственно, изменение на 15% (базовый сценарий), 30% (негативный сценарий) и 50%

Таблица 2

Сценарии стресс-тестирования

Реализация рисков	Фактор риска	Изменяемый параметр	Изменение в параметрах (базовый, негативный, критический)
Снижение финансовой устойчивости, кредитный риск	Уровень резервирования дебиторской задолженности определен как 1,0 вследствие потери платежеспособности контрагентов	Дебиторская задолженность	15%
			30%
			50%
	Контрагенты выставили требования погашения обязательств	Кредиторская задолженность	15%
			30%
			50%
Недоступность привлечения финансовых ресурсов	Невозможность покрыть возникшие разрывы ликвидности за счет кредитных ресурсов	Расходы на покрытие разрывов ликвидности	15%
			30%
			50%
Неплатежеспособность	Падение курса национальной валюты к доллару США	Эквивалент стоимости активов и пассивов в долларах США	15%
			30%
			50%
	Увеличение стоимости кредитных ресурсов	Расходы на обслуживание кредитной задолженности	15%
			30%
			50%
	Снижение доходов населения	Выручка от реализации	15%
			30%
			50%
	Потеря конкурентной позиции предприятия	Выручка от реализации	15%
			30%
			50%
	Увеличение кол-ва неликвидного товара	Товар	15%
			30%
			50%
Инфляционный риск	Рост уровня инфляции	Стоимость активов предприятия	15%
			30%
			50%

(критический сценарий). Таким образом, базовый сценарий является реализацией наиболее вероятных событий, негативный – событий, которые менее вероятны, но могут оказать значительное влияние на финансовый результат деятельности предприятия, критический – событий, которые еще менее вероятны, но могут оказать более значительное влияние на финансовую устойчивость и капитал предприятия. Реализация представленных сценариев может быть перенесена в финансовую модель предприятия либо как одномоментное события (влияние происшедших события по состоянию на текущую дату), либо как динамичное событие, происходящее постепенно в течение определенного периода (один месяц, три месяца, 6 месяцев, год).

Этап 4. Расчет стресс-тестов и интерпретация результатов. Расчет стресс-тестов предполагает изменение параметров финансовой модели предприятия в соответствии с разработанными сценариями и анализ сформированной под воздействием определенных нами факторов финансовых рисков структуры капитала предприятия. При этом при расчете могут использоваться исходные данные предприятия по состоянию на дату проведения стресс-тестирования или прогнозные плановые показатели финансового состояния предприятия. В первом случае мы имеем возможность оценить уровень рисков и выявить уязвимости, которые относятся к текущему состоянию предприятия, во втором – оценить уровень риска и уязвимости краткосрочной или долгосрочной стратегии предприятия. Для обобщения результатов стресс-тестирования и анализа влияния определенных в сценарии событий на структуру капитала формируется агрегированный баланс предприятия и отчет о финансовых результатах, проводится анализ разрывов капитала, которые могли возникнуть в результате воздействия факторов риска на финансовую модель предприятия (как внутри представленных периодов, так и в целом по предприятию). При этом немаловажным является определение, в каких средствах (долгосрочных или краткосрочных, избыток активов или пассивов) возникла потребность у предприятия. На основании данных о разрывах капитала посредством уравнения линейной регрессии формируется прогноз финансового результата, определяется прогнозный размер потерь предприятия в случае реализации финансовых рисков. Полученные результаты рекомендуется соотносить с уровнем собственного капитала предприятия для определения масштабов влияния финансовых рисков на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Также целесообразно провести сравнительный анализ данных, полученных при моделировании трех сценариев. Учитывая, то, что базовый сценарий предполагает наиболее вероятные изменения параметров, важно акцентировать внимание на возможности предприятия покрыть собственными средствами вероятные потери при реализации этого сценария. Негативный и наиболее негативный сценарии позволяют определить границы возможного влияния факторов риска, при которых предприятие сможет сохранить финансовую устойчивость, а также те параметры, влияние которых будут для предприятия губительными. По результатам данного этапа разрабатываются мероприятия по оптимизации структуры капитала предприятия с целью предупреждения или уменьшения потерь в случае реализации финансовых рисков.

ВЫВОДЫ. В период экономической и политической нестабильности очень важно прогнозировать ситуацию и эффективно реагировать с целью предотвращения

или уменьшения влияния факторов нестабильности на финансовое состояние предприятия. Проведенные нами исследования и предложенные подходы к развитию инструментария стресс-тестирования для оценки и прогнозирования степени влияния финансовых рисков на финансовое состояние и структуру капитала торгового предприятия выявили, что стресс-тестирование является одним из наиболее актуальных методов прогнозирования устойчивости предприятия к различным факторам риска и оценки потенциально возможных негативных тенденций. Предложенная нами процедура прогнозирования и оценки влияния финансовых рисков на структуру капитала торгового предприятия с применением стресс-тестирования позволяет уточнить карту рисков предприятия; определить уязвимости, требующие проведения мероприятий, направленных на уменьшение влияния финансовых рисков на капитал предприятия; прогнозировать изменение структуры капитала и финансового состояния предприятия под воздействием различных факторов рисков. Процедура может быть адаптирована для предприятий другой сферы экономики. Результаты стресс-тестирования могут быть использованы при разработке инвестиционных проектов, стратегических планов, политики формирования структуры капитала предприятия. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Пашута Н. Т. Основы прогнозирования и программирования макроэкономики: конспект лекций / Н. Т. Пашута. – К. : МАУП, 2005. – 96 с.
2. Науменкова С. Стрес-тестування як інструмент діагностики фінансової стійкості банків / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2008. – Травень. – С. 18 – 23.
3. Лук'яненко І. Г. Методи стрес-тестування фінансової стійкості підприємств України / І. Г. Лук'яненко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 57 – 64.
4. Филобокова Л. Ю. Стресс-тестирование – инструмент прогнозирования финансовой устойчивости малых предприятий / Л. Ю. Филобокова // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2010. – № 3 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/instrumentalnii-metody-ekonomiki/item/205-2011-03-23-12-43-29>
5. Савонь В. Стресс-тестирование в банке: мнение практиков / В. Савонь, С. Лесогоров // Банковский вестник. – Снежань, 2003. – № 5. – С. 40.
6. Андриевская И. К. Стресс-тестирование: обзор методологий / И. К. Андреевская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hse.ru/data/240/854/1235/Andrievskaya1.doc>
7. Баландіна В. П. Стрес-тестування як інструмент оцінювання фінансової стійкості підприємства / В. П. Баландіна // Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Сучасність, наука, час. Взаємодія та взаємовплив» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/balandina-vp-stres-testuvannya-yak-instrument-otsinyuvannya-finsanovoyi-stiykosti-pidpriemstva>
8. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України : Постанова НБУ № 460 від 06.08.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0460500-09>
9. Глушков И. М. Стрессовое тестирование как инновационный инструмент антикризисного управления : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 2009 : утв. 2009 / И. М. Глушков. – М., 2009. – 227 с. : ил. РГБ ОД, 61 10-8/273.

10. Гаврилин А. В. Развитие ресурсного обеспечения инновационной деятельности с использованием стресс-тестирования инновационных компаний : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 2010 : утв. 2010 / А. В. Гаврилин. – М., 2010. – 152 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/2663227.

11. Фощан В. В. Стрес-тестування як метод оцінки рівня ризиків підприємств / В. В. Фощан // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С. 313 – 319.

12. Foshchan V. Financial risks and formation of capital at the enterprise / V. Foshchan // Transactions of the universities of Košice. – 2013. – № 4. – P. 1 – 6.

13. Ефремова Т. А. Использование имитационной балансовой модели для решения задачи стресс-тестирования банка / Т. Ефремова, К. Шимановский // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – Издательство : Кисловодский институт экономики и права. – Кисловодск. – 2012. – № 38. – С. 3.

REFERENCES

Andrievskaia, I. K. "Stress-testirovanie: obzor metodologiy" [Stress-testing: a review of methodologies]. <http://www.hse.ru/data/240/854/1235/Andrievskaya1.doc>

Balandina, V. P. "Stres-testuvannia iak instrument otsiniuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstva" [Stress testing as a tool for evaluating the financial viability]. <http://intkonf.org/balandina-vp-stres-testuvannya-yak-instrument-otsiniuvannya-finansovoyi-stiikosti-pidpriemstva>

Efremova, T., and Shimanovskiy, K. "Ispolzovanie imitatsionnoy balansovoy modeli dlia resheniia zadachi stress-testirovaniia banka" [Using a simulation model of the book to solve the problem of the bank stress tests]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami*, no. 38 (2012): 3-.

Filobokova, L. Yu. "Stress-testirovanie – instrumentariy prognozirovaniia finansovoy ustoychivosti malyykh predpriatiy" [Stress

testing – predicting financial stability tools small businesses]. <http://uecs.ru/instrumentalnii-metody-ekonomiki/item/205-2011-03-23-12-43-29>

Foshchan, V. V. "Stres-testuvannia iak metod otsinky rivnia ryzykiv pidpriemstv" [Stress testing as a method of assessing the level of enterprise risk]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 45 (2011): 313-319.

Foshchan, V. "Financial risks and formation of capital at the enterprise". *Transactions of the universities of Koshice*, no. 4 (2013): 1-6.

Glushkov, I. M. "Stressovoe testirovanie kak innovatsionnyy instrument antikrizisnogo upravleniia" [Stress testing as an innovative tool for crisis management]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2009.

Gavrilin, A. V. "Razvitie resursnogo obespecheniia innovatsionnoy deiatelnosti s ispolzovaniem stress-testirovaniia innovatsionnykh kompaniy" [Development of resource support innovation using stress-testing of innovative companies]. *Dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*, 2010.

[Legal Act of Ukraine] (2009). <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0460500-09>

Luk'ianenko, I. H. "Metody stres-testuvannia finansovoi stiiikosti pidpriemstv Ukrainy" [Methods for stress testing the financial sustainability of enterprises in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 11 (2013): 57-64.

Naumenkova, S., and Mishchenko, S. "Stres-testuvannia iak instrument diahnozyky finansovoi stiiikosti bankiv" [Stress testing as a tool to diagnose the financial stability of banks]. *Visnyk NBU* (2008): 18-23.

Pashuta, N. T. *Osnovy prognozirovaniia i programmirovaniia makroekonomiki* [Forecasting and programming basics of macroeconomics]. Kyiv: MAUP, 2005.

Savon, V., and Lesogorov, S. "Stress-testirovanie v banke: mnenie praktikov" [Stress testing in the Bank: opinion practitioners]. *Bankovskiy vestnik*, no. 5 (2003): 40-.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ В КОНТЕКСТІ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2014 ЗАХАРКІН О. О.

УДК 65.015.3(045)

Захаркін О. О. Фактори формування вартості в контексті вартісно-орієнтованого підходу управління підприємством

Метою статті є дослідження та комплексний аналіз факторів, що формують вартість підприємства, їх класифікація та систематизація. На основі огляду сучасної літератури з даного питання було визначено основні підходи до виділення груп факторів вартості за рівнем формування, місцем виникнення та можливістю управління. У результаті дослідження було узагальнено класифікацію підходів вітчизняних і зарубіжних науковців щодо розподілу факторів вартості за фінансовою та нефінансовою ознаками. Обґрунтовано, що комплексне врахування різноспрямованих факторів дозволить застосовувати вартісно-орієнтовану систему управління у практиці діяльності вітчизняних підприємств і особливо під час здійснення ними інноваційних перетворень, адже інновації виступають вагомим важелем формування вартості підприємства та найчастіше відносяться до групи нефінансових (якісних) факторів. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розробка науково-методичного апарату, що дозволить враховувати розглянуті фактори під час прийняття рішень у системі вартісно-орієнтованого управління підприємством.

Ключові слова: фактори вартості, фінансові показники, нефінансові показники, інновації.

Рис.: 3. Бібл.: 19.

Захаркін Олексій Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, факультет економіки та менеджменту, Сумський державний університет (вул. Римського-Корсакова, 2, Суми, 40007, Україна)

E-mail: zaharkin@ukr.net

УДК 65.015.3(045)

UDC 65.015.3(045)

Захаркин А. А. Факторы формирования стоимости в контексте стоимостно-ориентированного подхода управления предприятием
Целью статьи является исследование и комплексный анализ факторов, формирующих стоимость предприятия, их классификация и систематизация. На основе обзора современной литературы по данному вопросу были определены основные подходы к группированию факторов формирования стоимости по уровню и месту возникновения, возможности управления. В результате исследования была обобщена классификация подходов отечественных и зарубежных ученых относительно распределения факторов стоимости по финансовым и нефинансовым признакам. Обосновано, что комплексный учет разнонаправленных факторов позволит применять стоимостно-ориентированную систему управления в практике деятельности отечественных предприятий и особенно при осуществлении ими инновационных преобразований, так как инновации выступают весомым рычагом формирования стоимости предприятия и чаще всего относятся к группе нефинансовых (качественных) факторов. Перспективой дальнейших исследований в этом направлении является разработка научно-методического аппарата, позволяющего учитывать рассмотренные факторы при принятии решений в системе стоимостно-ориентированного управления предприятием.

Ключевые слова: факторы стоимости, финансовые показатели, нефинансовые показатели, инновации.

Рис.: 3. Библ.: 19.

Захаркин Алексей Александрович – кандидат экономических наук, доцент, докторант, факультет экономики и менеджмента, Сумской государственной университет (ул. Римского-Корсакова, 2, Сумы, 40007, Украина)

E-mail: zaharkin@ukr.net

Zakharkin O. O. Factors of Value Formation in the Context of Value-oriented Approach to Business Management

The goal of the article is to study the factors forming the value of an enterprise, their complex analysis, classification and systematization. The review of modern literature on this matter defined the main approaches to the grouping of the factors of value formation by the level and place of origin, as well as the capability of management. The research allowed to summarize the classification of approaches by local and foreign scientists in regard to the division of value factors by their financial and non-financial features. It proves that the complex account of multidirectional factors allows to put the value-oriented system on the practice of local enterprises activities, especially during their innovative transformation since innovations are an important linchpin of forming the value of an enterprise and most often belong to the group of non-financial (qualitative) factors. The perspective of future studies in this direction is to develop scientific and methodical mechanism that will allow to consider the factors investigated when taking a decision within the frameworks of the system of value-oriented management of an enterprise.

Key words: value factors, financial indicators, non-financial indicators, innovations.

Pic.: 3. Bibl.: 19.

Zakharkin Oleksiy O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Faculty of Economics and Management, Sumy State University (vul. Rymyskogo-Korsakova, 2, Sumy, 40007, Ukraine)

E-mail: zaharkin@ukr.net

Суб'єкти господарювання, що функціонують у відкритій ринковій економіці, перебувають під впливом багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть бути як підконтрольні підприємству, так і знаходитися поза сферою його керування. У своїй діяльності підприємства повинні враховувати існування різних ризиків і обмежень, особливостей формування кон'юнктури та конкуренції на ринку.

Визначення та оцінка всіх цих параметрів є необхідною складовою у забезпеченні ефективності діяльності суб'єкта господарювання, а при побудові системи його

управління на базі вартісно-орієнтованого підходу це стає одним із ключових завдань, оскільки саме ідентифікація чинників, які прямо чи опосередковано впливають на вартість, визначення сили і пріоритетності їх впливу, дозволяє сформувати відповідні завдання щодо управління даними факторами та досягти основної мети підприємства – максимізації його вартості.

Виходячи з цього, необхідним є дослідження підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників до визначення факторів впливу на вартість підприємства, їх класифікації та оцінки характеру впливу.

Фактором вартості можна вважати будь-який параметр, який прямо чи опосередковано впливає на формування величини вартості. Для кожного підприємства таких факторів може бути безліч, тому для успішного управління на базі вартісно-орієнтованого підходу важливо не лише ідентифікувати такі фактори, але й встановити їх пріоритетність, тобто силу впливу на цільовий показник вартості компанії, та зосередити увагу на управлінні найбільш значущими факторами.

Аналізуючи сучасну літературу за напрямком дослідження, можна відмітити, що на сьогодні в науковій літературі сформувалося декілька підходів до виділення груп факторів вартості. Одні дослідники при характеристиці факторів вартості зупиняються виключно на матеріальних (фінансових) показниках. Як правило, при застосуванні даного підходу процес формування вартості підприємства здійснюється шляхом дослідження його грошових потоків та розрахунку приведеної вартості. Такого підходу дотримуються, наприклад, О. В. Брезіцька [1], Н. В. Грапко [2], О. Г. Мендрул [10], А. Раппопорт [19]. Інші дослідники, окрім фінансових показників формування вартості, значну увагу приділяють також і нефінансовим показникам. Застосування даного підходу розглядається у роботах І. В. Івашковської [4], С. А. Казанцевої [5], З. О. Ковалю [6], Ю. Г. Шишової [17].

Також фактори формування вартості розглядають у своїх роботах А. Н. Єкіменко [3], М. В. Кудіна [8], О. В. Макарюк [9], В. Самохвалов [12], П. Ю. Старюк [14], С. І. Тарасенко [15], Н. А. Харіна, Є. В. Бабенкова [16] та інші.

Ідентифікація факторів вартості має важливе значення для застосування управлінських підходів, що базуються на вартості. Водночас, аналіз наукових досліджень

з даної тематики засвідчив, що на сьогоднішній день у науковців немає одностайності у поглядах стосовно вибору показників, що характеризують вартість, і факторів, які на неї впливають, що відкриває перспективи для подальшого вивчення даної проблематики.

Метою роботи є комплексний аналіз факторів, що впливають на формування вартості підприємства, їх класифікація та систематизація.

Аналіз факторів, що формують вартість підприємства, доцільно проводити, спираючись на певну їх класифікацію та систематизацію. Одним із найбільш поширених та узагальнюючих підходів є поділ факторів за рівнем або місцем виникнення. Відповідно до нього, фактори вартості класифікуються на внутрішні та зовнішні, або фактори мікро-, мезо- та макrorівня. Внутрішні фактори включають усі параметри діяльності підприємства, у тому числі виробничі, фінансові, управлінські, інноваційні, маркетингові та інші, що пов'язані з використанням всіх видів ресурсів, необхідних підприємству для провадження своєї діяльності, та є цілком йому підконтрольними.

Зовнішні фактори, навпаки, визначають ті параметри середовища функціонування, якими суб'єкт господарювання не може керувати. Вони включають фактори мезорівня – рівень конкуренції, кон'юнктура ринку, інші характеристики галузі чи сфери діяльності підприємства, і фактори макrorівня, що об'єднують загальні економічні, політичні, демографічні, соціальні та інші чинники (рис. 1).

Інший підхід до класифікації факторів вартості передбачає їх поділ залежно від можливості вимірювання на кількісні та якісні. Хоча однією з передумов застосування

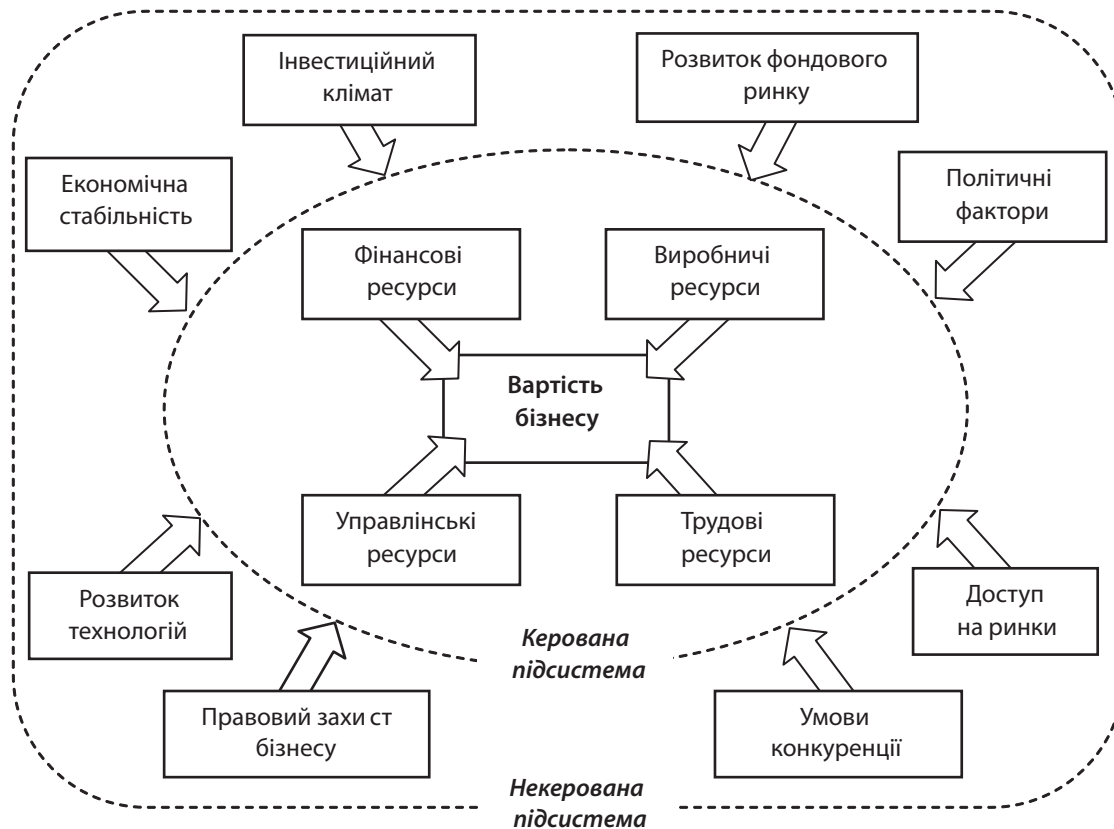


Рис. 1. Фактори впливу на вартість підприємства за рівнем формування та можливістю управління

Джерело: складено на основі [3, 7, 9, 11, 12, 13].

вартісно-орієнтованого управління є встановлення кількісно виражених цільових параметрів і врахування у функції максимізації вартості саме кількісних показників – наприклад, операційного прибутку, вартості активів, рентабельності інвестицій тощо, проте часто якісні показники (імідж компанії, ділові зв'язки, досвід роботи працівників тощо) забезпечують не менший вплив на приріст вартості підприємства, тому також потребують визначення та оцінки в процесі управління вартістю.

Залежно від типу показників, що використовуються для кількісного вираження факторів вартості, розрізняють фактори, виражені фінансовими показниками (наприклад, рентабельність капіталу, активів, інвестицій, економічна додана вартість, чистий грошовий потік, вартість капіталу тощо) та фактори, виражені операційними показниками (показники оборотності активів, оновлення основних засобів, частка на ринку, приріст/зменшення активів тощо) [7].

Вплив факторів на формування вартості підприємства може проявлятися як у короткостроковому, так і довгостроковому періоді. Відповідно до цього, у роботі І. В. Новикової [11] запропоновано розглядати фактори створення вартості за характером їх впливу, а саме: фактори стратегічного впливу, що забезпечують зростання вартості в довгостроковій перспективі, і фактори поточного впливу, дія яких проявляється у короткостроковому періоді.

Узагальнено класифікацію підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників стосовно виділення фінансових і нефінансових факторів вартості представлено на рис. 2. Проаналізуємо зазначені підходи більш детально.

Розвиток вартісно-орієнтованого управління підприємством на перших етапах базувався виключно на дослідженні фінансових факторів вартості та її розрахунку через приведену вартість грошових потоків. Один із перших теоретиків даного напрямку А. Раппопорт виділив сім факторів вартості, які враховували рух операційних, інвестиційних і фінансових грошових потоків у прогностному і постпрогностному періодах [19]. Аналогічного підходу дотримувався й інший дослідник – Г. Арнольд [18], хоча у своїх роботах він представив фактори вартості більш узагальнено, об'єднавши їх у чотири основні (інвестований капітал, фактична і необхідна ставки рентабельності, прогностний період). Приріст або скорочення вартості, згідно з підходом Г. Арнольда, залежить від співвідношення фактичної і необхідної ставок рентабельності: створення вартості відбувається при перевищенні фактичної ставки над необхідною, скорочення вартості – при зворотній ситуації.

Ряд дослідників дотримуються підходу, що вартість підприємства залежить, з одного боку, від сформованих грошових потоків за операційною діяльністю, що, у свою чергу, визначається обсягами інвестицій, вкладених в основний і оборотний капітал, кон'юктурою товарних ринків і загальною економічною ситуацією в країні, а з іншого боку, характеризується параметрами фінансової та інвестиційної діяльності, що виражаються у співвідношенні активів і зобов'язань підприємства, ціновим механізмом і кон'юктурою фондового ринку (рис. 3). Такий підхід, зокрема, представлений у роботах О. В. Брезіцької [1], О. Г. Мендура [10], С. І. Тарасенка [15] та інших.

Поряд із тим, у роботі О. В. Брезіцької [1] зазначається, що фактори вартості повинні узгоджуватися з відповідними показниками, на основі яких приймаються функціональні та оперативні управлінські рішення. Відповідно до

цього, усі чинники вартості автор пропонує класифікувати в залежності від рівня їх використання на фактори загального рівня (прибуток від основної діяльності, інвестований капітал, рентабельність інвестицій); специфічні – фактори рівня ділової одиниці (клієнтська база, продуктивність збутових служб, операційний дохід, розподіл постійних витрат) та фактори низового рівня або оперативні фактори вартості (умови і термін погашення кредиторської і дебіторської заборгованості, частка поновлюваних рахунків, витрати на доставку, частка завантажених потужностей, частка оплачених годин у загальному фонді робочого часу та ін.).

Спроба представити фактори вартості з урахуванням їх ієрархічних взаємозв'язків у вигляді дерева факторів вартості зроблена також у роботі Н. В. Грапко [2]. Аналогічно до попереднього підходу автор пропонує використовувати ієрархічний метод («знизу вгору») для ідентифікації та затвердження показників, що характеризують процес створення вартості, з обов'язковою участю в обговоренні та прийнятті рішень менеджменту середньої ланки.

Поділ факторів вартості на групи в даній роботі здійснюється у розрізі виокремлення абсолютних (*EVA, SVA, MVA, VaR, DRV*) і відносних показників (*RONA, ROIC, ROI, CFROI, ROS*). Дерево ключових факторів вартості в роботі Н. В. Грапко запропоновано будувати з урахуванням їх місця у процесі формування результативного показника – рентабельності інвестованого капіталу (*ROIC*) [2].

Аналізуючи підходи, в яких розглядаються виключно фінансові фактори вартості, необхідно зупинитися на роботах П. Ю. Старюка [14]. Особливістю позиції даного автора є поділ факторів вартості на фундаментальні показники та фактори корпоративного управління. У свою чергу, фундаментальні показники розглядаються дослідником у розрізі грошових надходжень за трьома видами діяльності та характеризується відповідними групами показників:

- ★ фактори операційної ефективності – темп росту обсягів реалізації, рентабельність продажів, ціна, продуктивність;
- ★ фактори інвестиційної ефективності – обсяги та ефективність інвестицій в оборотні і необоротні активи;
- ★ фактори фінансової ефективності – структура і вартість капіталу, ставка за кредитами.

Незважаючи на чисельність наукових досліджень, що базуються виключно на аналізі фінансових факторів вартості, на сьогоднішній день науковці все частіше звертають увагу на необхідність урахування нефінансових показників при дослідженні процесу формування вартості підприємства [4, 5, 8, 15, 16]. Це пояснюється тим, що на відміну від фінансових факторів, які дають інформацію про результати діяльності підприємства, але не відображають шляхи їх досягнення, нефінансові фактори вартості виступають основою для розрахунку фінансових показників та характеризуються довгостроковим впливом на вартість [5].

На увагу заслуговує підхід І. В. Івашковської [4], у роботах якої виокремлено фінансовий контур вартості, пов'язаний з використанням фінансового капіталу, і нефінансовий контур, що опосередковує використання інтелектуального та соціального капіталу. Доцільність урахування нефінансового контуру, на думку автора, пов'язана з необхідністю задоволення інтересів усіх стейкхолдерів компанії – як фінансових, так і нефінансових – у короткостроковому та довгостроковому періодах.

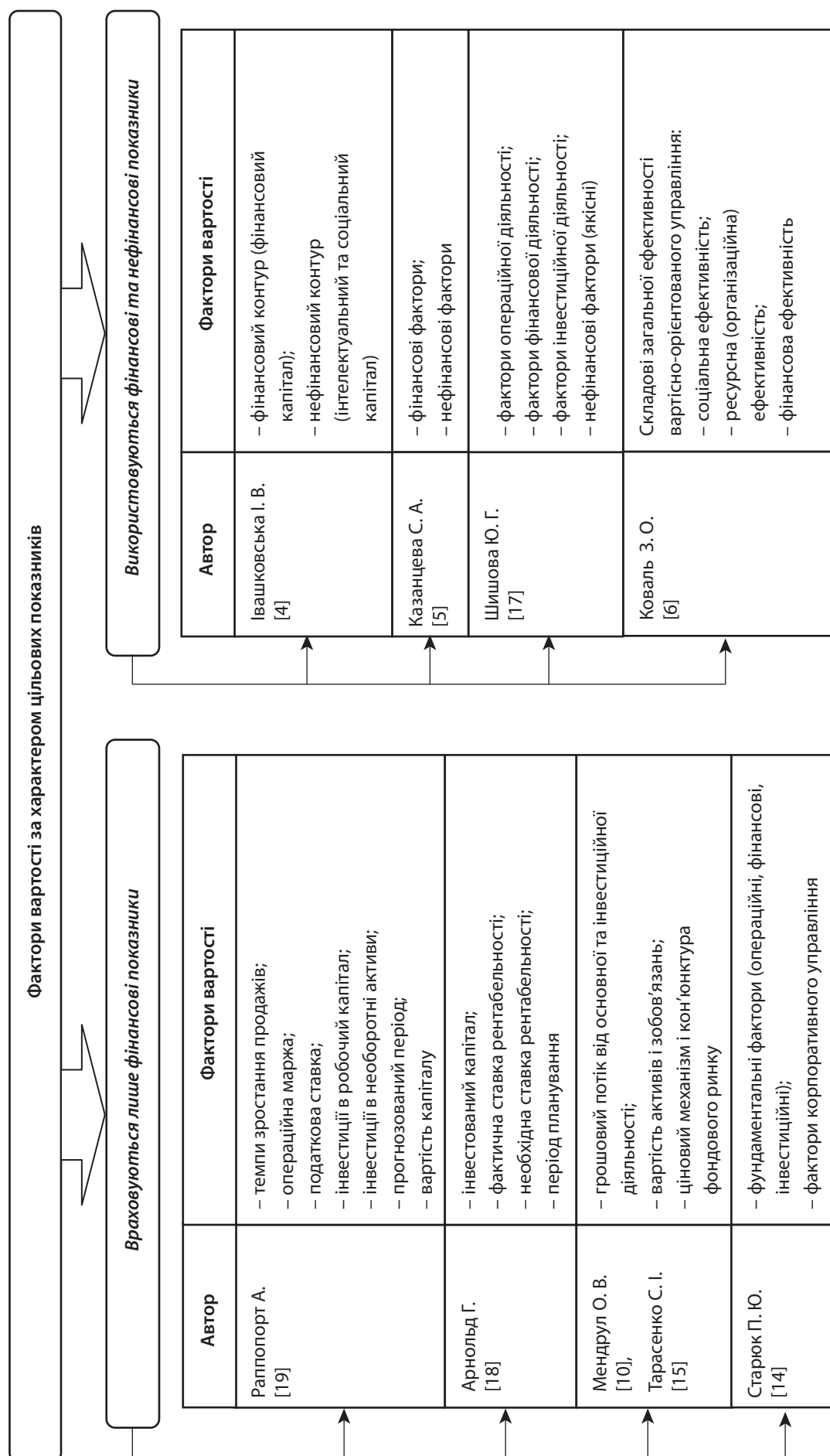


Рис. 2. Систематизація підходів до виділення факторів вартості



Рис. 3. Система факторів вартості підприємства [10]

Певним удосконаленням розробок П. Ю. Старюка, який розглядав три групи фундаментальних факторів вартості – операційної, інвестиційної та фінансової ефективності, можна вважати підхід, запропонований З. О. Ковалем [6], відповідно до якого дослідження вартісно-орієнтованого управління здійснюється в розрізі трьох груп факторів, а саме: фінансової ефективності (прибуток, дохід на акцію), ресурсної (організаційної) ефективності (співвідношення обсягів діяльності та використаних ресурсів) і соціальної ефективності (соціальна відповідальність, рівень задоволення потреб споживачів).

На основі узагальнення існуючих підходів до ідентифікації показників вартості у роботі Ю. Г. Шишової [17] проведено систематизацію загального набору факторів вартості за такими чотирма групами:

- ✦ фактори операційної діяльності, у тому числі обсяги реалізації, ціна, обсяг і частка витрат, виробнича потужність, ступінь використання основних засобів, продуктивність;
- ✦ фактори фінансової діяльності, що включають обсяги власного та залученого капіталу, фінансовий важіль, ліквідність, відсоткову ставку за кредитами, податкову ставку;
- ✦ фактори інвестиційної діяльності, до яких віднесено обсяг і рентабельність інвестицій у виробництво, інвестиційні проекти, злиття та поглинання;
- ✦ нефінансові (якісні) фактори, до яких належать ділова репутація, позиція на ринку, рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, рівень корпоративного управління та соціальної відповідальності, людський капітал, інновації, прозорість та відкритість інформації, вплив на довкілля.

Наявність різних підходів до систематизації факторів вартості зумовлене багатоаспектністю та комплексним характером їх впливу на формування цільового показника вартості підприємства. Водночас, для цілей управління під-

приємством у рамках вартісно-орієнтованого підходу визначення факторів вартості повинно бути науково обґрунтованим і базуватися на таких принципах, визначених у роботах Т. Коупленда [7]. По-перше, ідентифіковані фактори повинні мати безпосередній зв'язок із створенням вартості та доводитися до всіх підрозділів підприємства, незалежно від їх рівня. Виконання даного принципу забезпечує формування єдиних цільових установок та орієнтирів у діяльності підприємства, надає узгодженість завдань, що ставляться перед різними підрозділами, і спрощує процедуру прийняття складних управлінських рішень завдяки встановленню пріоритету на довгострокове зростання вартості.

Другим принципом є використання як фінансових, так і нефінансових (операційних) показників для кількісної оцінки та характеристики факторів формування вартості, встановлення їх у якості цільових індикаторів. Зосередження виключно на фінансових показниках (переважно це показники рентабельності) у більшості випадків не дозволяє виявляти всі чинники впливу на вартість і комплексно розглядати механізм її формування на підприємстві.

Так, фінансові коефіцієнти, відображаючи певні співвідношення та параметри розвитку суб'єкта господарювання, не можуть самі по собі стати інструментами впливу на вартість, тому виникає об'єктивна потреба в подальшій деталізації та ідентифікації тих складових, які враховуються при розрахунку, визначенні, від чого саме залежить поточний рівень доходів і витрат, і як їх можливо змінити у майбутньому. Таким чином, встановлення операційних показників, що характеризують фактори формування вартості як цільові індикатори є більш зрозумілим і зручним у процесі управління підприємством.

Третій принцип визначення факторів вартості полягає у виборі таких параметрів, які б не тільки характеризували досягнутий на поточний момент рівень ефективності, але й відображали перспективи зростання у довгостроковому періоді. Максимізація показників рентабельності, нарощення частки ринку, збільшення виручки від реалізації

чи інших аналогічних показників діяльності підприємства у поточному періоді не гарантує збереження такого ж високого їх рівня чи темпів приросту у майбутньому. З іншого боку, підвищення рівня інвестиційних витрат у поточному періоді може мати наслідком зростання показників рентабельності, формування конкурентних переваг і приріст вартості підприємства у майбутньому.

У цьому аспекті варто цілком погодитися з думкою І. В. Івашковської, у роботі якої критерії оцінки вартості запропоновано розглядати як з точки зору генерованих грошових потоків, так і з позиції тривалості зростання компанії, формування стратегічних конкурентних переваг [4]. Комплексне врахування цих двох аспектів забезпечить виконання третього принципу та дозволить узгодити поточні та стратегічні рішення в процесі вартісно-орієнтованого управління підприємством.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження щодо визначення основних факторів, що впливають на формування вартості підприємства, можна зробити висновки, що як один із таких факторів у роботах багатьох сучасних дослідників розглядаються інновації. Найчастіше їх відносять до групи якісних показників, адже очевидним є вплив інноваційної діяльності саме на поліпшення якісних характеристик функціонування підприємства – його ділової репутації, конкурентоспроможності, споживчої цінності продукції тощо. Водночас необхідно відзначити комплексність впливу інновацій на вартість підприємства, що знаходить своє вираження не тільки у якісних, але і в кількісних показниках – прирості виручки від реалізації та чистого прибутку, зростанні фондівіддачі, рентабельності та інших відносних показників.

Подальші дослідження з цієї проблематики мають сприяти розробці науково-методичного апарату, що дозволить використовувати розглянуті фактори впливу під час прийняття рішень у системі вартісно-орієнтованого управління в процесі інноваційних перетворень на підприємстві. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Брезіцька О. В. Управління вартістю: фактори формування вартості підприємства / О. В. Брезіцька // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури (економічні науки). – 2011. – № 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
2. Грапко Н. В. Вартісно-орієнтований підхід в управлінні фінансами підприємств / Н. В. Грапко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/35.pdf
3. Екіменко А. Н. Факторы роста стоимости компании / А. Н. Екіменко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2008. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2008/14/Ekimenko.pdf>
4. Івашковская И. В. Управление стоимостью компании – новый вектор финансовой аналитики фирмы / И. В. Івашковская // ЖУК. – 2004. – № 5. – С. 30 – 33.
5. Казанцева С. А. Проблемы определения факторов, влияющих на формирование стоимости предприятия / С. А. Казанцева // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. I. – М.: РИОР, 2011. – С. 183 – 188.
6. Коваль З. О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З. О. Коваль // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 714. – С. 348 – 357.

7. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005 – 569 с.
8. Кудина М. В. Теория стоимости компании / М. В. Кудина. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2010. – 368 с.
9. Макарюк О. В. Управління вартістю бізнесу в контексті формування його безпеки і розвитку / О. В. Макарюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 131 – 138.
10. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О. Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
11. Новикова І. В. Вартісно-орієнтоване управління інвестиційною діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук / І. В. Новикова. – Суми: СумДУ, 2013. – 219 с.
12. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости? / В. Самохвалов // Корпоративные финансы. – 2004. – № 5. – С. 34 – 38.
13. Ситник Г. В. Цільова функція підприємства: еволюція концепцій та сучасні погляди / Г. В. Ситник // Проблеми економіки. – 2013. – № 1. – С. 243 – 254.
14. Старюк П. Ю. Управление стоимостью компании как основная задача корпоративного управления / П. Ю. Старюк // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/finance/valman/corp_governance_in_vbm.shtml
15. Тарасенко С. І. Формування системи факторів вартості підприємства / С. І. Тарасенко // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 80. – С. 149 – 153.
16. Харина Н. Л. Нематериальные факторы роста стоимости компании и их роль в реализации стратегических задач компании / Н. Л. Харина, Е. В. Бабенкова // Материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление: прошлое, настоящее, будущее», г. Новосибирск, 15 мая 2012 года. – Ч. 1. – Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011.
17. Шишова Ю. Г. Вартісно-орієнтоване управління підприємствами в умовах екологоорієнтованого розвитку на основі методу вартісних розривів / Ю. Г. Шишова, М. В. Костель // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 206 – 214.
18. Arnold G. The Financial Times Guide to Investing / G. Arnold // A Definitive Introduction to Investment and the Financial Markets, 2004. – 410 p.
19. Rappaport A. Creating shareholder value: a guide for managers and investors / A. Rappaport. – Rev. and updated ed. New York: Free Press, 1998. – 205 p.

REFERENCES

- Arnold, G. "The Financial Times Guide to Investing" In *A Definitive Introduction to Investment and the Financial Markets*, 2004.
- Brezitska, O. V. "Upravlinnia vartistiu: faktory formuvannia vartosti pidpriemstva" [Cost Management: factors of enterprise value]. <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/346>
- Ctariuk, P. Yu. "Upravlenie stoimosti kompanii kak osnovnaia zadacha korporativnogo upravleniia" [Value-Based Management as the main task of corporate governance]. http://www.cfin.ru/management/finance/valman/corp_governance_in_vbm.shtml
- Ekimenko, A. N. "Faktory rosta stoimosti kompanii" [Growth factors, the company's value]. <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2008/14/Ekimenko.pdf>
- Hrapko, N. V. "Vartisno-orientovanyi pidkhd v upravlinni finansamy pidpriemstv" [Value-based approach to financial management companies]. http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/35.pdf
- Ivashkovskaia, I. V. "Upravlenie stoimosti kompanii – novyy vektor finansovoy analitiki firmy" [Value-Based Management – a new vector of financial analytics firm]. *ZhUK*, no. 5 (2004): 30-33.
- Kouplend, T., and Murrin, Dzh. *Stoimost kompanii: otsenka i upravlenie* [Cost of Assessment and Management]. Moscow: Olimp-Biznes, 2005.
- Kudina, M. V. *Teoriia stoimosti kompanii* [Theory of value]. Moscow: Forum; INFRA-M, 2010.
- Koval, Z. O. "Otsiniuvannia efektyvnosti vartisno-orientovanoho upravlinnia pidpriemstvom v ekosystemi innovatsii"

[Evaluation of the effectiveness of value-based management in an ecosystem of innovation]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 714 (2011): 348-357.

Kharina, N. L., and Babenkova, E. V. "Nematerialnye faktory rosta stoimosti kompanii i ikh rol v realizatsii strategicheskikh zadach kompanii" [Intangible value of growth factors and their role in implementing the strategic objectives of the company]. *Ekonomika i upravlenie: proshloe, nastoiashchee, budushchee*. Novosibirsk: Sibirskaya assotsiatsiya konsultantov, 2011.

Kazantseva, S. A. "Problemy opredeleniya faktorov, vliyayushchikh na formirovaniye stoimosti predpriyatiya" [Problem of determining the factors influencing the formation of enterprise value]. *Aktualnye voprosy ekonomiki i upravleniya*. Moscow: RIOR, 2011. 183-188.

Makariuk, O. V. "Upravlinnia vartistiu biznesu v konteksti formuvannia ioho bezpeky i rozvytku" [Cost Management business in the context of its security and development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2011): 131-138.

Mendrul, O. H. *Upravlinnia vartistiu pidpriemstv* [Cost Management businesses]. Kyiv: KNEU, 2002.

Novykova, I. V. "Vartisno-orientovane upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstva" [Value-oriented management of the investment activities of the company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2013.

Rappaport, A. *Creating shareholder value: a guide for managers and investors*. New York: Free Press, 1998.

Sytnyk, H. V. "Tsilyova funktsiia pidpriemstva : evoliutsiia kontseptsii ta suchasni pohliady" [The objective function of the enterprise: the evolution of concepts and modern looks]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 243-254.

Shyshova, Yu. H., and Kostel, M. V. "Vartisno-orientovane upravlinnia pidpriemstvamy v umovakh ekolohoorientovanoho rozvytku na osnovi metodu vartisnykh rozryviv" [Value-oriented management in terms of ekolohoorientovanoho on the basis of cost breaks]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2013): 206-214.

Samokhvalov, V. "Kak opredelit kluchevye finansovye faktory stoimosti?" [How to identify key financial value drivers?]. *Korporativnye finansy*, no. 5 (2004): 34-38.

Tarasenko, S. I. "Formuvannia systemy faktoriv vartosti pidpriemstva" [Formation of the factors of value]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 80 (2006): 149-153.

УДК 657.471.61

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ У ВИНОРОБСТВІ: ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 КОНДРИЧ В. І.

УДК 657.471.61

Кондрич В. І. Класифікація витрат у виноробстві: проблеми й перспективи розвитку

Метою написання статті є узагальнення позицій щодо класифікації та формування теоретичного обґрунтування класифікаційних ознак і розмежування витрат у галузі виноробства. В основу вибору класифікації покладено потреби системи управління та його основні функції. Позиція щодо застосування класифікації повинна базуватися на тому, що результатом буде досягнення кращих показників діяльності. У результаті здійснення наукових досліджень, з урахуванням існуючих досягнень у цьому напрямі, запропоновано класифікацію витрат, яка відповідає специфіці діяльності підприємств виноробної галузі, дає змогу посилити контроль за витратами на різних етапах виробництва та сприяє підвищенню результативності діяльності загалом. Перспективи здійснення подальших наукових досліджень полягають у забезпеченні засад відображення витрат за запропонованими класифікаційними групами в системі документування та бухгалтерських рахунків.

Ключові слова: підприємство, виноробна галузь, управління, функції, витрати, класифікація, удосконалення.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Кондрич Василь Іванович – молодший науковий співробітник, Науково-дослідний інститут інноваційного розвитку та державотворення, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: kondrychv@gmail.com

УДК 657.471.61

Кондрич В. И. Классификация затрат в виноделии: проблемы и перспективы развития

Целью написания статьи является обобщение позиций по классификации, формирование теоретического обоснования классификационных признаков и разграничение затрат в области виноделия. В основу выбора классификации положены потребности системы управления и его основные функции. Обоснованным является вывод о том, что применение классификации должно сопровождаться достижением лучших показателей деятельности предприятия. В результате осуществления научных исследований, с учетом существующих позиций в этом направлении, предложена классификация расходов, соответствующая специфике деятельности предприятий винодельческой отрасли, которая позволяет усилить контроль над расходами на различных этапах производства, а также способствует повышению результативности деятельности в целом. Перспективы осуществления дальнейших научных исследований заключаются в обеспечении основ отражения расходов по предложенным классификационным группам в системе документирования и бухгалтерских счетов.

Ключевые слова: предприятие, винодельческая отрасль, управление, функции, расходы, классификация, совершенствование.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Кондрич Василий Иванович – младший научный сотрудник, Научно-исследовательский институт инновационного развития и развития государства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: kondrychv@gmail.com

UDC 657.471.61

Kondrych V. I. Cost Classification in Winemaking: Problems and Prospects

The purpose of this article is to summarize the position on the classification, the formation of a theoretical study of classifications and delineation of the costs in the field of winemaking. The basis of the choice of classification is based on the needs of the management system and its basic functions. It is reasonable to conclude that the use of the classification must be accompanied by achieving the best performance of the enterprise. As a result of research, taking into account the existing position in this regard, a classification of expenditure corresponding to the specifics of the wine industry enterprises was proposed, which allows for greater control over the costs of the various stages of production, as well as contributes to the effectiveness of the whole. Prospects of the further research are to provide the foundations to reflect the costs for the proposed classification groups in the system documentation and accounting records.

Key words: enterprise, wine industry, management, functions, costs, classification, improving.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Kondrych Vasyi I. – Junior Researcher, Research Institute of Innovative Development and the State Development, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: kondrychv@gmail.com

[Evaluation of the effectiveness of value-based management in an ecosystem of innovation]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*, no. 714 (2011): 348-357.

Kharina, N. L., and Babenkova, E. V. "Nematerialnye faktory rosta stoimosti kompanii i ikh rol v realizatsii strategicheskikh zadach kompanii" [Intangible value of growth factors and their role in implementing the strategic objectives of the company]. *Ekonomika i upravlenie: proshloe, nastoiashchee, budushchee*. Novosibirsk: Sibirskaya assotsiatsiya konsultantov, 2011.

Kazantseva, S. A. "Problemy opredeleniya faktorov, vliyayushchikh na formirovaniye stoimosti predpriyatiya" [Problem of determining the factors influencing the formation of enterprise value]. *Aktualnye voprosy ekonomiki i upravleniya*. Moscow: RIOR, 2011. 183-188.

Makariuk, O. V. "Upravlinnia vartistiu biznesu v konteksti formuvannia ioho bezpeky i rozvytku" [Cost Management business in the context of its security and development]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3 (2011): 131-138.

Mendrul, O. H. *Upravlinnia vartistiu pidpriemstv* [Cost Management businesses]. Kyiv: KNEU, 2002.

Novykova, I. V. "Vartisno-orientovane upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstva" [Value-oriented management of the investment activities of the company]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2013.

Rappaport, A. *Creating shareholder value: a guide for managers and investors*. New York: Free Press, 1998.

Sytnyk, H. V. "Tsilyova funktsiia pidpriemstva : evoliutsiia kontseptsii ta suchasni pohliady" [The objective function of the enterprise: the evolution of concepts and modern looks]. *Problemy ekonomiky*, no. 1 (2013): 243-254.

Shyshova, Yu. H., and Kostel, M. V. "Vartisno-orientovane upravlinnia pidpriemstvamy v umovakh ekolohoorientovanoho rozvytku na osnovi metodu vartisnykh rozryviv" [Value-oriented management in terms of ekolohoorientovanoho on the basis of cost breaks]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2013): 206-214.

Samokhvalov, V. "Kak opredelit kluchevye finansovye faktory stoimosti?" [How to identify key financial value drivers?]. *Korporativnye finansy*, no. 5 (2004): 34-38.

Tarasenko, S. I. "Formuvannia systemy faktoriv vartosti pidpriemstva" [Formation of the factors of value]. *Kultura narodov Prychernomoria*, no. 80 (2006): 149-153.

УДК 657.471.61

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ У ВИНОРОБСТВІ: ПРОБЛЕМИ Й ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 КОНДРИЧ В. І.

УДК 657.471.61

Кондрич В. І. Класифікація витрат у виноробстві: проблеми й перспективи розвитку

Метою написання статті є узагальнення позицій щодо класифікації та формування теоретичного обґрунтування класифікаційних ознак і розмежування витрат у галузі виноробства. В основу вибору класифікації покладено потреби системи управління та його основні функції. Позиція щодо застосування класифікації повинна базуватися на тому, що результатом буде досягнення кращих показників діяльності. У результаті здійснення наукових досліджень, з урахуванням існуючих досягнень у цьому напрямі, запропоновано класифікацію витрат, яка відповідає специфіці діяльності підприємств виноробної галузі, дає змогу посилити контроль за витратами на різних етапах виробництва та сприяє підвищенню результативності діяльності загалом. Перспективи здійснення подальших наукових досліджень полягають у забезпеченні засад відображення витрат за запропонованими класифікаційними групами в системі документування та бухгалтерських рахунків.

Ключові слова: підприємство, виноробна галузь, управління, функції, витрати, класифікація, удосконалення.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 9.

Кондрич Василь Іванович – молодший науковий співробітник, Науково-дослідний інститут інноваційного розвитку та державотворення, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: kondrychv@gmail.com

УДК 657.471.61

Кондрич В. И. Классификация затрат в виноделии: проблемы и перспективы развития

Целью написания статьи является обобщение позиций по классификации, формирование теоретического обоснования классификационных признаков и разграничение затрат в области виноделия. В основу выбора классификации положены потребности системы управления и его основные функции. Обоснованным является вывод о том, что применение классификации должно сопровождаться достижением лучших показателей деятельности предприятия. В результате осуществления научных исследований, с учетом существующих позиций в этом направлении, предложена классификация расходов, соответствующая специфике деятельности предприятий винодельческой отрасли, которая позволяет усилить контроль над расходами на различных этапах производства, а также способствует повышению результативности деятельности в целом. Перспективы осуществления дальнейших научных исследований заключаются в обеспечении основ отражения расходов по предложенным классификационным группам в системе документирования и бухгалтерских счетов.

Ключевые слова: предприятие, винодельческая отрасль, управление, функции, расходы, классификация, совершенствование.

Рис.: 4. **Табл.:** 1. **Библ.:** 9.

Кондрич Василий Иванович – младший научный сотрудник, Научно-исследовательский институт инновационного развития и развития государства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: kondrychv@gmail.com

UDC 657.471.61

Kondrych V. I. Cost Classification in Winemaking: Problems and Prospects

The purpose of this article is to summarize the position on the classification, the formation of a theoretical study of classifications and delineation of the costs in the field of winemaking. The basis of the choice of classification is based on the needs of the management system and its basic functions. It is reasonable to conclude that the use of the classification must be accompanied by achieving the best performance of the enterprise. As a result of research, taking into account the existing position in this regard, a classification of expenditure corresponding to the specifics of the wine industry enterprises was proposed, which allows for greater control over the costs of the various stages of production, as well as contributes to the effectiveness of the whole. Prospects of the further research are to provide the foundations to reflect the costs for the proposed classification groups in the system documentation and accounting records.

Key words: enterprise, wine industry, management, functions, costs, classification, improving.

Pic.: 4. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 9.

Kondrych Vasyi I. – Junior Researcher, Research Institute of Innovative Development and the State Development, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: kondrychv@gmail.com

Виноробство в умовах ринку характеризується наявністю низки проблемних аспектів і вимагає забезпечення кращих результатів при найменших витратах, найсуворішого дотримання режиму економії. Цього неможливо досягти без належної організації обліку й спостереження за всіма складовими виробничої собівартості, глибокого аналізу витрат по статтях і елементах. При цьому особливої актуальності набуває вдосконалення класифікації, завдяки якій витрати можна об'єктивно оцінити та виробити дієвий оптимізаційний механізм управління ними. Таким чином, класифікація витрат є досить важливою, оскільки з її допомогою відбувається розмежування витрат на певні групи, що, у свою чергу, позитивно впливає на організацію та ведення обліку. Також вона, головним чином, впливає на розуміння управлінським персоналом витрат, понесених підприємством на виробництво конкретного виду продукції та на його реалізацію.

Особливості, притаманні підприємствам виноробної галузі, мають суттєвий вплив на організацію обліку витрат і управління ними. В умовах нестабільності та впливу ринкових механізмів основним завданням суб'єктів господарювання є максимізація позитивних результатів діяльності. Її досягнення неможливе без оптимізації витрат і всебічної економії ресурсів. У цьому контексті удосконалення класифікації, як основи поліпшення організації обліку й контролю витрат, а також управління ними виступає достатньо дієвим важелем підвищення ефективності та результативності діяльності виноробних підприємств. Реальним підґрунтям такого вдосконалення є наявність галузевої специфіки та розвиток теорії і практики з цих питань. Відповідно, завданням науково дослідження є критична оцінки діючих підходів до класифікації з метою вироблення зважених пропозицій, які б сприяли поліпшенню обліку та управління витратами.

Питанням обліку та класифікації витрат присвячені роботи низки вітчизняних і зарубіжних науковців. Вони, зокрема досліджувалися українськими вченими М. Т. Білухою, Ф. Ф. Бутинцем, П. І. Гайдуцьким, Н. М. Грабовою, З. В. Гуцайлюком, М. Я. Дем'яненко, З. В. Задорожним, Г. Г. Кірейцевим, Я. Д. Крупкою, А. М. Кузьмінським, Н. Г. Мельник, М. С. Пушкарем, С. В. Сисюк, В. В. Сопком та іншими. Однак багато проблемних питань продовжують залишатися невирішеними та вимагають дослідження і узагальнення, особливо з урахуванням галузевої специфіки. Це також стосується такої важливої ділянки як класифікація витрат.

Власне цілком справедливим є твердження Н. Г. Мельник і С. В. Сисюк, які зазначають, що ринкові умови вимагають від суб'єктів господарювання використання усіх важелів для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності функціонування. У зв'язку з цим оптимізація витрат, підкреслюють науковці, може бути використана для цього як найбільш ефективна та дієва компонента системи керування [7, с. 216].

Інші вчені, Г. М. Рябенко та Ю. С. Резніченко, вважають, що конкретні параметри класифікації й обліку витрат підприємства визначаються економічними, юридичними, організаційними, технологічними умовами, а також компетентністю керівників і, відповідно, їхніми потребами в управлінській інформації. Класифікація дає змогу ефективно керувати витратами та вести чіткий їх облік та досягати поставленої мети діяльності підприємства [6, с. 320].

Витрати, як справедливо стверджує Ф. Ф. Бутинець, не є однорідними ні за своїм складом, ні за значенням в діяльності підприємства, тому для їх обґрунтування важ-

ливим є формування науково обґрунтованої класифікації. Визначальними факторами, які впливають на складність встановлення класифікації витрат підприємства, є масштаб виробництва, різні технології та різноманітність самих витрат [2, с. 11]. Вчений деталізує ознаки, за якими класифікуються витрати, подає характеристику й розглядає склад витрат по них, акцентує увагу на класифікації за елементами витрат, а також обґрунтовує позицію про те, що в подальшому дослідження варто переводити в русло розробки шляхів удосконалення управління витратами.

Дослідження низки інших літературних джерел вказує на достатню прогресивність результатів наукових пошуків, проте, незважаючи на велику кількість класифікацій витрат підприємства, продовжують існувати можливості вдосконалення, особливо з урахуванням специфіки виноробної галузі. У зв'язку з цим *метою* написання статті є узагальнення існуючих позицій та розробка на цій основі пропозицій з удосконалення класифікації витрат для суб'єктів виноробної галузі.

Класично, за допомогою системи обліку, підприємство має можливість, *по-перше*, проконтролювати кожну статтю витрат, *по-друге*, провести аналіз витратного механізму, *по-третє*, підготувати дані для калькулювання собівартості одиниці продукції (робіт чи послуг), *по-четверте*, використати дані обліку для планування витрат на майбутнє. Насамкінець, заповнити форми фінансової звітності – «Звіт про фінансові результати (ф. № 2)» і «Примітки до фінансової звітності». Завдання, які вирішує класифікація витрат, представлено на *рис. 1*.

У даний час класифікація витрат виступає проблемою бухгалтерського обліку. Це пов'язано з тим, що існує велика кількість різних підходів до її здійснення, а також налічується понад тридцять різних класифікаційних ознак. Науковці з цього приводу вказують також на те, що попри значну кількість запропонованих підходів до класифікації, усі вони не позбавлені недоліків. Зокрема, вказується на односторонність, негнучкість, недостатню повноту й неузгодженість класифікацій [9, с. 203].

Ці характеристики свідчать про те, що існуючі класифікації, як правило, адаптовані та орієнтовані на забезпечення виконання конкретної функції, не можуть органічно вписуватися в загальну інформаційну систему й доповнювати одна одну. Окрім цього, ускладненою є можливість порівняння рівнів витрат, які відображаються за різними класифікаційними ознаками. Окреслені недоліки свідчать про неспроможність більшості класифікацій забезпечити інформаційну обґрунтованість проблем побудови механізму класифікації.

Таким чином, вибір класифікаційних ознак – достатньо складний процес, який вимагає врахування інтересів управлінських служб. З цього приводу Нападовська Л. В. стверджує, що «ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів» [4, с. 34].

Підтримуючи цю позицію, зазначимо, що оптимальність, як критерій цього вибору, повинен обов'язково братися до уваги. Зайва деталізація та формування надлишку інформації негативно позначаються на результатних даних і призводять до упередженості при прийнятті управлінських рішень, а також їхній затримці. Остання пояснюється тим, що керівникам для опрацювання отриманої інформації необхідно витратити більше часу.

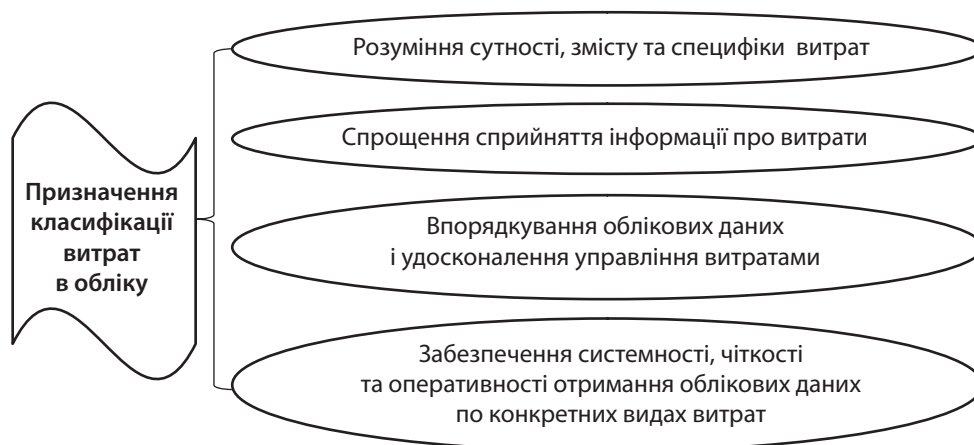


Рис. 1. Призначення класифікації витрат в обліку

Згадалом, дослідження спеціальної літератури дали змогу встановити, що для вдосконалення класифікації витрат передусім необхідно визначити напрямки, за якими доцільно об'єднувати види витрат. Зокрема, Я. В. Соколов виділив такі основні напрямки: 1) для цілей калькулювання і бюджетування (забезпечує рутинні операції, що повторюються із заданою періодичністю); 2) для прийняття ситуаційних оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень; 3) для цілей контролю і управління підрозділами підприємства [8, с. 41]. Кожен із названих напрямків класифікації забезпечує виконання завдань відповідно до вимог управлінського персоналу. Так, група витрат для цілей калькулювання забезпечує раціональне включення саме виробничих витрат до собівартості продукції (робіт, послуг); згруповані витрати з метою прийняття управлінських рішень значно полегшують роботу керівництва та дають можливість швидше впливати на рівень витрат, усуваючи перевитрачання. Вибір і використання класифікації для управлінських цілей має належати до компетенції управлінських працівників. Натомість класифікація, здатна спростити працю облікових працівників, повинна обґрунтовуватися саме потребами бухгалтерських служб. Ідеальний варіант комплексності вирішення цієї проблеми дійсно буде сприяти вдосконаленню інформаційної бази управління та не вимагатиме зайвих затрат часу працівників бухгалтерських служб з її формування. Достатньо зваженою у цьому плані є класифікація витрат підприємства відповідно до функцій та завдань контролінгу, запропонована Паскаловою А. Г. Вона пропонує перегрупувати витрати відповідно до функцій та завдань контролінгу.

При цьому до останніх вона відносить: участь у прийнятті рішень (або сприяння прийняттю рішень), прогнозування, планування, нормування, організацію, облік, контроль, координацію та регулювання, мотивацію (стимулювання), аналіз і калькулювання. На думку науковця, запропонована класифікація об'єднує в собі найактуальніші для потреб контролінгу витрат класифікаційні ознаки та види витрат, а тому дозволяє своєчасно прийняти ефективне управлінське рішення [5, с. 214 – 217].

Розвиваючи цю позицію й підтримуючи думку вітчизняних науковців про те, що класифікація має забезпечувати виконання функцій управління [1; 2; 3; 9], вважаємо за доцільне розглядати її в цьому контексті, розширивши перелік витрат, які підпорядковуються кожній з них (рис. 2).

На рис. 2 наведено найсуттєвіші, на нашу думку, класифікаційні ознаки, без яких ефективна реалізація згаданих функцій неможлива. Водночас вони можуть бути органічно доповнені іншими.

Серед важливих нормативних документів, якими регламентується порядок формування витрат на виробництво, необхідно виділити Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», а також Податковий кодекс України. Класифікацію витрат за П(С) БО 16 «Витрати» зображено на рис. 3.

Усі витрати підприємства, згідно з П(С)БО 16, поділяють на виробничі, операційні та інші витрати діяльності. Класифікація витрат за економічними елементами дає можливість знати структуру собівартості та дозволяє проводити цілеспрямовану політику покращення економіки підприємства. Але ця класифікація не дозволяє визначити важливий економічний показник – собівартість однієї одиниці продукції.

У свою чергу, Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО 1) «Подання фінансових звітів» рекомендує два варіанти групування витрат операційної діяльності для складання Звіту про фінансові результати – по функціях і по елементах, структуру яких зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Групування витрат за МСБО для складання Звіту про фінансові результати

Групування за функціями	Групування за елементами
Дохід від продажу	Дохід від продажу
Собівартість продажу	Інший дохід
Валовий прибуток	Зміни запасів готової продукції та незавершеного виробництва
Інший дохід	Сировина та витратні матеріали
Витрати на збут	Витрати на виплати працівникам
Адміністративні витрати	Витрати на амортизацію
Інші витрати	Зовнішні послуги
Прибуток	Інші витрати

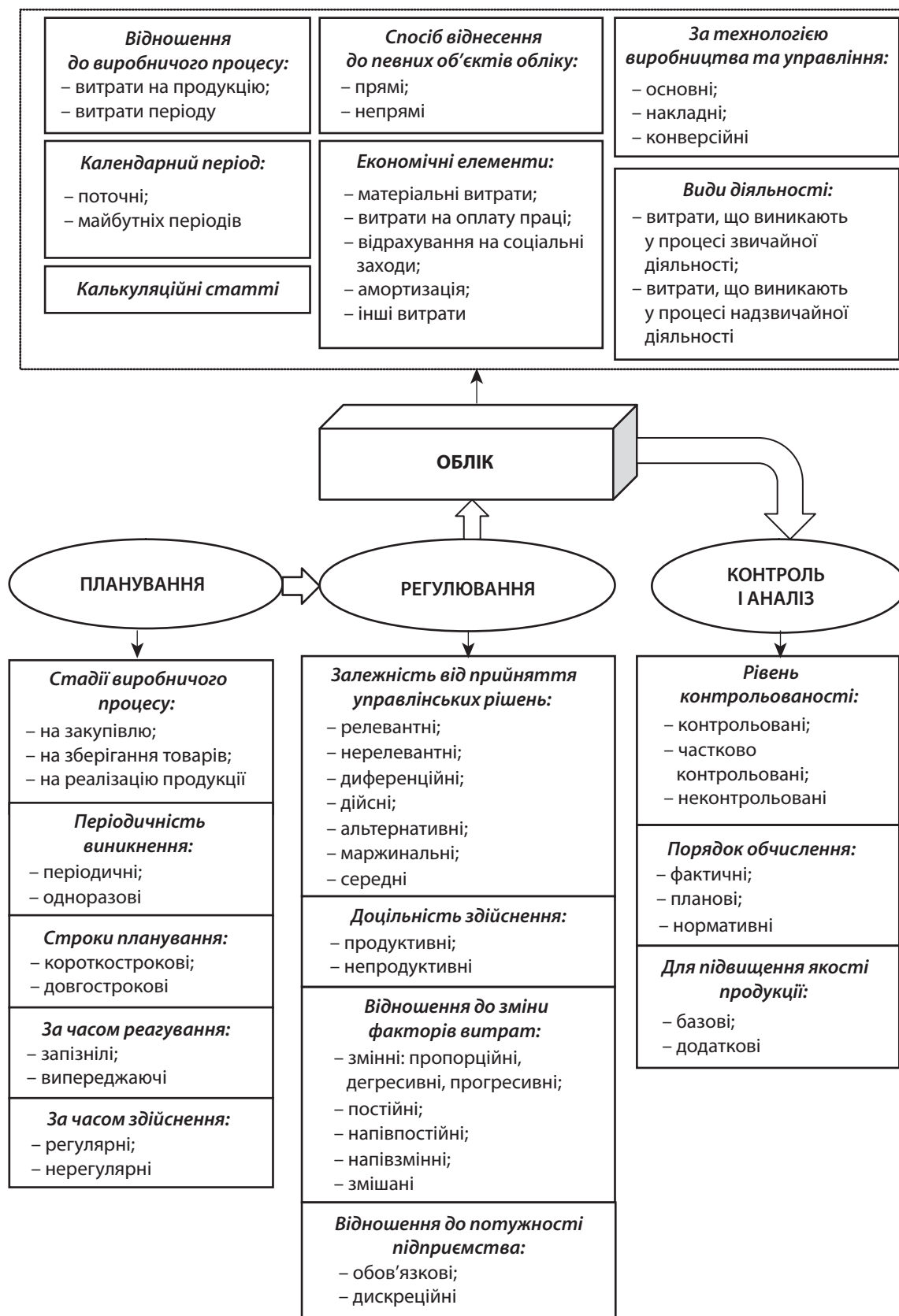


Рис. 2. Класифікація витрат за функціями управління

Джерело: розроблено на основі [1; 2; 3; 9].

Країни, які визнають МСБО, вибирають один із вказаних варіантів і включають його до нормативних актів з бухгалтерського обліку.

Справедливо визнати, що єдину класифікацію витрат для всіх підприємств і галузей розробити неможливо. Те, що підходить для одного підприємства, може не працюва-

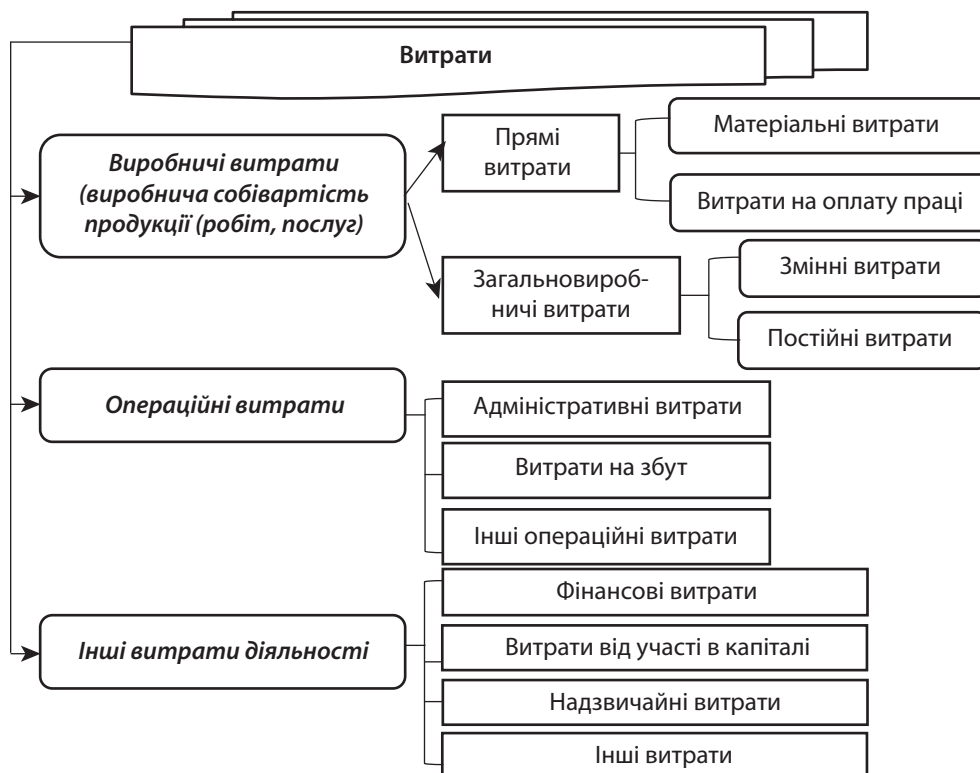


Рис. 3. Класифікація витрат згідно з П(С)БО 16 «Витрати»

ти для іншого. Тим не менше, такий недолік універсальності не може бути причиною невикористання системи класифікації, запропонованої на рис. 2.

Отже, досліджуючи види виробничих витрат, приходимо до висновку, що дане питання знаходиться у невід'ємному зв'язку з питанням технологічного процесу, який і є основою, тобто джерелом, їхнього виникнення та різноманітності. У галузі виноробства специфіка процесу виробництва дозволяє класифікувати витрати за такими ознаками:

1) за обсягом виробництва вина (змінні та постійні). Змінними витратами у виноробстві є: витрати на сировину, освітлення, опалення, водопостачання виробничих приміщень, витрати на оплату праці робітників, а постійними: амортизація виробничого обладнання, малоцінних і швидкозношуваних предметів, витрати пов'язані з оплатою службових відряджень, платежі з обов'язкового страхування, орендна плата;

2) за економічними елементами (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, витрати на соціальне страхування, амортизація та інші витрати технологічного процесу виробництва вина). Елементи витрат тут мають бути економічно однорідними;

3) за місцем виникнення витрат, тобто за переділами технологічного процесу виробництва вина (витрати з переробки сировини, витрати на зберігання, технологічна обробка виноматеріалів і догляду за ними, витрати на виробництво вакуум-сусла, витрати на витримку виноматеріалів;

4) за центрами витрат (відповідно до кількості марок вина);

5) за центрами відповідальності (відповідно до кількості видів продукції);

6) за нормуванням витрат (нормовані та ненормовані). Під нормуванням витрат слід розуміти встановлення

максимально допустимої планової величини виробничо-технологічних витрат виробництва вина;

7) за часом виникнення (планові та фактичні). Планові значення виробничих витрат встановлюються у процесі бюджетування, фактичні розміри витрат дозволяють здійснити їх аналіз та вжити необхідних управлінських рішень щодо оптимізації;

8) за можливістю включення до виробничої собівартості (прямі та непрямі). До непрямих витрат виноробних підприємств належать загальновиробничі витрати, які виникають на кожному з переділів та включають;

9) за статтями калькуляції: матеріальні витрати; витрати на оплату праці та соціальне страхування; амортизація; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати;

10) за відношенням до виду виробництва (витрати основного виробництва та витрати допоміжного виробництва). До витрат допоміжного виробництва включаються витрати, що виникли в допоміжних цехах.

Запропонована класифікація виробничих витрат виноробних підприємств наведена на рис. 4.

Запропонована класифікація дає змогу здійснювати групування виробничих витрат для можливості отримання необхідних відомостей у цілях управління, сприяє розробці аналітичного обліку відповідних витрат, визначенню основних складових компонент для розробок первинної та зведеної документації про виробничі витрати на виробництво вина, а також дозволяє удосконалити процес калькулювання як в частині документування, так і в частині чіткого визначення складових виробничої собівартості продукції виноробства.

ВИСНОВКИ

Отже, у результаті дослідження даної проблематики згруповано підходи до визначення критеріїв класифікації витрат у науковій літературі, розглянуто класифікацію ви-



Рис. 4. Класифікація виробничих витрат виноробних підприємств

трат за основними функціями управління, на основі дослідження особливостей технології виробництва винопродукції запропоновано класифікацію витрат у виноробних підприємствах. У перспективі актуальним і проблемним напрямом наукових досліджень є пошук шляхів удосконалення обліку витрат, а саме – їхнього документального забезпечення та відображення в системі рахунків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Абрамова О. В.** Управління якістю: класифікація витрат для забезпечення системи якості / О. В. Абрамова // Бізнес Інформ. – 2011. – № 6. – С. 82 – 85.
2. **Бутинець Ф. Ф.** Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – Вип. 1 (22). – 2012. – С. 11 – 18.
3. **Мальцев М.** Особенности постановки управленческого учета на промышленных предприятиях / М. Мальцев // Консалтинговая группа «Здесь и сейчас» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.zis.by/articles/consult/0002346/
4. **Нападowska Л. В.** Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападowska. – Д. : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
5. **Паскалова А. Г.** Класифікація витрат підприємства відповідно до функцій та завдань контролінгу / А. Г. Паскалова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 212 – 217.
6. **Рябенко Г. М.** Щодо економічної сутності витрат та їх класифікації / Г. М. Рябенко, Ю. С. Резніченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 319 – 321.
7. **Сисюк С. В.** Витрати на управління: історія розвитку облікової категорії / С. В. Сисюк, Н. Г. Мельник // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4(62). – С. 216 – 218.
8. **Соколов В. Я.** Учет затрат – от теории к практике / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 6. – С. 44 – 47.

9. **Ющак Ж. М.** Класифікація витрат, орієнтована на ефективне управління підприємством / Ж. М. Ющак // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 3(61). – С. 203 – 208.

REFERENCES

- Abramova, O. V. «Upravlinnia yakosti: klasyfikatsiia vytrat dlia zabezpechennia systemy yakosti» [Quality Management: Classification costs for system quality]. *Biznes Inform*, no. 6 (2011): 82-85.
- Butynets, F. F. «Vytraty vyrobnytstva ta ikh klasyfikatsiia dlia potreb upravlinnia» [Production costs and their classification for the purposes of administration]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 1 (22) (2012): 11-18.
- Maltsev, M. «Osobennosti postanovki upravlencheskogo ucheta na promyshlennykh predpriatiiakh» [Features of management accounting in the industry]. <http://www.zis.by/articles/consult/0002346/>
- Napadovska, L. V. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita, 2000.
- Paskalova, A. H. «Klasyfikatsiia vytrat pidpriemstva vidpovidno do funktsii ta zavdan kontrolingu» [Classification of costs according to company functions and tasks controlling]. *Biznes Inform*, no. 2 (2013): 212-217.
- Riabenko, H. M., and Reznichenko, Yu. S. «Shchodo ekonomichnoi sutnosti vytrat ta ikh klasyfikatsii» [With regard to the economic substance of costs and their classification]. *Innovatsiina ekonomika*, no. 6 (2013): 319-321.
- Sysiuik, S. V., and Melnyk, N. H. «Vytraty na upravlinnia: istoriia rozvytku oblikovoi katehorii» [Costs of control: the history of accounting category]. *Visnyk ZhDTU*, no. 4 (62) (2012): 216-218.
- Sokolov, V. Ya. «Uchet zatrat – ot teorii k praktike» [Cost Accounting – from theory to practice]. *Bukhgalterskiy uchet*, no. 6 (2005): 44-47.
- Yushchak, Zh. M. «Klasyfikatsiia vytrat, oriientovana na efektyvne upravlinnia pidpriemstvom» [Classification of costs, focused on effective management]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (61) (2012): 203-208.

СИСТЕМА СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 БРУХАНСЬКИЙ Р. Ф.

УДК 657:005.921

Бруханський Р. Ф. Система стратегічного фінансового обліку: аналіз сучасного стану і перспективи розвитку

Мета статті полягає в дослідженні сучасного стану і перспектив розвитку системи фінансового обліку підприємств у напрямі забезпечення її стратегічної орієнтації, виділення основних стратегічних імперативів розвитку обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту. У результаті дослідження сформульовано пропозиції щодо розвитку обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту підприємства в розрізі видів стратегічного управління та основних стратегічних імперативів. Розробку стратегічно орієнтованої системи обліку рекомендовано здійснювати в розрізі двох напрямів розвитку стратегічного управління: регулярного стратегічного управління; стратегічного управління в реальному масштабі часу. Перспективою подальших досліджень є обґрунтування інтегрованої системи стратегічного обліку на основі використання інструментів бухгалтерського інжинірингу. Домінантою трансформацій у сфері бухгалтерського обліку є необхідність проведення розширення інформаційного простору фінансового обліку в напрямі забезпечення його стратегічної орієнтації. Результатом такого розширення буде збільшення кількості показників, що оприлюднюються у фінансовій звітності підприємства або в примітках до неї.

Ключові слова: фінансовий облік, система стратегічного фінансового обліку, обліково-аналітичне забезпечення стратегічного управління.

Табл.: 1. **Бібл.:** 13.

Бруханський Руслан Феоктистович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і правового забезпечення агропромислового виробництва, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: brukhanskyi@mail.ru

УДК 657:005.921

UDC 657:005.921

Бруханский Р. Ф. Система стратегического финансового учета: анализ современного состояния и перспективы развития

Цель статьи заключается в исследовании современного состояния и перспектив развития системы финансового учета предприятий в направлении обеспечения ее стратегической ориентации, выделения основных стратегических императивов развития учетно-аналитического обеспечения стратегического менеджмента. В результате исследования сформулированы предложения по развитию учетно-аналитического обеспечения стратегического менеджмента предприятия в разрезе видов стратегического управления и основных стратегических императивов. Разработку стратегически ориентированной системы учета рекомендуется осуществлять в разрезе двух направлений развития стратегического управления: регулярного стратегического управления; стратегического управления в реальном масштабе времени. Перспективой дальнейших исследований является обоснование интегрированной системы стратегического учета на основе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга. Доминантой трансформаций в сфере бухгалтерского учета является необходимость проведения расширения информационного пространства финансового учета в направлении обеспечения его стратегической ориентации. Результатом такого расширения будет увеличение количества показателей, которые публикуются в финансовой отчетности предприятия или в примечаниях к ней.

Ключевые слова: финансовый учет, система стратегического финансового учета, учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления.

Табл.: 1. **Библ.:** 13.

Бруханский Руслан Феоктистович – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой учета и правового обеспечения агропромышленного производства, Тернопольский национальный экономический университет (ул. Львовская, 11, Тернополь, 46020, Украина)

E-mail: brukhanskyi@mail.ru

Brukhanskyi R. F. The Strategic Financial Accounting: An Analysis of the Current State and Prospects of Development

The purpose of the article is to study the current state and prospects of development of the financial accounting system of enterprises towards achieving its strategic orientation, focusing on major strategic imperatives of accounting and analytical support for strategic management. The study formulated proposals for the development of accounting and analytical support for the strategic management of the company by type of strategic management and key strategic imperatives. Development of strategically-oriented accounting system recommended in the context of two directions of development of strategic management: regular strategic management; strategic management in real-time. The prospect for further research is the study of the integrated system of strategic accounting based on the use of accounting engineering tools. The dominant transformations in the field of accounting are the need to expand the information space of financial accounting in the direction of ensuring its strategic orientation. The result of this expansion will increase the number of indicators, which are published in the financial statements of an enterprise or in notes thereto.

Key words: financial accounting, strategic financial accounting system, accounting and analytical support for strategic management.

Tabl.: 1. **Bibl.:** 13.

Brukhanskyi Ruslan F. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department, Department of accounting and legal support of agricultural production, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: brukhanskyi@mail.ru

Фінансовий облік, як інформаційна модель системи підприємства, за допомогою відповідного методологічного інструментарію дозволяє фіксувати, ідентифікувати і обробляти дані про факти господарського життя та генерувати і подавати інформацію про них користувачам за допомогою різних видів і форм бухгалтерської звітності. Однак зі зміною умов функціонування підприємств, їх структури, набору ресурсів, які знаходяться у використанні менеджменту, зміною моделей і методів

прийняття управлінських рішень повинна бути належним чином удосконалена й облікова система, щоб відповідати зростаючим інформаційним потребам внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації.

Побудова стратегічно орієнтованої системи фінансового обліку в сучасних умовах розвитку ринкової економіки набуває значної актуальності, що викликано необхідністю надання облікової інформації відносно оцінки можливих ситуацій, здійснення вибору з наявних альтернативних ва-

ріантів стратегічних управлінських рішень. В умовах зростаючого динамізму економічних систем необхідно вміти ефективно змінювати свої цілі та стратегії у відповідності до зміни обставин зовнішнього середовища. Виконання цих задач, передусім, повинна забезпечити облікова система, як найбільш розвинена інформаційна технологія, що забезпечує підтримку функціонування управлінського процесу на підприємстві.

Як відмічає з цього приводу проф. Г. Г. Кірейцев, облікова інформація складає основу інформаційної підсистеми в системі управління; корисність обліку – у використанні його інформації для прийняття управлінських рішень, обґрунтування і контролю їх виконання, для оцінки виконаних рішень і прогнозу майбутнього фінансового стану підприємства [3, с. 88 – 89]. Тому на сьогодні фінансовий облік повинен не лише достовірно і повною мірою висвітлювати ретроспективні аспекти діяльності підприємства, а й створювати інформаційний простір для ефективної реалізації стратегії підприємства (впровадження стратегії і виконання стратегічних заходів, а також адаптацію підприємства до стратегії та моніторинг її ресурсного забезпечення) та її контролю (включаючи оцінку ефективності одержаних результатів запланованим показником), забезпечувати взаємозв'язок між наявними ресурсами та найбільш ефективним стратегічним варіантом їх використання, цим самим мінімізуючи трансакційні витрати підприємства.

Питанням удосконалення обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних науковців: І. М. Богатої, М. В. Болдуєва, Б. І. Валуєва, В. Говіндараджана, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. А. Залевського, В. Е. Керімова, І. І. Криштопи, Г. Є. Крохичевої, В. І. Кузя, С. Ф. Легенчука, А. А. Пилипенка, Ю. М. Потаніної, М. С. Пушкаря, Б. Райана, С. П. Суворової, К. Уорда, І. І. Хахонової, А. В. Шайкана, Дж. Шанка та ін. Моніторинг наукової літератури доводить відсутність єдності у поглядах дослідників щодо системи стратегічного фінансового обліку.

Основною метою статті є аналіз сучасного стану і перспектив розвитку системи фінансового обліку підприємств у напрямі забезпечення її стратегічної орієнтації, виділення основних стратегічних імперативів розвитку обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту.

Формування облікової інформації стратегічного характеру для управління сучасними підприємствами має важливе значення, що особливо стосується стратегічного фінансового менеджменту як управлінської системи, орієнтованої на довгострокове підвищення прибуткової діяльності підприємства у порівнянні з конкурентами, а також прогнозування перспектив фінансової діяльності у майбутньому та параметрів розвитку фінансових процесів на основі передбачення впливу мінливого зовнішнього середовища.

Відсутність належного обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту негативно впливає на процес управління підприємством і є однією із причин виникнення значної кількості проблем управлінського характеру. Зокрема, як відмічає Л. Н. Пчелінцева, це призводить до того, що організації або взагалі не формують фінансову стратегію, або ставляться до вибору стратегії та її елементів формально, що позбавляє підприємства орієнтирів їх подальшого розвитку, знижує конкурентоспроможність і стійкість і, в кінцевому випадку, може призвести до фінансової неспроможності і банкрутства [6, с. 4]. Стратегічна інфор-

мація дає підприємству двоякий ефект: по-перше, прямий, що полягає в більш повній мобілізації власних ресурсів; по-друге, непрямий, що виражається в тому, що підприємство отримує можливість більш точно оцінювати свій потенціал і визначати цілі в існуючій обстановці [1, с. 30]. Тому в сьогоденних умовах пошук, збір та обробка необхідних даних про внутрішнє і зовнішнє середовище та одержана на виході із системи стратегічного фінансового обліку інформація може розглядатись як інформаційна підтримка процесу розробки і реалізації стратегії підприємства.

Слід обов'язково враховувати, що облікова інформація стратегічного характеру потрібна не лише для функціонування системи стратегічного менеджменту. Як відмічає проф. Н. Н. Хахонова, у даний час питання, пов'язані з обліково-аналітичним забезпеченням прийняття стратегічних рішень, набувають особливої актуальності. Дана інформація необхідна при прийнятті рішень про ліквідацію, продажу фірми, при кризовому стані, а також для забезпечення нормального функціонування [13, с. 9]. Відповідно, можливість надання обліковою системою стратегічної інформації значно підвищить її роль в системі управління підприємством і в цілому дозволить підняти бухгалтерську професію на новий якісний рівень, підвищуючи її значення і роль в суспільстві.

При побудові системи стратегічного фінансового обліку обов'язково слід враховувати обрану підприємством місію, стратегічні цілі, а також тип і вид обраної стратегії. Як відмічає з цього приводу К. Уорд «оголошення місії підприємства має відображати специфічну роль, яку організація планує виконувати у суспільстві в довгостроковій перспективі, і якою обмежується діяльність організації, тобто цю заяву навмисно виключає всі інші види діяльності» [10, с. 23]. Таким чином, обрана місія підприємства вказує на його спеціалізацію на певному секторі ринку і є організаційною формою, яка дозволяє сформулювати головні цілі компанії, обмежити вибір можливих типів і видів стратегій і варіант побудови системи стратегічного обліку, обрання якого залежить від всього вищеперерахованого ланцюжка.

Наприкінці 90-х рр. ХХ ст. серед вчених у сфері бухгалтерського обліку популярною була думка з приводу того, що фінансовий облік, як більш регламентована стандартами система, орієнтований в минуле, а управлінський облік – у майбутнє. Внаслідок чого для побудови системи інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту більш доцільно використовувати систему управлінського обліку. Проте, розвиток системи облікових стандартів у сучасних умовах дозволяє спростовувати дане твердження, оскільки значна кількість методологічних інструментів фінансового обліку передбачає використання бухгалтером прогнозних значень, особливо, у частині визнання об'єктів обліку та облікової оцінки (визнання активів і зобов'язань, справедлива оцінка активів і зобов'язань тощо). У сфері фінансового обліку реалізація таких бухгалтерських компетенцій називається професійним судженням бухгалтера – думкою, висловленою добросовісно відносно існуючих облікових альтернатив та орієнтованою на прийняття дієвих управлінських рішень. Відповідно, на сьогодні, бухгалтер із спостерігача і реєстратора господарських операцій поступово перетворюється на активного учасника процесу управління вартістю підприємства.

І хоча в системі облікових стандартів і відбувається рух до наближення до потреб стратегічного менеджмен-

ту (перехід від історичних – до справедливих оцінок, від достовірності – до релевантності облікової інформації), однак цих змін не зовсім достатньо для побудови повноцінної системи облікового забезпечення стратегічного менеджменту на базі фінансового обліку. Зокрема, як відмічає Е. Харламова, з часом користувачі все більше і більше вимагатимуть облікову інформацію про те, що буде з фінансовим становищем і результатами діяльності компанії, якщо прийняти те чи інше конкретне управлінське рішення. Крім того, виникне необхідність аналізу альтернативних варіантів прогнозованої облікової інформації відповідно до дерева управлінських рішень [12, с. 15]. Проф. В. О. Рожнова також зазначає, що, незважаючи на зміни в системі облікових стандартів, тим не менш, користувачі очікують від фінансової звітності більшої націленості на майбутнє. Зокрема, фінансова звітність компанії повинна інтерпретуватись як інформаційне відображення існуючої і запланованої стратегії [8, с. 145 – 146].

Для задоволення існуючих потреб користувачів в обліковій інформації стратегічного характеру, що генеруватиметься системою фінансового обліку, необхідною є розробка такої системи, яка б забезпечувала одночасне виконання таких двох вимог:

1. *Інформаційний супровід процесу аналізу і планування стратегії підприємства, її реалізації та контролю*, що передбачає адекватне відображення цих процесів у фінансовому обліку; інформаційне забезпечення планування, вибору і побудови нової стратегії; інформаційне забезпечення процесу реалізації прийнятої стратегії для проведення її аналізу та стратегічного контролю; інформаційне забезпечення процесу коригування розробленої стратегії відповідно до запланованих і фактичних показників у випадку необхідності зміни стратегічних цілей та задач;

2. *Інформаційну підтримку стратегічного управління в режимі реального масштабу часу* (коли інтервал між моментом введення господарської операції та її обробкою має наближатись до нуля) з метою невідкладного вирішення стратегічних задач, що виникають у процесі господарської діяльності в умовах динамічних і непередбачуваних змін зовнішнього середовища підприємства. Це пов'язано з тим, що виживання підприємств у сучасних умовах господарювання та успішність реалізації їх стратегії залежить від адекватної реакції на конкурентний тиск бізнес-середовища та реалізації стратегічних можливостей, для чого обов'язковим є використання облікової інформації.

Виконання цієї вимоги передбачає необхідність оптимізації реалізації взаємодії трьох основних елементів стратегічного управління: обраної місії та стратегічних цілей; стратегії їх досягнення; оперативних заходів щодо об'єктів чи бізнес-процесів підприємства, що забезпечують виконання обраних стратегій. Відповідно, облікове забезпечення стратегічного менеджменту повинно забезпечувати не лише надання інформації для прийняття довгострокових управлінських рішень, а й надавати оперативну облікову інформацію про об'єкти зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають значний вплив на успішність реалізації стратегії.

Дослідники М. М. Скорев, Т. О. Графова та А. Г. Селіванова з метою побудови єдиної системи для відображення господарських операцій, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, називають їх трансакціями (внутрішньофірмовими та ринковими),

а систему обліку, що забезпечує їх ідентифікацію і відображення, – системою трансакційного обліку¹. На їх думку, необхідно враховувати трансакції, як внутрішньофірмові, так і ринкові, суворо відстежувати їх відхилення, виявляти причини, використовуючи інструменти інжинірингу, при створенні стратегії і виявленні та оцінці динаміки показників власності [9]. У цілому, як вважають автори, завдяки трансакційному стратегічному обліку власності інформація, необхідна для прийняття управлінських і стратегічних рішень, буде найбільш точною і докладною. Виходячи з такого підходу система трансакційного обліку, як елемент системи стратегічного фінансового обліку, може розглядатись як система, що забезпечуватиме інформаційну підтримку стратегічного управління в режимі реального масштабу часу. При цьому обов'язковою вимогою є застосування сучасних інформаційно-комп'ютерних технологій (*Data Warehouse, Data Mining, OLAP* тощо), які б забезпечили технічні аспекти її практичної реалізації.

З одного боку, включення моніторингу зовнішнього середовища до складу функцій бухгалтерського обліку є додатковими затратами підприємства, однак на сучасному етапі розвитку вітчизняних товарних і фінансових ринків, які характеризуються значним ступенем невизначеності, їх понесення можна вважати інвестиціями у створення вартості підприємства, оскільки відслідковування змін зовнішнього середовища та ризиків є однією зі складових як системи стратегічного менеджменту, так і системи вартісно-орієнтованого управління підприємством.

Однак в існуючому на сьогодні вигляді система фінансового обліку лише частково забезпечує виконання вищевказаних вимог. Зокрема, проф. С. Ф. Голов відмічає, що облікова система може забезпечувати потреби стратегічного менеджменту в різний спосіб, зокрема за рахунок: 1) використання даних обліку для аналізу ринків, на яких діятиме компанія; надання ключової інформації, пов'язаної з обраними стратегіями; 2) забезпечення зворотного зв'язку для моніторингу досягнутих результатів та їх узгодження із стратегічними цілями; 3) надання інформації щодо довгострокових наслідків різних напрямів діяльності [2, с. 509]. Водночас, дієві облікові методики, які б дозволили забезпечити виконання навіть наведених вище завдань, відсутні, що зумовлює необхідність удосконалення системи фінансового обліку в напрямі забезпечення її стратегічної орієнтації.

Таким чином, наявна система фінансового обліку з метою забезпечення її відповідності потребам стратегічного менеджменту потребує вдосконалення із урахування виділених двох основних вимог. У *табл. 1* відповідно до визначених вимог виділено види стратегічних імперативів – процедурні елементи стратегічного менеджменту, у розрізі яких має бути побудована вдосконалена система фінансового обліку як складова системи його обліково-аналітичного забезпечення.

У *табл. 1* наведено складові системи стратегічного фінансового обліку, які повинні бути впроваджені для забезпечення наближення обліково-аналітичної системи до вимог

¹ У даному випадку слід відрізнити запропонований автором підхід до розуміння трансакційного обліку від підходу окремих авторів (наприклад, Н. Т. Лабинцев), які розуміють під останнім облік трансакційних витрат як одного з видів витрат, що був виокремлений Р. Коузом і на якому побудована сучасна інституційна теорія.

Узагальнені пропозиції щодо розвитку обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту в розрізі видів стратегічного управління та основних стратегічних імперативів

Види стратегічних імперативів	Складові системи обліково-аналітичного забезпечення, що використовуються для реалізації імперативів	Напрями дій, що забезпечують наближення обліково-аналітичної системи до вимог стратегічного менеджменту
I. Регулярне стратегічне управління		
1.1. Сканування внутрішнього середовища (оцінка ресурсного потенціалу)	Фінансовий і управлінський облік, стратегічний фінансовий і стратегічний управлінський облік	Введення нових об'єктів обліку, застосування нових методів обліку (оцінки об'єктів обліку, обробки і структуризації облікових даних)
1.2. Сканування зовнішнього середовища (оцінка зовнішніх умов і ринку)	Стратегічний фінансовий і стратегічний управлінський облік, фінансовий і управлінський облік	Введення майбутніх фактів господарського життя
	Сценарний аналіз	Введення об'єктів зовнішнього середовища
2. Формулювання стратегії		Введення стратегічної звітності
3. Впровадження стратегії	Фінансовий і управлінський облік, стратегічний управлінський облік	Розробка облікового забезпечення управління ланцюжками цінностей
4. Оцінювання і контроль стратегії	Фінансовий і управлінський облік, стратегічний управлінський облік, економічний аналіз	
II. Стратегічне управління в реальному масштабі часу		
2.1. Облікове забезпечення екстреного реагування на екстерналії	Стратегічний фінансовий і стратегічний управлінський облік	Введення нових об'єктів обліку
		Введення майбутніх фактів господарського життя
		Введення об'єктів зовнішнього середовища
2.2. Облікове забезпечення управління стратегічними змінами	Стратегічний фінансовий і стратегічний управлінський облік	Розробка системи періодичного обліку і оперативного аналізу зовнішнього середовища

стратегічного менеджменту. Відповідно, при розробці системи стратегічного фінансового обліку обов'язково слід акцентувати увагу на формуванні інструментарію для побудови альтернативних стратегій розвитку підприємства, їх реалізації в умовах динамічного зовнішнього середовища, ризиків і невизначеності тощо. Відсутність можливості формувати стратегічні альтернативи на основі облікової інформації для здійснення вибору оптимальної з них є одним із основних недоліків системи фінансового обліку з позиції стратегічного менеджменту, внаслідок чого в працях багатьох дослідників ця функція перекладається на систему стратегічного аналізу.

У дослідженні розробка стратегічно орієнтованої системи обліку здійснюється в розрізі двох напрямів розвитку стратегічного управління:

1) регулярне стратегічне управління, що передбачає здійснення класичного набору процедур – аналіз, формулювання, впровадження, оцінювання, контроль стратегії підприємства;

2) стратегічне управління в реальному масштабі часу – пов'язане з виникненням нагальних стратегічних задач, таких як екстрене реагування на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі підприємства, і з конкретизацією й уточненням стратегії задля успішного досягнення місії та проголошених стратегічних цілей.

Особливу увагу слід звернути на ті аспекти функціонування системи фінансового обліку, які стосуються її можливостей задовольняти вимогам стратегічного менеджменту в майже незмінному вигляді. Система фінансового обліку з її розвинутим методологічним інструментарієм дозволяє забезпечувати облікове відображення впровадження стратегії, що дозволяє надавати необхідну інформацію для проведення її оцінювання, аналізу та контролю. Особливу роль фінансовий облік відіграє як інформаційної основи при проведенні стратегічного планування.

Проф. Р. А. Фатхутдінов до кола питань, що стосуються організації реалізації стратегічних планів і пов'язані з бухгалтерським обліком, відносить організацію обліку і контролю виконання стратегічних планів і регулювання процесу реалізації стратегічних планів при появі змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі фірми. Ведення регулярного, повного та якісного обліку виконання стратегічних планів є одним з основних умов підвищення ефективності менеджменту. Облік повинен бути організований з виконання всіх планів, програм, завдань за такими параметрами, як кількість, якість, витрати, виконавці та терміни. Облік витрати ресурсів бажано організувати за всіма видами ресурсів, виготовлених товарів, стадіями їх життєвого циклу і підрозділами [11, с. 398 – 399]. Водночас,

для здійснення стратегічного планування необхідна інформація не лише про внутрішнє, а й про зовнішнє середовище підприємства, що на сьогодні не в змозі забезпечити система фінансового обліку.

Стратегічне планування – орієнтований в майбутнє і на конкуренцію стиль управління, а також процес, що охоплює інформацію, комунікацію, прийняття рішень і планування, в якому вище керівництво і персонал підприємства встановлюють конкретні бізнес-цілі [1, с. 33]. Тому для його ефективного функціонування повинна використовуватись відповідна інформаційна система, яка надаватиме інформацію про стан підприємства в бізнес-середовищі та з високою прогностичною цінністю.

Система фінансового обліку, у силу обмеженості своєї методології, звуженості свого предмету і орієнтації на ретроспективу не дозволяє виступати джерелом інформації для планування і формулювання стратегії. Якщо в частині надання інформації про внутрішнє середовище дана система з незначними змінами і вдосконаленнями може бути приведена у необхідний для одержання інформації стратегічного характеру вигляд, то в частині надання інформації про зовнішнє середовище підприємства та інформації прогностичного характеру одразу проявляються її слабкі місця.

Як відмічає проф. М. С. Пушкар, фінансовий облік – консервативний елемент, який не виконує свою сервісну роль у системі менеджменту. Інформація фінансового обліку не є інтелектуальною і не відповідає запитам системи управління. Ось чому необхідні пошуки шляхів удосконалення фінансового обліку в найближчій перспективі [5, с. 39]. На думку проф. Б. Райана, фінансовий облік, який відповідає вимогам часу, повинен бути організований таким чином, щоб відповідати потребам ефективного прийняття рішень на рівні керівництва. Попередній підхід з упором на стандартизовані процедури звільнив місце більш гнучким системам обліку, що орієнтовані на аналіз можливостей підприємства [7, с. 13]. Подібної позиції також дотримується проф. Т. Б. Кувалдіна, яка вважає, що за допомогою традиційного бухгалтерського обліку неможливо з високим ступенем достовірності прогнозувати результати подій, які повинні відбутись у майбутньому. Це дозволило їй зробити висновок, що існуючий бухгалтерський облік не охоплює всі аспекти, необхідні для прийняття стратегічних рішень [4, с. 111]. Тому одним із подальших шляхів розвитку системи фінансового обліку є подолання її консерватизму, збільшення кількості професійних суджень бухгалтера у складі облікових процедур (підвищення гнучкості облікових систем) і суцільна інтелектуалізація обліку шляхом наближення до потреб користувачів облікової інформації. Також важлива увага має бути приділена підвищенню рівня якості фінансового обліку та його інформаційному продукту – звітності, оскільки підвищення рівня якості стратегічного менеджменту на підприємствах на пряму залежить від підвищення рівня якості його обліково-аналітичного забезпечення.

ВИСНОВКИ

Для забезпечення повної відповідності системи фінансового обліку потребам стратегічного менеджменту вона повинна бути вдосконалена на основі врахування принципів, які виступатимуть з'єднуючою ланкою між обліковою методологією та системою стратегічного менеджменту. Таке вдосконалення слід проводити шляхом інтеграції зі системою стратегічного фінансового обліку, що забез-

печить її ефективність, а сам процес побудови інтегрованої системи стратегічного обліку слід здійснювати на основі використання інструментів бухгалтерського інжинірингу.

На сьогодні одним із нагальних завдань для дослідників у сфері бухгалтерського обліку є необхідність проведення розширення інформаційного простору фінансового обліку в напрямі забезпечення його стратегічної орієнтації. Результатом такого розширення буде збільшення кількості показників, що оприлюднюються у фінансовій звітності підприємства або в примітках до неї. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексеева И. В. Стратегический учет и планирование – основа эффективного функционирования предприятия / И. В. Алексеева // Учет и статистика. – 2008. – № 1 (11). – С. 24 – 33.
2. Голов С. С. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
3. Кірейцев Г. Г. Развитие бухгалтерского обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки : монографія / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 236 с.
4. Кувалдина Т. Б. Сущность, содержание и задачи стратегического учета / Т. Б. Кувалдина // Вестник ЧелГУ. – 2007. – № 10 (88). – С. 110 – 115.
5. Пушкар М. С. Фінансовий облік у системі управління : монографія / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль : Карп-Бланш, 2006. – 178 с.
6. Пчелинцева Л. Н. Учетно-аналитическое обеспечение выбора финансовой стратегии / Л. Н. Пчелинцева // Автореф. дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.12 – «Бухгалтерский учет, статистика». – Нижний Новгород, 2006. – 23 с.
7. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / Пер с англ. под. ред. В. А. Микрюкова. / Боб Райан. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.
8. Рожнова О. В. Финансовый учет. Теоретические основы. Методологический аппарат. – 2-е изд., перераб и доп. / О. Рожнова. – М. : Экзамен, 2003. – 192 с.
9. Скорев М. М. Стратегия развития предприятия в контексте динамики его собственности / М. М. Скорев, Т. О. Графова, А. Г. Селиванова // Инженерный вестник Дона. – 2012. – Номер 4 (часть 2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1353>
10. Уорд К. Стратегический управленческий учёт / Кит Уорд / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 448 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебник. – 7-е изд., испр. и доп. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
12. Харламова Е. Векторы развития бухгалтерского учета / Е. Харламова // Всё про МСФО. – 2014. – Выпуск 1. – С. 14 – 15.
13. Хахонова Н. Н. Разработка системы учетно-аналитического обеспечения стратегического управления денежными потоками коммерческих организаций / Н. Н. Хахонова // Финансы и учет. – 2013. – № 1 (19). – С. 8 – 11.

REFERENCES

- Alekseeva, I. V. "Strategicheskiiy uchets i planirovanie – osnova effektivnogo funktsionirovaniia predpriatiia" [Accounting and Strategic Planning - the basis for efficient operation of the enterprise]. *Uchet i statistika*, no. 1 (11) (2008): 24-33.
- Fatkhutdinov, R. A. *Strategicheskiiy menedzhment* [Strategic management]. Moscow: Delo, 2005.
- Holov, S. S. *Upravlinskyi oblik* [Management Accounting]. Kyiv: Libra, 2006.
- Kuvaldina, T. B. "Sushchnost, sodержanie i zadachi strategicheskogo ucheta" [Essence, content and objectives of the strategic account]. *Vestnik ChelGU*, no. 10 (88) (2007): 110-115.
- Kireitsev, H. H. *Rozvytok bukhhalterskoho obliku: teoriia, profesii, mizhpredmetni zv'yazky* [Development of Accounting: Theory, profession, interdisciplinary communication]. Zhytomyr: ZhDTU, 2007.

Kharlamova, E. "Vektory razvitiia bukhgalterskogo ucheta" [Vectors of accounting]. *Vse pro MSFO*, no. 1 (2014): 14-15.

Khakhonova, N. N. "Razrabotka sistemy ucheto-analiticheskogo obespecheniia strategicheskogo upravleniia denezhnyimi potokami kommercheskikh organizatsiy" [Develop a system of accounting and analytical support for strategic cash management business organizations]. *Finansy i uchet*, no. 1 (19) (2013): 8-11.

Pushkar, M. S., and Shchyrba, M. T. *Finansovyi oblik u systemi upravlinnia* [Financial accounting management system]. Ternopil: Kart-Blansh, 2006.

Pchelintseva, L. N. "Uchetno-analiticheskoe obespechenie vybora finansovoy strategii" [Accounting and analytical support to select financial strategy]. *Avtores. dis. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.12, 2006.

Rozhnova, O. V. *Finansovyy uchet. Teoreticheskie osnovy. Metodologicheskii apparat* [Financial Accounting. Theoretical bases. Methodological apparatus]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Rayan, B. *Strategicheskii uchet dlia rukovoditelja* [Strategic consideration for the head]. Moscow: Audit, 1998.

Skorev, M. M., Grafova, T. O., and Selivanova, A. G. "Strategiia razvitiia predpriiatiia v kontekste dinamiki ego sobstvennosti" [Enterprise development strategy in the context of the dynamics of its property]. <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1353>

Uord, K. *Strategicheskii upravlencheskii uchet* [Strategic management accounting]. Moscow: Olimp-Biznes, 2002.

УДК 657.1.013

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

© 2014 РОЖЕЛЮК В. М.

УДК 657.1.013

Рожелюк В. М. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку як визначальний чинник його організації

У статті розкрито теоретичні основи нормативно-правового регулювання облікової системи в Україні та світі, досліджено існуючі моделі побудови обліку та звітності з урахуванням національних особливостей побудови бізнесу та організації обліку відповідно до них, зроблено порівняння підходів різних країн до розробки норм бухгалтерського обліку, висвітлено складові нормативно-правового регулювання ведення вітчизняної системи бухгалтерського обліку з урахуванням зарубіжного досвіду, розкрито сутність регламентації обліку, виділено її об'єкти та суб'єкти, визначено історичні аспекти розвитку нормативно-правових актів у частині формування облікової системи, розкрито порядок нормативно-правового регулювання за вітчизняними законами, стандартами та інструктивними матеріалами, узагальнено світовий досвід правового регулювання облікової системи з орієнтацією на потреби різних груп користувачів облікових даних, визначено рівні нормативно-правового регулювання в Україні з урахуванням ринкових важелів впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Ключові слова: організація обліку, закони, стандарти, нормативно-правове регулювання, облікова інформація, система обліку, норми

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 8.

Рожелюк Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: rozelyk@ukr.net

УДК 657.1.013

UDC 657.1.013

Рожелюк В. М. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учета как определяющий фактор его организации

В статье раскрыты теоретические основы нормативно-правового регулирования учетной системы в Украине и мире, исследованы существующие модели построения учета и отчетности с учетом национальных особенностей построения бизнеса и организации учета в соответствии с ними, сделано сравнение подходов разных стран к разработке норм бухгалтерского учета, отражены составляющие нормативно-правового регулирования ведения отечественной системы бухгалтерского учета с учетом зарубежного опыта, раскрыта сущность регламентации учета, выделены ее объекты и субъекты, определены исторические аспекты развития нормативно-правовых актов в части формирования учетной системы, раскрыт порядок нормативно-правового регулирования по отечественными законами, стандартам и инструктивным материалам, обобщен мировой опыт правового регулирования учетной системы с ориентацией на потребности различных групп пользователей учетных данных, определены уровни нормативно-правового регулирования в Украине с учетом рыночных рычагов влияния на деятельность субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: организация учета, законы, стандарты, нормативно-правовое регулирование, учетная информация, система учета, нормы

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 8.

Рожелюк Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: rozelyk@ukr.net

Rozhelyuk V. M. Normative and Legal Regulation of Accounting as the Determining Factor of its Organization

In this paper the theoretical bases of normative and legal regulation of accounting system in Ukraine and in the world were revealed, existing models of accounting and reporting organization were researched according to national circumstances of the business structures and accounting management in accordance with them. A comparison of different countries approaches to the development of accounting standards was made, the components of normative and legal regulation of national accounting system based on international experience were revealed, the essence of accounting regulation was disclosed, its objects and subjects were highlighted. The historical aspects of the legal acts development of normative and legal regulation in the formation of the accounting system were defined, the procedure of normative and legal regulation on domestic laws, standards and guidance materials was disclosed, the global experience of legal regulation of the accounting system with a focus on the needs of different groups of users credentials were generalized and the levels of legal regulation in Ukraine with market leverage on business entities were defined.

Key words: organization of accounting, laws, standards, normative and legal regulation, accounting information, system accounting, standards

Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 8.

Rozhelyuk Viktoriya M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of accounting in the public sector and the services sector, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: rozelyk@ukr.net

Kharlamova, E. "Vektory razvitiia bukhgalterskogo ucheta" [Vectors of accounting]. *Vse pro MSFO*, no. 1 (2014): 14-15.

Khakhonova, N. N. "Razrabotka sistemy ucheto-analiticheskogo obespecheniia strategicheskogo upravleniia denezhnyimi potokami kommercheskikh organizatsiy" [Develop a system of accounting and analytical support for strategic cash management business organizations]. *Finansy i uchet*, no. 1 (19) (2013): 8-11.

Pushkar, M. S., and Shchyrba, M. T. *Finansovyi oblik u systemi upravlinnia* [Financial accounting management system]. Ternopil: Kart-Blansh, 2006.

Pchelintseva, L. N. "Uchetno-analiticheskoe obespechenie vybora finansovoy strategii" [Accounting and analytical support to select financial strategy]. *Avtores. dis. ... kand. ekon. nauk*: 08.00.12, 2006.

Rozhnova, O. V. *Finansovyy uchet. Teoreticheskie osnovy. Metodologicheskii apparat* [Financial Accounting. Theoretical bases. Methodological apparatus]. Moscow: Ekzamen, 2003.

Rayan, B. *Strategicheskii uchet dlia rukovoditelia* [Strategic consideration for the head]. Moscow: Audit, 1998.

Skorev, M. M., Grafova, T. O., and Selivanova, A. G. "Strategiia razvitiia predpriiatiia v kontekste dinamiki ego sobstvennosti" [Enterprise development strategy in the context of the dynamics of its property]. <http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1353>

Uord, K. *Strategicheskii upravlencheskii uchet* [Strategic management accounting]. Moscow: Olimp-Biznes, 2002.

УДК 657.1.013

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

© 2014 РОЖЕЛЮК В. М.

УДК 657.1.013

Рожелюк В. М. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку як визначальний чинник його організації

У статті розкрито теоретичні основи нормативно-правового регулювання облікової системи в Україні та світі, досліджено існуючі моделі побудови обліку та звітності з урахуванням національних особливостей побудови бізнесу та організації обліку відповідно до них, зроблено порівняння підходів різних країн до розробки норм бухгалтерського обліку, висвітлено складові нормативно-правового регулювання ведення вітчизняної системи бухгалтерського обліку з урахуванням зарубіжного досвіду, розкрито сутність регламентації обліку, виділено її об'єкти та суб'єкти, визначено історичні аспекти розвитку нормативно-правових актів у частині формування облікової системи, розкрито порядок нормативно-правового регулювання за вітчизняними законами, стандартами та інструктивними матеріалами, узагальнено світовий досвід правового регулювання облікової системи з орієнтацією на потреби різних груп користувачів облікових даних, визначено рівні нормативно-правового регулювання в Україні з урахуванням ринкових важелів впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Ключові слова: організація обліку, закони, стандарти, нормативно-правове регулювання, облікова інформація, система обліку, норми

Рис.: 2. Табл.: 2. Бібл.: 8.

Рожелюк Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: rozelyk@ukr.net

УДК 657.1.013

UDC 657.1.013

Рожелюк В. М. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учета как определяющий фактор его организации

В статье раскрыты теоретические основы нормативно-правового регулирования учетной системы в Украине и мире, исследованы существующие модели построения учета и отчетности с учетом национальных особенностей построения бизнеса и организации учета в соответствии с ними, сделано сравнение подходов разных стран к разработке норм бухгалтерского учета, отражены составляющие нормативно-правового регулирования ведения отечественной системы бухгалтерского учета с учетом зарубежного опыта, раскрыта сущность регламентации учета, выделены ее объекты и субъекты, определены исторические аспекты развития нормативно-правовых актов в части формирования учетной системы, раскрыт порядок нормативно-правового регулирования по отечественными законами, стандартам и инструктивным материалам, обобщен мировой опыт правового регулирования учетной системы с ориентацией на потребности различных групп пользователей учетных данных, определены уровни нормативно-правового регулирования в Украине с учетом рыночных рычагов влияния на деятельность субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: организация учета, законы, стандарты, нормативно-правовое регулирование, учетная информация, система учета, нормы

Рис.: 2. Табл.: 2. Библ.: 8.

Рожелюк Вікторія Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку в державному секторі економіки та сфері послуг, Тернопільський національний економічний університет (вул. Львівська, 11, Тернопіль, 46020, Україна)

E-mail: rozelyk@ukr.net

Rozhelyuk V. M. Normative and Legal Regulation of Accounting as the Determining Factor of its Organization

In this paper the theoretical bases of normative and legal regulation of accounting system in Ukraine and in the world were revealed, existing models of accounting and reporting organization were researched according to national circumstances of the business structures and accounting management in accordance with them. A comparison of different countries approaches to the development of accounting standards was made, the components of normative and legal regulation of national accounting system based on international experience were revealed, the essence of accounting regulation was disclosed, its objects and subjects were highlighted. The historical aspects of the legal acts development of normative and legal regulation in the formation of the accounting system were defined, the procedure of normative and legal regulation on domestic laws, standards and guidance materials was disclosed, the global experience of legal regulation of the accounting system with a focus on the needs of different groups of users credentials were generalized and the levels of legal regulation in Ukraine with market leverage on business entities were defined.

Key words: organization of accounting, laws, standards, normative and legal regulation, accounting information, system accounting, standards

Pic.: 2. Tabl.: 2. Bibl.: 8.

Rozhelyuk Viktoriya M. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of accounting in the public sector and the services sector, Ternopil National Economic University (vul. Lvivska, 11, Ternopil, 46020, Ukraine)

E-mail: rozelyk@ukr.net

Регулювання бухгалтерського обліку в частині його методології – це вже організаційний аспект, який практично не досліджується в сучасних умовах. Нагальною потребою часу такі дослідження стали лише в період переходу економіки України до ринкових умов господарювання. Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення його нової нормативної бази вимагає вирішення проблеми регулювання бухгалтерського обліку на національному рівні. Міжнародний досвід свідчить про різні підходи до цього питання в різних національних системах обліку. Обрання оптимального варіанта для України можливе лише після проведення відповідних наукових досліджень.

Правове регулювання являє собою діяльність держави з внесення організованості, впорядкованості в різні сфери бухгалтерського життя. Стрижнем і основою правового регулювання служить законодавство – сукупність загальнообов'язкових правових актів, що видаються органами державної влади з дотриманням певної процедури і у встановленій формі. Слід розрізняти нормативні акти, тобто виражені в належній формі встановлення, які видаються від імені держави, і конкретні норми права, що представляють собою окремі положення, які містяться в цих актах.

У цей час обліку приділяється величезна увага. Інструкції з організації обліку видаються як державні акти. Перший державний акт, де знайшли місце питання обліку, датується 22 січня 1714 р., в якому встановлювалися положення, обов'язкові для державного апарату та державної промисловості. Вони вимагали: 1) своєчасності запису і щоб «рахунок був швидкий», 2) щоденного ведення прибутково-видаткових книг; 3) суворого персонального підпорядкування відповідальних осіб.

Основним вітчизняним нормативним актом, що регулює порядок ведення бухгалтерського обліку, є Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» (табл. 1).

Зазначимо, що у згаданому законі залишається багато неузгодженостей. Як підкреслюють Л. Г. Ловінська та І. Б. Стефанюк [4, с. 43], закон не дає відповіді на питання, що таке державне регулювання бухгалтерського обліку, що є його суб'єктом, що – об'єктом, які складові входять до національної системи обліку, який взаємозв'язок між ними і яка їх підпорядкованість. Наслідком такої ситуації є неврегульованість на практиці питань відповідальності за

розробку і впровадження методологічного й методичного забезпечення бухгалтерського обліку, відсутність єдиних підходів щодо реформування бухгалтерського обліку в різних галузях національної економіки.

Щодо нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні, то поряд із Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» необхідно зупинитися і на П(С)БО, які здійснюють регулювання питань організації та ведення бухгалтерського обліку. Національні П(С)БО затверджуються Міністерством фінансів України та визначають принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечить міжнародним стандартам. Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади в межах своєї компетенції відповідно до галузевих особливостей розробляють на базі національних П(С)БО методичні рекомендації щодо їх застосування.

Розглядаючи питання регулювання бухгалтерського обліку, С. Н. Поленова [6] вказує на проблему відсутності єдиного розуміння термінології в регулюванні бухгалтерського обліку. Словосполучення «регулювання бухгалтерського обліку» у вітчизняній практиці почало з'являтися на початку реформування при становленні ринкової економіки. Проте досі спостерігається висока варіативність вже при самому формуванні терміна регулювання обліку (використовуються нормативне, правове, нормативно-правове, методичне регулювання бухгалтерського обліку тощо), а його трактування в більшості випадків не наводиться.

Поленова С. Н. [6, с. 17] вважає найдоцільнішим використання поняття «система регулювання бухгалтерського обліку», під якою пропонує розуміти діяльність щодо розробки правил бухгалтерського обліку і напрямів його розвитку, моніторингу їх дотримання, яка впорядковує облікову систему і виконує поставлену ціль.

Крок у вирішенні вказаної проблеми робить В. А. Шпак [8], який з метою упорядкування термінологічного апарату пропонує до норм організації бухгалтерського обліку відносити закони, положення, інструкції, методичні вказівки, які регулюють порядок ведення обліку; до правил – положення про бухгалтерський облік на підприємстві, посадові інструкції, штатний розпис тощо, які встановлюють порядок взаємовідносин між учасниками облікової діяльності.

Правове регулювання бухгалтерського обліку визначає ступінь регламентації державою національної системи обліку. Регламентація бухгалтерського обліку – одна з на-

Таблиця 1

Державне регулювання бухгалтерського обліку відповідно до ст. 6 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»

Суб'єкт державного регулювання	Сутність державного регулювання	Об'єкт державного регулювання
Міністерство фінансів України	Затвердження національних положень (стандартів), інших нормативно-правових актів бухгалтерського обліку	Не визначено
Національний банк України	Встановлення порядку ведення обліку та складання фінансової звітності	Бухгалтерський облік та фінансова звітність у банках
Державне казначейство України	Встановлення порядку ведення обліку та складання фінансової звітності	Бухгалтерський облік та фінансова звітність про виконання бюджетів та бюджетних установ
Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади	Методичні рекомендації щодо застосування положень (стандартів) бухгалтерського обліку	Не визначено

болілих і поширених його проблем. У зв'язку з цим доцільно дати відповідь на питання: хто проводить регламентацію і в чий інтерес? Країни світу можна умовно поділити на групи залежно від системи регулювання бухгалтерського обліку (рис. 1).

Із наведених груп країн Україну найдоцільніше віднести до країн, у яких регулювання бухгалтерського обліку здійснюється державними органами з орієнтацією на оподаткування. Однак, як зазначає І. Белоусова [3], Україна – це єдина країна, принаймні в Європі, що в питанні нормативного регулювання обліку шукає свій унікальний шлях розвитку, оскільки законом визначений єдиний метод регулювання бухгалтерської діяльності – державний. Про жодне саморегулювання, суспільне регулювання професії не йдеться.

На цьому наголошує і А. В. Озеран [5], зазначаючи, що Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» не визначає ролі, функцій та прав професійного бухгалтерського співтовариства у створенні нормативної бази обліку. Якщо проаналізувати досвід інших країн, то можна побачити, що у таких країнах, як США та Великобританія професійні організації займаються безпосередньо розробкою стандартів фінансового обліку.

Такий шлях у процесі реформування системи бухгалтерського обліку обрала і Польща, де серед органів, що займаються регулюванням бухгалтерського обліку, важливе місце належить Комітету з бухгалтерських стандартів (КБС). Створений 2004 р. Комітет складається з десяти експертів, бухгалтерів та аудиторів, які представляють аудиторські компанії, Міністерство фінансів, Польське управління з фінансового нагляду, Національну палату ста-

тутних аудиторів, а також учених. Основне завдання КБС полягає в підготовці та публікації польських бухгалтерських регламентацій незалежно від функцій, що здійснює Міністерство фінансів.

Цікавий щодо цього досвід наших найближчих сусідів – країн СНД. У резолюції засідання Координаційної ради з бухгалтерського обліку при Виконкомі СНД, що відбулося в грудні 2008 р., рекомендовано «...з метою підвищення якості фінансової інформації про діяльність суб'єктів господарювання передбачати у відповідних законодавчих актах такі вимоги до головних бухгалтерів:

- 1) наявність вищої професійної освіти;
- 2) наявність стажу роботи, пов'язаної з веденням бухгалтерського обліку, складанням бухгалтерської (фінансової) звітності або аудиторською діяльністю, не менш як три роки з останніх п'яти календарних років;
- 3) відсутність судимості за здійснення злочинів у сфері економіки або навмисних злочинів;
- 4) членство в саморегульованій організації» (обов'язкове).

Тобто, практично в усіх країнах, на відміну від України, саморегулювання бухгалтерської професії є обов'язковою складовою. Тож перспективним напрямом розвитку національної системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні є широке залучення професійної бухгалтерської та аудиторської спільноти до створення методологічного і методичного його забезпечення шляхом забезпечення обов'язкової участі у дорадчих органах при профільних міністерствах.

Для виявлення інших можливих шляхів удосконалення вітчизняної системи регулювання бухгалтерського обліку порівняємо її з досвідом інших країн (табл. 2).



Рис. 1. Підходи до правового регулювання бухгалтерського обліку

Таблиця 2

Порівняння підходів різних країн до розробки норм бухгалтерського обліку [5]

Країна	Головне джерело регулювання	Базові нормативні акти	Загальна характеристика регулювання	Вплив державних органів	Роль професійної спільноти	Характер нормативних актів
США	Законодавчий орган та професійні організації	US GAAP	Гнучка	Виявляється не так явно, як в ін. країнах	Значна	Рекомендаційний
Великобританія	Законодавчий орган та професійні організації	Закон про компанії, UK GAAP	Гнучка, але з тенденцією впливу законодавства	Присутній	Значна	Рекомендаційний
Франція	Законодавчий орган	Закон про бухгалтерський облік	Домінування консервативного підходу та податкового законодавства	Значний	Допомога при підготовці законодавчих актів та підготовка власних, не обов'язкових для виконання, рекомендацій	Обов'язковий
Німеччина	Законодавчий орган	Торговий кодекс	Надзвичайний консерватизм при домінуванні податкового законодавства	Суттєвий	Забезпечення відповідності практики до чинного законодавства, а не розробка нового	Обов'язковий
Росія	Законодавчий орган	Закон про бухгалтерський облік	Домінування консервативного підходу та податкового законодавства	Суттєвий	Роз'яснення серед практиків прийнятих нових правил бухгалтерського обліку та розробка облікових прийомів та їх застосування	Обов'язковий
Україна	Законодавчий орган	Закон про бухгалтерський облік	Домінування консервативного підходу та податкового законодавства	Суттєвий	Підготовка аналітичних матеріалів	Обов'язковий

Як видно з табл. 2, у країнах англо-американської моделі обліку нормативні акти мають рекомендаційний характер, тоді як континентальна модель, до якої можна віднести і Україну, передбачає обов'язковість дотримання передбачених норм. Крім того, у країнах континентальної моделі порівняно з англо-американською, рівень впливу нормативних актів значно вищий, а роль професійної спільноти – нижча, а в США та Великобританії професійні організації є основним джерелом регулювання поряд із законодавчим органом. У переважній більшості європейських країн вони лише надають допомогу при підготовці законодавчих актів, готують власні, не обов'язкові для виконання, рекомендації та проводять роз'яснення серед практиків прийнятих нових правил бухгалтерського обліку.

Учені виділяють від двох до п'яти рівнів нормативного регулювання бухгалтерського обліку та звітності. Так, А. П. Бархатов [2] виокремлює три рівні: національний, регіональний та міжнародний. Вважаємо, що до них доцільно додати рівень підприємства, оскільки і на мікрорівні приймаються важливі нормативні акти, зокрема в сфері організації бухгалтерського обліку (рис. 2).

Національні стандарти фінансового обліку розробляються і використовуються в кожній країні, їх застосування обмежене кордонами країни, хоч через економічні причини деякі національні стандарти (насамперед GAAP) все ж суттєво вплинули на міжнародні стандарти.

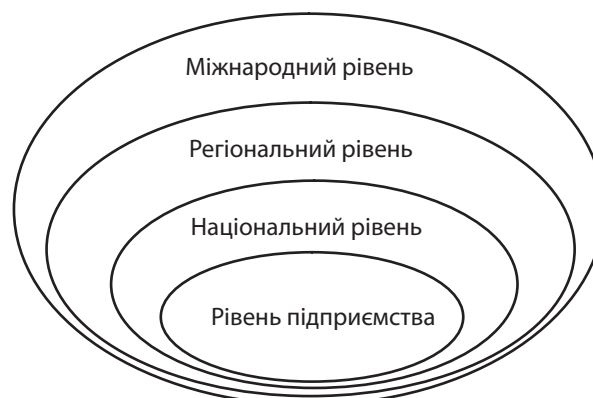


Рис. 2. Рівні нормативного регулювання бухгалтерського обліку

Регіональні стандарти діють у кількох країнах одного регіону. Наприклад, на рівні Європи розробляються європейські Директиви для країн Європейського економічного співтовариства, які мають характер законів і є обов'язковими до виконання. Вони також впливають на практику фінансового обліку окремих країн. Це досягається за рахунок того, що кожний стандарт на стадії розробки протягом 10 і більше років узгоджується з кожною країною

та передбачається як норма у законодавстві кожної країни. Саме так розроблені і прийняті Четверта директива ЄС про річну фінансову звітність компаній від 25 липня 1978 р. і Сьома директива ЄС про консолідовану звітність від 13 липня 1983 р. Подібні регіональні організації існують у країнах Тихоокеанського регіону, Південній Америці, Африці.

Міжнародна стандартизація виникла 1973 р. За рішенням професійних організацій бухгалтерів багатьох країн (Австралії, Канади, Німеччини, Франції, Японії, Мексики, США, Великобританії, Нідерландів, Ірландії) було започатковано Комітет з міжнародних стандартів фінансової звітності для створення міжнародних стандартів, які набувають все більшого поширення у світі.

Виходячи з особливостей діяльності конкретного підприємства окремі питання повинні врегульовуватися нормативними актами керівника, які формують четвертий мікрорівень нормативного регулювання бухгалтерського обліку.

Основною проблемою нормативного регулювання бухгалтерського обліку ще з часів його зародження є складність у трактуванні нормативних актів, що залишається актуальним і дотепер, оскільки рахунковий апарат підприємства має стільки інструкцій, скільки у трестівських інструкторів «людино-днів», однак усі спроби охопити єдиною схемою різноманітня бухгалтерської практики зазнавали фіаско.

Загалом із усього викладеного в нормативних актах ми, насамперед, повинні з'ясувати сенс і мету, що не завжди буває просто, оскільки саме зерно істини буває «сховане» дуже глибоко.

ВИСНОВКИ

Усі норми чинного законодавства з питань нормативно-правового регулювання обліку можна поділити на дві групи: одно- та багатоваріантні. У перших передбачено однозначний єдиний порядок відображення в обліку господарських фактів, які є обов'язковими для усіх підприємств. Одноваріантні (однозначні) вимоги законодавчих актів і нормативних документів, що застосовуються в системі обліку, не потрібно відображати в обліковій політиці підприємства, однак в обліковій політиці повинні знаходити своє відображення тільки ті положення бухгалтерського обліку, які мають різні варіанти застосування. Однозначні вимоги законів, положень, інструкцій, що використовуються в бухгалтерському обліку, не повинні повторюватися в Наказі про облікову політику. При її формуванні розглядають тільки ті питання, вирішення яких відповідно до нормативних документів, може відрізнитися від прийнятих на інших підприємствах. Наявність у нормативно-правовій базі формулювань «може» або «має право» є причиною визначення чергового елемента облікової політики.

У випадках, коли законодавчі акти та нормативні документи містять кілька варіантів відображення в обліку певних господарських фактів (багатоваріантні норми), при відображенні конкретних господарських фактів бухгалтер може вибрати і використати будь-який із передбачених законодавством варіантів.

Необхідно звернути увагу на те, що обрані методичні прийоми, способи та процедури повинні відповідати особливостям діяльності конкретного підприємства, тобто процес формування полягає не лише в їх виборі або розробці, а й детальному аналізі того чи іншого елемента облікової політики.

При цьому, розглядаючи у процесі вироблення власної облікової політики всі теоретично можливі варіанти, до Наказу про облікову політику необхідно заносити ті з них,

якими підприємство керуватиметься у своїй повсякденній діяльності або має намір скористатися в найближчому майбутньому. Наприклад, якщо підприємство не здійснює і не планує здійснювати будівельну діяльність, то йому немає потреби встановлювати його обліковою політикою методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом. Передбачати наперед всі події та операції, а тим більше перелічувати в наказі (розпорядженні) про облікову політику всі можливі варіанти принципів оцінки та методів обліку не потрібно, оскільки при виникненні в майбутньому на підприємстві фактів господарської діяльності, що не мали місця раніше, облікову політику може бути доповнено, а в окремих випадках змінено. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Акатьева М. Д. Учетная политика для целей сегментного учета / М. Д. Акатьева // Международный бухгалтерский учет: научно-практический журнал. – Минск, 2014. – № 18 (312).
2. Бархатов А. П. Развитие нормативного регулирования бухгалтерского учета за рубежом и в России / А. П. Бархатов // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2008. – № 5 (26).
3. Белоусова І. А. Розвиток бухгалтерської професії як важливий чинник подолання економічної кризи в Україні / І. А. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 3 – 6.
4. Ловінська Л. Г. Організація бухгалтерського обліку та фінансового контролю в сучасних умовах господарювання в Україні / Л. Г. Ловінська, І. Б. Стефанюк. – К.: НДФІ, 2006. – 240 с. – С. 142 – 154.
5. Озеран А. В. Нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні / А. В. Озеран. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_35/55.pdf
6. Поленова С. Н. К вопросу о понятийном аппарате регулирования бухгалтерского учета / С. Н. Поленова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 48(198). – 64 с. – С. 11 – 18.
7. Смирнов В. Д. Учет затрат и калькуляция в сельскохозяйственном производстве / В. Д. Смирнов. – М.: Статистика, 1972.
8. Шпак В. А. Організація бухгалтерського обліку: Концептуальний підхід: монографія / В. А. Шпак. – К.: Бізнес Медіа Консалтинг, 2011. – 312 с.

REFERENCES

- Akateva, M. D. "Uchetnaia politika dlia tseyey segmentnogo ucheta" [The accounting policies for segment accounting]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchët*, no. 18 (312) (2014).
- Barkhatov, A. P. "Razvitie normativnogo regulirovaniia bukhgalterskogo ucheta za rubezhom i v Rossii" [Development of regulatory accounting abroad and in Russia]. *Vestnik Rossiyskogo gosudarstvennogo torгово-ekonomicheskogo universiteta*, no. 5 (26) (2008).
- Bielousova, I. A. "Rozvytok bukhgalterskoi profesii iak vazhlyvyi chynnyk podolannia ekonomichnoi kryzy v Ukrainy" [The development of the profession as an important factor in the economic crisis in Ukraine]. *Bukhgtalterskiy oblik i audyt*, no. 5 (2009): 3-6.
- Lovinska, L. H., and Stefaniuk, I. B. *Orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku ta finansovoho kontroliu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia v Ukraini* [Accounting and financial control in the current economic conditions in Ukraine]. Kyiv: NDFI, 2006.
- Ozeran, A. V. "Normativno-pravove rehuliuuvannia bukhgalterskoho obliku i finansovoi zvitnosti v Ukraini" [Legal regulation of accounting and financial reporting in Ukraine]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_35/55.pdf
- Polenova, S. N. "K voprosu o poniatyynom apparate regulirovaniia bukhgalterskogo ucheta" [On the conceptual apparatus of accounting regulation]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchët*, no. 48 (198) (2011): 11-18.
- Smirnov, V. D. *Uchet zatrat i kalkuliatsiia v selskokhoziaystvennom proizvodstve* [Cost Accounting and Costing in agricultural production]. Moscow: Statistika, 1972.
- Shpak, V. A. *Orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku: Kontseptualnyi pidkhid* [Accounting organization: A conceptual approach]. Kyiv: Biznes Media Konsaltnynh, 2011.

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

© 2014 МАКСІМОВА В. Ф.

УДК 657.631

Максімова В. Ф. Перспективи вдосконалення облікової системи в бюджетних установах

Мета статті полягає в обґрунтуванні позиції щодо доцільності вирішення проблеми, пов'язаної з розширенням потреб системи управління в інформації, шляхом розвитку засад удосконалення організації праці облікових працівників з урахуванням потреб запровадження окремих елементів чи підсистеми внутрішньогосподарського обліку загалом з урахуванням галузевої специфіки бюджетних установ. Згідно з цим, метою написання статті є окреслення організаційних проблем удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління та шляхів їхнього якісного вирішення. У результаті наукових пошуків обґрунтовано можливості вирішення проблеми підвищення якості інформаційної бази управління завдяки врахуванню запитів керівників відповідного ієрархічного рівня, запропоновано формувати та подавати для затвердження й узгодження у вищестоящі органи розрахунки, що підтверджують доцільність зміни напрямку використання бюджетних коштів у формі бізнес-планів, вказано основні шляхи досягнення взаємозгодження та взаємозв'язку підсистем бухгалтерського та внутрішньогосподарського обліку в бюджетних установах. Перспективи подальших наукових досліджень з удосконалення інформаційної бази прийняття управлінських рішень в бюджетних установах пов'язані з необхідністю визначення потреб і запитів керівників різних ієрархічних рівнів, покращення організації праці облікових працівників, максимального використання можливостей комп'ютерної техніки та досягнення на цій основі поліпшення рівня управління процесами надання послуг і підвищення ефективності діяльності бюджетних установ в цілому.

Ключові слова: бюджетні установи, система управління, підсистема бухгалтерського обліку, підсистема внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, повноваження, облікові працівники, удосконалення.

Рис.: 1. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Максімова Валентина Федорівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, Одеський національний економічний університет (вул. Преображенська, 8, Одеса, 65082, Україна)

E-mail: maxval3@gmail.com

УДК 657.631

Максімова В. Ф. Перспективы совершенствования учетной системы в бюджетных учреждениях

Цель статьи состоит в обосновании путей решения проблемы, связанной с изменением требований системы управления к содержанию, составу и наполнению информации для принятия решений в бюджетных учреждениях. Предложены пути совершенствования организации труда работников учетных служб, в том числе с учетом внедрения элементов или подсистемы внутрихозяйственного учета. Учтена отраслевая специфика бюджетных учреждений, учтены организационные проблемы совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления и намечены пути их качественного решения. В результате научных поисков обоснованы возможности решения проблемы повышения качества информационной базы управления, в основу которых положен учет запросов руководителей конкретного иерархического уровня. Предложено формировать и подавать для утверждения и согласования в вышестоящие органы расчеты, подтверждающие целесообразность изменения направления использования бюджетных средств в форме бизнес-планов. Указаны основные пути достижения взаимной увязки и взаимосвязи подсистем бухгалтерского и внутрихозяйственного учета в бюджетных учреждениях. Перспективы дальнейших научных исследований по совершенствованию информационной базы принятия управленческих решений в бюджетных учреждениях связаны с необходимостью установления реальных потребностей и запросов руководителей различных иерархических уровней. Необходима также разработка путей улучшения организации труда работников учетных служб, в том числе с учетом максимального использования возможностей компьютерной техники и достижения на этой основе улучшения уровня управления процессами предоставления услуг и повышения эффективности деятельности бюджетных учреждений в целом.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, система управления, подсистема бухгалтерского учета, подсистема внутрихозяйственного (управленческого) учета, полномочия, учетные работники, совершенствование.

Рис.: 1. Табл.: 1. Библ.: 8.

Максімова Валентина Федоровна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Одесский национальный экономический университет (ул. Преображенская, 8, Одесса, 65082, Украина)

E-mail: maxval3@gmail.com

UDC 657.631

Maksimova V. F. Prospects for Improving the Accounting System in Budgetary Institutions

The purpose of the article is to establish ways of solving the problem of the growing requirements of management system for the content, composition and filling of information for decision-making in the budgetary institutions. Ways to improve the organization of workers of accounting services was suggested, including taking into account the introduction of elements or subsystems intraeconomic accounting. The industry-specific budget institutions were taken into account, organizational problems of improving accounting and analytical support for management and ways of their high-quality solutions were considered. As a result of scientific research the possibility of solving the problem of improving the quality of the management information base was proved, which are based on accounting queries of leaders of the specific hierarchical level. It was proposed to form and submit it for approval and coordination with higher authorities the calculations confirming the feasibility of changing the direction of the use of budget funds in the form of business plans. The main ways to achieve mutual coordination and interconnection of accounting subsystems and intraeconomic accounting in budgetary institutions were stated. Prospects for further research to improve the information base for management decision-making in the budgetary institutions are related to the need to establish the real needs and demands of the leaders of the various hierarchical levels. Also it is necessary to develop ways to improve the organization of workers of accounting services, including taking into account the maximum use of capacity of computers and achieve this by improving the level of service management processes and improving performance of public institutions in general.

Key words: budgetary institutions, the control system, subsystem accounting subsystem intraeconomic (management) accounting authority, the credentials workers, improving.

Pic.: 1. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Maksimova Valentyna F. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Accounting and Auditing, Odessa National Economic University (vul. Preobrazhenska, 8, Odessa, 65082, Ukraine)

E-mail: maxval3@gmail.com

Одним із основних завдань управління суб'єктами бюджетної сфери в умовах кризовості є підвищення ефективності та раціональності використання їх ресурсного потенціалу. У свою чергу, діяльність суб'єктів бюджетної сфери здійснюється згідно з рішеннями, прийнятими на основі інформаційних даних, підготовлених обліковими службами. У цьому контексті слід визнати, що саме обліково-аналітичне забезпечення системи управління є ключовим важелем у досягненні поліпшення результативності функціонування суб'єктів, що фінансуються з бюджетів різних рівнів. Практика успішних проектів у цій сфері вказує на те, що в основі їхньої реалізації лежить належне економічне обґрунтування. Таким чином, підвищення якості інформаційних основ прийняття управлінських рішень, тобто формування більш досконалого обліково-аналітичного забезпечення – актуальне завдання, вирішення якого дає змогу значною мірою поліпшити результати діяльності суб'єктів бюджетної сфери. Суттєві зрушення в цьому контексті зроблено в процесі реалізації Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі. Зокрема, розроблено Новий план рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджено Національні положення (стандарт), продовжують здійснюватися заходи з формування єдиної інформаційної системи управління фінансами.

Однак, незважаючи на дійсно позитивні реформуєчі заходи, низка проблемних питань продовжують бути невирішеними. Одним з них є рівень готовності облікових працівників до впровадження заходів з модернізації бухгалтерського обліку.

Різносторонній розгляд питань, пов'язаних з реформуванням бухгалтерського обліку в бюджетній сфері, свідчить про посилення інтересу до цієї проблеми. Зокрема, її дослідженням займаються такі вітчизняні науковці, як Гізатуліна А. В., Дорошенко О. О., Канєва Т. В., Марценяк Н. О., Натарова О. В., Пеліпащенко Р. О., Свірко С. В., Сисюк С. В., Сушко С. І., Фаріон А. І., Хорунжак Н. М., Чечуліна О. О.

Варто зазначити, що частково питання рівня підготовки фахівців до запровадження нової реформованої системи обліку в державному секторі, який правомірно позиціонувати із суб'єктами бюджетної сфери, так чи інакше потрапляють в поле зору дослідників через те, що належать до організаційних заходів. Так, Гізатуліна А. В. і Сушко Н. І. [1, с. 56], деталізуючи специфіку реформування облікової системи, поряд із розглядом питань переліку та сумісності національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку для цього сектора, подають характеристику типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи (затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 26.01.2011 р. № 59), Порядку погодження призначення та звільнення з посади головного бухгалтера бюджетної установи (наказ Міністерства фінансів від 21.02.2011 р. № 214) і Порядку проведення оцінки виконання головним бухгалтером бюджетної установи своїх повноважень (наказ Міністерства фінансів від 01.12.2011 р. № 1537). Зроблений ними акцент вказує на важливість правильного підходу до підготовки облікових кадрів, а також рівень їхньої компетенції.

Учені цілком справедливо вважають, що поряд зі стандартизацією національної системи обліку з урахуванням міжнародних стандартів якісне кадрове забезпечення, особливо головними бухгалтерами та іншими обліковими працівниками, є важливою передумовою ефективно-

го функціонування та визнання бухгалтерського обліку в держсекторі на міжнародному рівні [1, с. 57].

Аналогічну позицію відстоює Марценяк Н. О., яка, визнаючи той факт, що вдосконалення бухгалтерського обліку в державному секторі повинно гармонізувати зі статистикою державних фінансів і створенням системи національних рахунків України і акцентуючи увагу на винятковій важливості побудови Плану рахунків у цьому контексті, вказує на наявність організаційних проблем, у тому числі щодо кадрового забезпечення [4, с. 348].

Інші науковці [2; 6] у своїх дослідженнях роблять акцент на розширенні повноважень Державної казначейської служби України, здійснюють аналіз чинних вимог щодо повноважень суб'єктів зі здійснення контролю за дотриманням бюджетного законодавства та підтримують позицію Чумаченка М. Г. і Свірко С. В. щодо такого поняття як «контролерство» [7]. Науковці обґрунтовують необхідність його застосування тим, що на сучасному етапі в бюджетній системі України вдосконалювати слід і контроль. У зв'язку з цим головні бухгалтери повинні не лише констатувати результати виконання кошторису, але також приймати адекватні управлінські рішення щодо цільового та ефективного використання бюджетних коштів у відповідності до їхнього функціонального призначення [2, с. 45].

Зазначені позиції вказують на доцільність вирішення проблеми, пов'язаної з розширенням потреб системи управління в інформації, яка виходить за межі власне бухгалтерського обліку й розвитком засад удосконалення організації праці облікових працівників з урахуванням потреб запровадження окремих елементів, або підсистеми внутрішньогосподарського обліку загалом з урахуванням галузевої специфіки бюджетних установ. Згідно з цим *метою* статті є окреслення організаційних проблем удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління та шляхів їхнього якісного вирішення.

Підтримуючи думку про те, що для оптимізації ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах була необхідна розробка пропозицій стосовно уніфікації плану рахунків шляхом його деталізації як на рівні синтетичних рахунків, так і на рівні субрахунків відповідно до міжнародної практики, слід зазначити, що без належного інструктивно-методичного й роз'яснювального забезпечення досягти успіху реформування вкрай важко. У бюджетних установах бухгалтерський облік покликаний забезпечити систематичний облік виконання кошторисів, стану розрахунків з підприємствами, організаціями та працівниками цих установ, використання матеріальних і грошових ресурсів та їх збереження. Його мета – сприяти поліпшенню фінансово-господарської діяльності. Відповідно до цього особливої уваги потребує формування засад ефективної організації праці облікових працівників. Основною проблемою, яка вимагає уваги, є зважений підхід до розмежування повноважень, їхнє закріплення в посадових інструкціях і встановлення відповідальності за виконання. Насамперед, варто звернути увагу на той факт, що функціонування бюджетних установ в умовах ринку вимагає від керівника, головного бухгалтера та інших осіб, що відповідають за їхнє майно, не лише правильного й достовірного формування інформації, а й забезпечення її використання для потреб оперативного впливу, що унеможливає непродуктивні витрати ресурсів.

Актуальним є твердження про те, що інформація, у числі інших ресурсів, таких як сировина, капітал або праця, має життєво важливе значення для діяльності суб'єктів господарювання. Щоденно існує суттєва потреба в інформації, в якій зацікавлені користувачі, що беруть участь у прийнятті ділових та фінансових рішень. При цьому всі групи користувачів ставлять вимоги щодо унікальності необхідної їм інформації, а тому вона має на різних рівнях різнитися докладністю та різним характером варіювання. Незважаючи на різні вимоги, інформація повинна бути доступною та своєчасною для того, щоб виявити потенційні проблеми і реагувати вчасно [8].

Отже, облікова інформація має своєчасно подаватися конкретним управлінським працівникам, відповідати рівню їхніх повноважень й не містити зайвих даних [3; 5; 6; 8]. Задля цього при організації обліку в бюджетних установах органи й відповідальні особи, що беруть участь у цьому процесі та відповідають за його якість, по-перше, повинні звертати увагу на компетенцію рівнів суб'єктів управління. По-друге, суб'єкти, що отримують фінансове забезпечення з бюджету (місцевого чи державного), перебувають у тісному взаємозв'язку з інформаційною системою управління державними фінансами та зобов'язані формувати власну інформаційну систему управління, інтегровану з нею. У першому випадку основною організаційною проблемою є встановлення переліку номенклатур або облікових даних, що відповідають конкретному рівню управління. В основу її вирішення слід покласти дослідження потреб в інформації залежно від класичного пірамідального типу структури управління (рис. 1). У найбільш спрощеному варіанті щодо інформаційного забезпечення кожного з рівнів слід вказати на таке. На низовому рівні управління (3) відповідальні особи керівної ланки повинні володіти інформацією щодо наявності матеріально-

технічних засобів для виконання обов'язків працівниками з групи «обслуговуючий персонал».

Одним із найбільш оперативних способів отримання такої інформації є забезпечення дотримання норм витрачання цінностей і здійснення відповідного контролю. Іншим – щоденне формування обслуговуючим персоналом заявок, їхнє узагальнення керівником низової ланки за 3 – 5 днів у зведеній заявці та подання вищестоящим управлінням для формування розпоряджень щодо виконання замовлень і передачі в бухгалтерію. В умовах широкого використання для цілей обліку комп'ютерної техніки цей процес може бути значно прискорений завдяки можливості передачі інформації відповідними каналами зв'язку.

На середньому рівні управлінці повинні володіти більш широкою інформацією. Зокрема, окрім даних про стан забезпечення матеріально-технічними ресурсами, для успішного управління вони мають бути проінформовані про фінансові можливості забезпечення цими ресурсами, заплановані обсяги надання послуг, можливості оптимізації діяльності тощо. Низка цих інформаційних показників виходить за межі власне бухгалтерського обліку, адже має планово-економічний характер. Проте в умовах нестачі фінансового забезпечення не завжди доцільно організовувати спеціальні відділи з її підготовки. У зв'язку з цим можуть бути використані існуючі внутрішні резерви, а саме: деяке розширення кола функціональних обов'язків облікових працівників. Це слід зробити через виняткову важливість, адже розширення інформаційного поля прийняття управлінських рішень у бюджетних установах в умовах конкурентного ринкового середовища виступає одним із найбільш дієвих важелів підвищення ефективності їхнього функціонування.

Певний відбиток на перелік функцій та обов'язків облікових працівників накладає також вимога щодо інтегрованої інформаційно-аналітичної системи управління



Рис. 1. Рівні управління в бюджетних установах за ієрархічною структурою *

Умовні позначення: I, II, III – відповідно: технічний, організаційно-управлінський та інституційний рівні; * залежно від типу установи (приклад наведено лише по окремих типах установ): 1 – для медичних установ – головний лікар, закладів вищої освіти – ректор (директор), загальноосвітніх та професійно-технічних закладів – директор, установ культури – директор (керівник, завідувач) тощо; 2 – для медичних установ – завідувач відділень, закладів вищої освіти – завідувач кафедр, декани (директори інститутів, якщо це структурні підрозділи вищого навчального закладу), установ культури – завідувач відділом (сектором) з основних видів діяльності, завідувач філією, пересувною виставкою, об'єктом сфери послуг чи дозвілля) тощо; 3 – для медичних установ – старша медична сестра, сестра-господиня, закладів вищої освіти – методист, установ культури – розпорядники заходів тощо

державними фінансами, формування якої передбачене розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 774-р «Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами». У ній акцентовано увагу на двох основних функціях – плануванні й виконанні бюджету. Таким чином, зусилля не лише головних розпорядників бюджетних коштів, а й облікових працівників бюджетних установ повинні бути спрямовані на досягнення оптимальності співвідношень і раціонального витрачання коштів, отриманих на здійснення діяльності. Відповідно, слід вирішити проблему ефективного управління ресурсами на рівні самих суб'єктів, що отримують фінансове забезпечення з бюджету. У цьому контексті виникає потреба у розв'язанні низки питань, які характерні для таких суб'єктів з об'єктивних причин. По-перше, усі методичні й технічні рішення щодо організації обліку в бюджетних установах характеризуються суворою централізованою регламентацією. У результаті цього рівень самостійності управління бюджетними коштами з боку керівника та головного бухгалтера досить обмежений. Зміна цих підходів у зв'язку з курсом на децентралізацію влади дасть можливість на місцях враховувати існуючі потреби та можливості оптимізації діяльності й підвищення її результативності. Однак, попри безумовну практичну доцільність надання більших повноважень розпорядникам бюджетних коштів – керівникам бюджетних установ, важливо належним чином здійснювати контроль з боку вищестоящих органів. Організаційно це питання можна вирішити шляхом зобов'язання подавати розрахунки, які б засвідчува-

ли доцільність зміни напряму використання бюджетних коштів (без порушення чинного законодавства по захищених статтях). Форма таких розрахунків може відповідати формі бізнес-планів, які використовуються виробничими суб'єктами. Умовою спрямування коштів на ті чи інші види діяльності, не передбачені при складанні кошторису, у тому числі інноваційно-інвестиційні (для суб'єктів, котрі мають дозвіл на їхнє здійснення відповідно до законодавства), повинно бути затвердження бізнес-плану й надання відповідного дозволу з боку вищестоящих органів управління (у т. ч. органи ДКСУ). Загалом прийняття рішень керівною ланкою бюджетних установ щодо використання бюджетних коштів варто поставити в залежність від результату, який реально може бути отриманий. Завданням облікових служб і працівників у цьому контексті має стати підготовка обґрунтованих розрахунків і їхнє представлення для затвердження. Оскільки такі розрахунки мають не бухгалтерський, а швидше управлінський характер, то, ймовірно, слід говорити про внутрішньогосподарський (управлінський) облік або, щонайменше, про застосування елементів його методу в практичній обліковій діяльності бюджетних установ. Максимальне узгодження показників обох підсистем служитиме об'єктивною основою формування цілісної інформаційної облікової системи, адаптованої до потреб ефективного управління бюджетними коштами на рівні бюджетної установи. При цьому слід врахувати такі особливості як регламентація методики та техніки бухгалтерського обліку (вищестоящими органами і Державною казначейською службою України) (табл. 1).

Таблиця 1

Шляхи досягнення взаємоузгодження та взаємозв'язку підсистем бухгалтерського та внутрішньогосподарського обліку в бюджетних установах

Бухгалтерський облік	Внутрішньогосподарський (управлінський) облік		
Напрямок організації	Характеристика	Проблема узгодження	Шляхи вирішення
Методичний	Державна казначейська служба України встановлює систему способів, прийомів обліку, в основу яких покладені відомі елементи методу бухгалтерського обліку (баланс, звітність документація, рахунки, інвентаризація, оцінка, подвійний запис, калькуляція)	Досягнення збалансованості та послідовності в документальному забезпеченні	Розробка номенклатур внутрішніх форм, які б повністю або частково включали в себе бухгалтерський підхід і, одночасно, відповідали методології внутрішньогосподарського обліку. Наприклад, планові калькуляції можуть базуватися на угодженому переліку статей чи елементів витрат, однак містити і поправочні розрахунки (коефіцієнти) для корегування з врахуванням ринкових важелів (інфляції, конкуренції тощо)
Технічний	Вибір форми ведення обліку в деяких випадках залежить від рішення вищестоящої організації та фінансового забезпечення. Форми й перелік реєстрів, а також порядок здійснення записів у них визначається Державною казначейською службою України	Взаємна ув'язка виявлених потреб в інформаційних даних бухгалтерського й внутрішньогосподарського обліку для різних рівнів управління	Уникнення дублювання даних шляхом узагальнення бухгалтерської та внутрішньогосподарської облікової інформації у документації внутрішнього користування, в форматі затребуваному керівниками. Можлива розробка додаткових програмних доповнень до існуючого програмного забезпечення бухгалтерського обліку
Організаційний	Належить до компетенції керівництва бюджетної установи й полягає в організації та налагодженні роботи облікових служб	Установлення оптимальних структурно-логічних зв'язків між обліковими працівниками	При формуванні штату та розподілі повноважень слід врахувати рівень причетності облікового працівника до інформації, яка має бути сформована підсистемою внутрішньогосподарського обліку та максимально використати цей факт

У цілому, як свідчить практика, організації обліку в бюджетній сфері притаманний чіткий дворівневий характер (І рівень – державний (макрорівень): організація; II – бюджетна установа (мікрорівень): обов'язок ведення (повноваження головного бухгалтера)), який, певним чином, виключає прояви самостійності у виборі порядку та представлення обліково-аналітичного забезпечення управління. Проте сучасні умови функціонування суб'єктів, котрі фінансуються з бюджету, ставлять нові вимоги до інформаційної бази управління, реалізація виконання яких, попри усю складність, повинна знаходити легальне вирішення.

ВИСНОВКИ

Об'єктивним підґрунтям досягнення вирішення завдання з удосконалення інформаційної бази прийняття управлінських рішень в бюджетних установах є дослідження запитів і потреб системи управління, а також максимальне використання можливостей засобів комп'ютерної техніки. Перспективність названих напрямів досліджень полягає в покращенні організації праці облікових працівників і підвищенні ефективності діяльності бюджетних установ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гізатуліна Л. В. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Л. В. Гізатуліна, Н. І. Сушко // Незалежний аудитор. – 2012. – № 6. – С. 56 – 57.
2. Дорошенко О. О. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі України і стан її реалізації на сучасному етапі / О. О. Дорошенко // Вісник ЖДТУ / Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3(61). – С. 43 – 46.
3. Крамаровский Л. М. Оценка качества бухгалтерского учета : монография / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 90 с.
4. Марценяк Н. О. Реформування бухгалтерського обліку бюджетних установ: проблеми та перспективи / Н. О. Марценяк // Науковий вісник БДФА. – 2010. – № 4. – С. 346 – 351.
5. Пеліпадченко Р. О. Концептуальні засади розвитку системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах / В. Ф. Максимова, Р. О. Пеліпадченко // Економічний простір. – 2008. – № 16. – С. 33 – 40.
6. Слободяник Ю. Б. Системний підхід до розвитку державного аудиту в Україні / В. Ф. Максимова, Ю. Б. Слободяник // Облік і фінанси. – 2013. – № 4(62). – С. 114 – 120.
7. Чумаченко М. Г. Пошуки нових орієнтирів української економічної освіти у підготовці фахівців за обліковими спеціальностями: реалії вітчизняних потреб та досвід розвинутих країн Заходу / М. Г. Чумаченко, С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – Вип. 15. – 2010. – С. 352 – 365.
8. Stanković A. Business and financial decisions based on information provided by accounting information systems / Aleksandra Stanković, Miloš Mitrić, Snežana Knežević / Advanced Research in Scientific Areas : International virtual Conference. December, 3 – 7. 2012. Section 5: Financing and Accounting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arsa-conf.com>

REFERENCES

Chumachenko, M. H., and Svirko, S. V. "Poshuky novykh oriientyryv ukrainskoi ekonomichnoi osvity u pidhotovtsi fakhivtsiv za oblikovymy spetsialnostiamy: realii vitchyznianskykh potreb ta dosvid rozvynutykh krain Zakhodu" [The search for new targets Ukrainian economic education training for specialties: the realities

of domestic needs and experience of the developed countries of the West]. *Finansy, oblik i audyt*, no. 15 (2010): 352-365.

Doroshenko, O. O. "Stratehiia modernizatsii systemy bukhgalterskoho obliku v derzhavnomu sektori Ukrainy i stan ii realizatsii na suchasnomu etapi" [The strategy of modernization of the accounting system in the public sector, Ukraine and the state of its implementation today]. *Visnyk ZhDTU. Seriiia "Ekonomichni nauky"*, no. 3 (61) (2012): 43-46.

Hizatulina, L. V., and Sushko, N. I. "Reformuvannia systemy bukhgalterskoho obliku v derzhavnomu sektori" [Accounting Reform in the Public Sector]. *Nezalezhnyi audytor*, no. 6 (2012): 56-57.

Kramarovskiy, L. M., and Maksimova, V. F. *Otsenka kachestva bukhgalterskogo ucheta* [Assessment of the quality of accounting]. Moscow: Finansy i statistika, 1990.

Martseniak, N. O. "Reformuvannia bukhgalterskoho obliku biudzhethnykh ustanov: problemy ta perspektyvy" [Accounting reform of budgetary institutions: problems and prospects]. *Naukovyi visnyk BDFA*, no. 4 (2010): 346-351.

Pelipadchenko, R. O., and Maksimova, V. F. "Kontseptualni zasady rozvytku systemy bukhgalterskoho obliku v biudzhethnykh ustanovakh" [Conceptual Foundations of Accounting System in budget institutions]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 16 (2008): 33-40.

Slobodanyk, Yu. B., and Maksimova, V. F. "Systemnyi pidkhid do rozvytku derzhavnoho audytu v Ukraini" [The systematic approach to the development of public audit in Ukraine]. *Oblik i finansy*, no. 4 (62) (2013): 114-120.

Stankovich, A., Mitrich, M., and Knezhevich, S. "Business and financial decisions based on information provided by accounting information systems" <http://www.arsa-conf.com>

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ УЧЕТНЫХ ПРОБЛЕМ

© 2014 ЛУКИН В. А., МОСКАЛЕНКО Е. В.

УДК 657.1:303.732.4

Лукин В. А., Москаленко Е. В. Системный подход к исследованию учетных проблем

Целью статьи является рассмотрение возможностей системного подхода при исследовании учетных проблем. В статье рассмотрены и критически проанализированы различные подходы к определению понятия «система бухгалтерского учета». Обоснован вывод о том, что данную систему следует рассматривать с позиции научной и практической систем бухгалтерского учета, что позволяет более четко выделить подсистемы в ее составе. Обосновано выделение в исследуемой системе трех уровней иерархии, где, кроме системы бухгалтерского учета, существующей на уровне отдельного государства (национальной системы учета), можно рассматривать систему бухгалтерского учета на международном уровне и на уровне отдельного предприятия. Рассмотрены возможные подходы к изучению проблем бухгалтерского учета, такие как институционный, лингвистический, коммуникационный и т. д. При этом выявлено, что среди всех этих подходов нет противоречий, они дополняют друг друга и дают возможность лучше понять общий объект исследования – систему бухгалтерского учета на конкретной стадии ее развития в конкретном государстве, представляя собой ее подсистемы. Главное условие эффективного использования вышеизложенных подходов – соответствие выбранного объекта исследования определению понятия «система».

Ключевые слова: система бухгалтерского учета, системный подход, национальная система учета.

Рис.: 3. Библ.: 19.

Лукин Владимир Александрович – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: lukin_v@bigmir.net

Москаленко Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра учета и аудита, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины (пр. Победы, 55, Харьков, 61174, Украина)

E-mail: moskalenko.elena@mail.ru

УДК 657.1:303.732.4

UDC 657.1:303.732.4

Лукин В. О., Москаленко О. В. Системний підхід до дослідження облікових проблем

Метою статті є розгляд можливостей системного підходу при дослідженні облікових проблем. У статті розглянуто і критично проаналізовано різні підходи до визначення поняття «система бухгалтерського обліку». Обґрунтовано висновок про те, що цю систему слід розглядати з позиції наукової та практичної систем бухгалтерського обліку, що дозволяє більш чітко виділити підсистеми в її складі. Обґрунтовано виділення в досліджуваній системі трьох рівнів ієрархії, де, окрім системи бухгалтерського обліку, що існує на рівні окремої держави (національної системи обліку), можна розглядати систему бухгалтерського обліку на міжнародному рівні та на рівні окремого підприємства. Розглянуто можливі підходи до вивчення проблем бухгалтерського обліку, такі як інституційний, лінгвістичний, комунікаційний тощо. При цьому виявлено, що серед усіх цих підходів немає протиріч, вони доповнюють один одного і дають можливість краще зрозуміти загальний об'єкт дослідження – систему бухгалтерського обліку на конкретній стадії її розвитку в конкретній державі, представляючи собою її підсистеми. Головна умова ефективного використання вищевикладених підходів – відповідність обраного об'єкта дослідження визначенню поняття «система».

Ключові слова: система бухгалтерського обліку, системний підхід, національна система обліку.

Рис.: 3. Бібл.: 19.

Лукин Володимир Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: lukin_v@bigmir.net

Москаленко Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку і аудиту, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (пр. Перемоги, 55, Харків, 61174, Україна)

E-mail: moskalenko.elena@mail.ru

Lukin V. O., Moskalenko O. V. Systematic Approach to the Study of Accounting Problems

The aim of the article is to consider a systematic approach to the study of accounting problems. The article discusses and critically analyzes different approaches to the definition of "accounting system." The conclusion is that the system should be considered from the perspective of the science and practice of accounting systems that can more clearly identify the subsystem in its composition. The selection of the three levels of the hierarchy in the tested system was justified, where, except for the accounting system that exists at the level of individual state (national accounting system), can be considered the accounting system at the international level and at the enterprise level. Possible approaches to the study of accounting problems, such as institutional, linguistic, communication and so on. This revealed that among all these approaches, there is no contradiction, they complement each other and provide an opportunity to better understand the general object of study – the accounting system on a particular stage of its development in a particular state, representing its subsystems. The main condition for the effective use of the above approaches is compliance with the selected object of the study definition of "system".

Key words: accounting system, system approach, the national accounting system.

Pic.: 3. Bibl.: 19.

Lukin Volodymyr O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Auditing, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: lukin_v@bigmir.net

Moskalenko Olena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Accounting and Auditing, Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine (pr. Peremogy, 55, Kharkiv, 61174, Ukraine)

E-mail: moskalenko.elena@mail.ru

В последние годы в Украине в теории и практике бухгалтерского учёта широко применяется системная терминология. В частности, во многих публикациях встречаются термины «система бухгалтерского учёта», «информационная система учёта», «учётная система» и многие другие. В некоторых случаях эти термины поясняются авторами, а чаще используются без пояснения, как общеизвестные, хотя авторы зачастую под ними понимают совершенно разные вещи.

Системный подход к решению научных и практических задач во многих случаях действительно даёт положительные результаты, позволяет всесторонне рассмотреть проблему. И тот факт, что не только в программе подготовки бакалавров, но даже в программе подготовки магистров экономики отсутствует как обязательная хотя бы одна дисциплина, рассматривающая вопросы применения системного подхода к решению экономических задач, можно считать существенным недостатком нашего высшего экономического образования.

В бухгалтерском учёте вопросы использования системного подхода к исследованию учетных проблем рассматривали Ф. Ф. Бутынец, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, С. В. Ивахненко, Ю. А. Кузьминский, С. А. Кузнецова, Т. Г. Маренч, Л. В. Нападовская, Л. К. Никандрова, О. М. Петрук, М. С. Пушкарь и многие другие авторы, однако, как уже говорилось, единого мнения о базовых категориях системного подхода в бухгалтерском учёте пока еще не выработано. В данной статье предполагается рассмотреть возможность использования системного подхода к исследованию проблем бухгалтерского учёта.

Цель статьи – рассмотрение возможностей системного подхода при исследовании учётных проблем.

Среди авторов, пишущих на эту тему, нет единого мнения о том, что такое «система бухгалтерского учёта». Некоторые авторы под системой бухгалтерского учёта понимают информационную систему учёта, другие – организационную систему, третьи – систему научных знаний о бухгалтерском учёте. Иногда разные авторы разными терминами определяют одно и то же понятие. Поэтому следует сразу же определить, что понимается в данной статье под «системой» и «системой бухгалтерского учёта».

Как утверждают специалисты, существует не один десяток определений понятия «система». Обзор различных взглядов на это понятие приводится, например, в [1, с. 624 – 630], [2, с. 43 – 45], [3, с. 103 – 118]. С точки зрения цели данного исследования все они имеют тот недостаток, что система в них определяется и рассматривается как объект, существующий сам по себе, вне нашего сознания (хотя в некоторые определения и введен наблюдатель [1, с. 627]). Не отрицая объективности существования систем, следует отметить, что на самом деле системный подход возможен только к объекту, который выбран исследователем именно в качестве объекта исследования. Отсюда в качестве определения понятия «система» можно остановиться на таком (взяв за основу одно из определений, анализируемых А. И. Уемовым [3, с. 117]): «система – это объект исследования, представляющий собой упорядоченное определенным образом множество элементов, взаимосвязанных между собой и образующих некоторое целостное единство».

При классификации систем по характеру связей между элементами специалисты в области теории систем выделяют три типа систем: естественные системы, «...в которых связи образованы и действуют природным обра-

зом», материальные искусственные системы, «...в которых определяющие связи формировались с участием человека» и социотехнические системы, «определяющие связи в которых принадлежат не природе, а культуре» [2, с. 322 – 323]. К сложным объектам возможны различные подходы с целью их изучения. Так, под системой бухгалтерского учёта (которую можно отнести к сложным искусственным системам) разные авторы понимают разные объекты и дают ей разные определения. Рассмотрим их.

В отечественной литературе высказывалась точка зрения, что «система бухгалтерского учёта – это методы и методика их применения, формы, по которым он ведется... независимо от того, где ведется учёт: на государственных предприятиях или в коммерческих структурах, на промышленных предприятиях, в учреждениях банков или в бюджетных организациях система бухгалтерского учёта единая, и не только в нашей стране» [4, с. 11]. И действительно, во всех странах мира система научных знаний о бухгалтерском учёте едина. И преподается бухгалтерский учёт студентам во всех странах примерно одинаково. Всем рассказывают о счетах, балансе, двойной записи, отчетности, принципах бухгалтерского учёта и формах учёта – во всех странах система бухгалтерского учёта с точки зрения научного подхода к ней едина.

Существует другая точка зрения, что национальные системы учёта не могут быть идентичными. «Якщо прийняти таку точку зору (точку зрення предыдущего автора – *авт.*), то слід визнати ідентичність систем бухгалтерського обліку в різних країнах, оскільки всі країни застосовують подвійний запис, рахунки, баланс тощо. Відмінності між національними системами бухгалтерського обліку якраз і зумовлені відмінностями в регламентації з боку уряду або уповноважених ним органів» [5, с. 111]. Такая точка зрения имеет право на существование, но и она не абсолютна. Ведь правительственные чиновники в любой самой развитой стране мира не проводят научные исследования в области бухгалтерского учёта. Их проводят учёные, а чиновники берут полученные ими результаты и, используя их в меру своего разумения, регламентируют учёт с целью его унификации или определения единых подходов к его ведению. Или это делают общественные организации бухгалтеров. В результате такой регламентации и возникают различия в национальных системах учёта.

Как видим, налицо не противоречие между двумя авторами, а противоречие между двумя подходами к определению понятия «система бухгалтерского учёта». В первом случае речь идет о научной системе учёта, а во втором – о практической. Авторы просто говорят о разных вещах.

Систему бухгалтерского учёта как искусственную систему можно представлять по-разному в зависимости от задач, которые ставит перед собой исследователь. Поэтому любой взгляд на проблему формирования такой системы имеет право на существование. Другое дело, как эта построенная исследователем искусственная система отвечает настоящему состоянию дел в науке о бухгалтерском учёте и практике учёта.

Представим эти системы (научную и практического учёта) в виде моделей. На рис. 1 показана модель «чёрного ящика», используемая в системном анализе и других системных науках для моделирования систем как первая, наиболее простая модель, позволяющая выделить изучае-

мую систему из окружающей среды. И для научной системы бухгалтерского учёта, и для системы практического учёта эта модель внешне будет выглядеть совершенно одинаково. Однако наполнение её для этих систем будет разным.

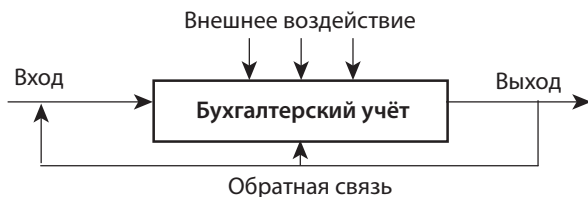


Рис. 1. Модель «чёрного ящика»

На входе в модели системы бухгалтерского учёта мы имеем информацию о хозяйственной деятельности в виде показателей, зафиксированных в первичных документах. После обработки в бухгалтерии эта информация преобразуется в показатели отчётности. Обратная связь, показанная в модели на рис. 1, нужна для того, чтобы реагировать на запросы пользователей и изменять в случае необходимости либо методику отражения информации о произошедших событиях в первичных документах, либо методику обработки этой информации, либо и то, и другое.

Цель научной системы бухгалтерского учёта – разработка методов, принципов и техники преобразования информации о деятельности предприятия, зафиксированной в первичных документах, позволяющих наиболее точно и быстро получить показатели отчётности для удовлетворения запросов внутренних и внешних пользователей. Для удовлетворения этой цели в науке о бухгалтерском учёте было выработано несколько групп приемов, которые составляют подсистемы в системе научных знаний о бухгалтерском учёте. Это такие подсистемы, как методология учёта, технология учётного процесса и принципы учёта [6, с. 44]. К этим составляющим (подсистемам) следует, по-видимому, для полноты картины добавить подсистему «Развитие учёта». Цель этой подсистемы заключается в разработке правил ведения учёта для тех новых явлений, которые появляются в экономической жизни. Это то, чем на международном уровне занимается Совет по международным стандартам финансовой отчётности, когда готовит новые стандарты финансовой отчётности; на уровне отдельного государства – общественные организации бухгалтеров или государственные органы, разрабатывая национальные стандарты учёта, методики, инструкции; на

уровне отдельного предприятия – каждый бухгалтер, когда высказывает свое мнение (профессиональное суждение) по нерешённым теоретическим вопросам. Модель состава научной системы бухгалтерского учёта можно представить в этом случае следующим образом (рис. 2).

Внешнее воздействие в модели «чёрного ящика», представляющей научную систему бухгалтерского учёта (см. рис. 1), включает несколько составляющих (видов воздействий). Это и воздействие производственной системы, для которой бухгалтерский учёт разрабатывает методы преобразования информации (в отраслевом аспекте это торговый учёт, промышленный учёт, учёт в банках и т. д., а, кроме того, производственные системы развиваются и требуют разработки новых методов преобразования информации, появления новых видов оценки, новых объектов учёта, а значит нужно рассматривать и временной аспект, учитывающий развитие самих производственных систем), и воздействие внешних пользователей, наиболее значимым из которых является государство, и воздействие других наук, из которых бухгалтерский учёт берёт для себя много полезного (это налоговый, правовой, экономический и др. подходы, см. [7 с. 12 – 19]). Но налоговый, правовой и другие подходы – это подходы с точки зрения науки, это «попытки разрешить узловые проблемы бухгалтерского учёта» [7 с. 12] методами других наук (все эти подходы также можно рассматривать системно). Если же говорить о воздействии государства (или общественных организаций бухгалтеров), то оно заключается в *регламентации* ведения бухгалтерского учёта путем разработки положений, инструкций, стандартов. И эти стандарты, инструкции, положения становятся обязательным элементом ведения учёта бухгалтерами-практиками.

Следовательно, в системе практического учёта воздействие государства (а в нашей стране преобладает государственное регулирование учёта) становится отдельной подсистемой учёта. Той подсистемой в системе бухгалтерского учёта, с которой не только должны хорошо ознакомиться все бухгалтеры-практики, но и должны использовать её данные в практической деятельности. Модель «чёрного ящика» в системе практического учёта будет отображаться таким же рисунком (см. рис. 1), но воздействие государства на регулирование бухгалтерского учёта переместится из сферы внешнего воздействия во внутрь системы (блок «Бухгалтерский учёт»). Модель состава системы практического учёта, с учётом изложенного, будет иметь следующий вид (рис. 3).

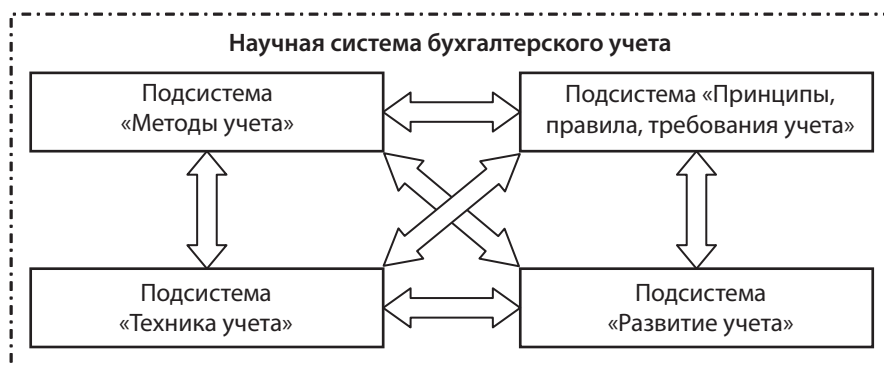


Рис. 2. Модель состава научной системы бухгалтерского учёта

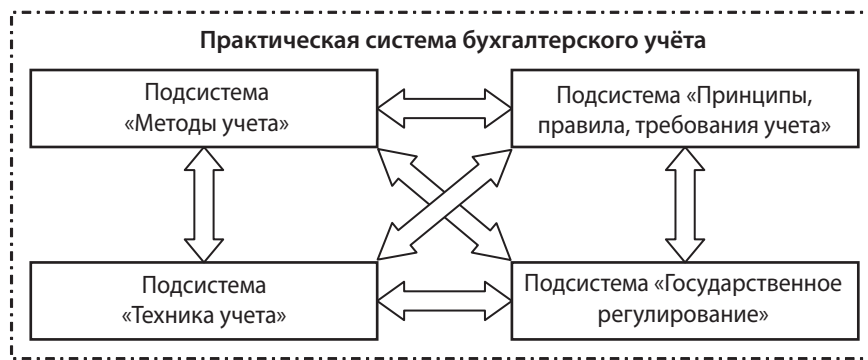


Рис. 3. Модель состава практической системы бухгалтерского учёта

В данном случае государственное регулирование может быть ограничивающим (выбор из всех теоретически возможных вариантов построения моделей учёта конкретных, разрешенных к использованию в данной стране) или регламентирующим (например, ведение налогового учёта или, как считает Л. Киднацкая, налоговых расчётов (см. [8 с. 31]), как отдельной подсистемы бухгалтерского учёта в нашей стране). Разница в этих видах регулирования заключается в том, что государство зачастую при регламентации правил ведения учёта не считается с требованиями науки, а регламентирует правила ведения учёта исходя из своих потребностей (например, простота исчисления сумм налоговых платежей). В результате такого регулирования появляется отдельная структурная составляющая бухгалтерского учёта «налоговый учёт».

Цель системы практического учёта достаточно корректно отражена в Законе Украины «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине», это – «предоставление пользователям для принятия решений полной, правдивой и непредубеждённой информации о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия» (ст. 3 Закона).

Большее или меньшее воздействие государства на порядок ведения бухгалтерского учёта (выше уже отмечалось, что место государства во многих странах занимают общественные организации бухгалтеров, в основном это страны, принадлежащие в области ведения учёта к группе стран англо-американской системы учёта) приводит к тому, что в каждом из государств формируется своя национальная система учёта. Конечно, это только один из факторов, который влияет на формирование национальных систем учёта. Так, Ю. А. Петрушевский и А. И. Стрельников считают, что «на побудову та функціонування національних систем бухгалтерського обліку впливають різні фактори. До основних з них можна віднести такі:

- 1) загальна економічна ситуація, що склалася в кожній країні;
- 2) наявність законодавчої бази та відповідність її міжнародній практиці;
- 3) діюча система професійного самоврядування;
- 4) ступень розкриття фінансової інформації;
- 5) діюча система оподаткування і т.д.» [9 с. 80].

Другие авторы приводят свои группы факторов. Но все эти факторы можно разделить на две большие группы: 1) Связанные с воздействием государства на процесс ведения учёта и 2) Не связанные с воздействием государства на процесс ведения учёта. Даже если они связаны с историче-

ским развитием страны или с общей экономической ситуацией в стране, все равно они, как правило, укладываются в те варианты ведения учёта, которые не противоречат теории учёта. Научная система не только едина для всех стран мира, но и включает все достижения бухгалтерского учёта как науки. Каждая страна, формируя свою национальную систему учёта, берет из этой копилки то, что ближе менталитету её бухгалтеров, особенностям развития страны, её историческому опыту и т. д.

Систему бухгалтерского учёта можно представить и как иерархическую систему. В ней можно выделить три уровня иерархии. Кроме системы бухгалтерского учёта, которая существует на уровне отдельного государства (национальной системы учёта), можно рассматривать систему бухгалтерского учёта на международном уровне и на уровне отдельного предприятия.

На международном уровне в середине двадцатого века начала формироваться международная система учёта. Начали разрабатываться единые правила и требования в области бухгалтерского учёта и составления финансовой отчётности для всех государств. Эти правила и требования находят своё отражение в Международных стандартах учёта и отчётности (МСУО). А сами стандарты, в свою очередь, большинство государств использует в той или другой степени при разработке своих национальных систем учёта. В МСУО, как правила, принят вариантный подход к ведению учёта и формированию финансовой отчётности. «Система бухгалтерского учёта, как элемент инфраструктуры современной мировой экономики, характеризуется разнообразием средств подготовки и предоставления внешним пользователям информации о финансовом состоянии организаций и финансовых показателей их деятельности как субъектов рынка для принятия решений в разных секторах экономики» [10 с. 7].

На национальном уровне в большинстве случаев правила ведения учёта также носят вариантный характер. В стандартах обычно приводится несколько возможных вариантов решения учётных проблем, из которых предприятия выбирают один вариант, разрабатывая и утверждая свою учётную политику. И этим система практического учёта на уровне предприятия отличается от национального и международного уровня.

Но особенности системы учёта на уровне предприятия не ограничиваются выбором учётной политики из вариантов, предлагаемых инструкциями, национальными стандартами учёта или международными стандартами. На уровне предприятия бухгалтерам приходится решать и

многие другие вопросы. Это и организация аппарата бухгалтерии, и нормирование труда бухгалтеров, и планирование развития бухгалтерского учёта.

Всё изложенное позволяет сделать вывод, что на уровне предприятия формируется особая система, которая включает и подсистему практического бухгалтерского учёта, и подсистему организации учёта. Учётная система, формируемая на уровне предприятия как совокупность этих двух подсистем (подсистемы практического бухгалтерского учёта и подсистемы организации учёта), может быть отнесена к социотехническим системам. В таких системах возникают связи, в которых «смысл любой ситуации определяется отношением к ней субъекта. Другими словами, эти связи существуют лишь в голове человека в виде жизненных ценностей, опыта, традиций и привычек, однако его целенаправленное и определённое поведение в каждой конкретной ситуации материализует эти связи. К этому классу систем относятся трудовые коллективы, культурные сообщества творческие союзы и другие образования, в которых ключевую роль играет человек» [2, с. 323]. Таким образом, учётная система предприятия относится не к материальным искусственным системам как система бухгалтерского учёта, а к другому типу систем.

Кроме двух рассмотренных подходов к выделению в качестве объекта исследования системы бухгалтерского учёта (как научной системы и как практической системы), можно выделить ещё один подход к системе бухгалтерского учёта – как к информационной системе. Систему бухгалтерского учёта как информационную систему рассматривают многие авторы (см., например, [11 – 15]). Если такой подход используется как один из возможных, это не может вызывать возражений. На предприятиях действительно существует такая система, которая формируется с участием бухгалтеров. Это информационная система предприятия, составной частью которой является подсистема бухгалтерского учёта. Однако, по мнению авторов, нельзя считать оправданным, если такой подход становится единственным.

Так, З. Гуцайлок со ссылкой на монографию К. Н. Нарыбаева [16], утверждает, что «...Комитет Американской учётной ассоциации при разработке в 1965 – 1966 гг. основной теории учёта определил учёт как информационную систему. При этом отмечалось, что учёт имеет дело с проблемами такого же порядка, как и многие общие информационные системы. В частности, учётная информационная система включает в себя одни и те же восемь функциональных элементов, которые присущи общей информационной системе: восприятие, регистрация, поиск, хранение, обработка, передача, представление и принятие решений» [12, с. 13]. После прочтения приведенной цитаты складывается впечатление, что других подходов к учёту кроме как к информационной системе в США нет. Однако далее в монографии находится такой абзац: «Вместе с тем ассоциация подчёркивает другой аспект административного учёта, определяя его как синтез методов по сбору данных, необходимых для планирования, принятия решений и контроля» [16, с. 84].

Обе цитаты находятся в параграфе 3 главы 3 монографии К. Н. Нарыбаева, который называется «Учёт в информационной системе управления». Таким образом, речь идет всего лишь об одном из аспектов развития бухгалтерского учёта в США. И в этом смысле однозначно определять бухгалтерский учёт как исключительно информационную систему, как это делают некоторые авторы, некорректно.

Как пример можно привести такое определение, предлагаемое в качестве изменения к закону «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине»: «**Бухгалтерский учёт** – информационная система, которая использует информацию о хозяйственной деятельности предприятия и процессах (выявлении, измерении, регистрации, группировке, обобщении, хранении и передаче информации о деятельности предприятия), чтобы получить и представить результаты в виде бухгалтерских отчетов пользователям для принятия решений» [13, с. 15].

Да, бухгалтерский учёт – это система, но не только информационная. Как было показано выше, это и система научных взглядов, и система практической деятельности. Поэтому, если речь ведется об определении бухгалтерского учёта, даваемом в законе, то лучше подходить с точки зрения научного или практического подхода. Такое определение будет более точным.

Возможны ли другие подходы к изучению проблем бухгалтерского учёта? Безусловно. Так, можно рассматривать учёт с точки зрения его деления на внутренний и внешний, выделяя в нем такие структурные составляющие: финансовый учёт, налоговый учёт и управленческий учёт.

Можно рассматривать систему подготовки кадров бухгалтеров. Такой подход дает возможность сформулировать требования к профессии бухгалтера. На международном уровне этот подход реализуется в системе международных стандартов образования для бухгалтеров. В масштабах украинского государства такой подход реализуется в деятельности министерства образования Украины, когда оно формирует стандарт подготовки бухгалтера – ОПП (образовательная программа подготовки) для вузов Украины. На уровне отдельного вуза требования к подготовке бухгалтера формируются только в часть вариативной компоненты ОПП.

Возможны и другие подходы к изучению проблем бухгалтерского учёта, например, институционный, применение которого к теории бухгалтерского учёта анализирует С. Ф. Голов [17]. Применение других подходов – лингвистического, коммуникационного и т. д. – рассматривает С. Легенчук [18]. Среди всех этих подходов нет противоречий. Наоборот, они дополняют друг друга и дают возможность лучше понять общий объект исследования – систему бухгалтерского учёта на конкретной стадии её развития в конкретном государстве представляя собой её подсистемы. Единственное, на что следует обращать внимание при выборе очередного подхода к изучению системы бухгалтерского учёта или его подсистем (подсистемы подготовки кадров, подсистемы учёта основных средств, заработной платы и т. д.), – это соответствует ли выбранный объект исследования определению понятия «система». Для этого нужно проверить его на соответствие закономерностям функционирования (или свойствам) системы (проверить «на системность»). К основным свойствам обычно относят целостность, аддитивность, целенаправленность и ряд других [1, с. 25 – 26, 182 – 205]. Если проверка показывает, что по отношению к выбранному объекту исследования системные свойства проявляются, то исследование такого объекта имеет смысл. В противном случае «... может возникнуть определенная несоразмерность, определенный «провал» системного подхода, когда мощнейший инструмент (системный анализ) не дает эффективных результатов» [19, с. 25].

ВЫВОДЫ

1. Бухгалтерский учёт – это сложная система, к ее изучению возможны различные подходы.
2. Исчерпывающий перечень подходов к изучению системы бухгалтерского учёта вряд ли возможен. Системный подход как общеполитический метод исследования допускает множество вариантов рассмотрения одной и той же системы в зависимости от целей и задач исследования.
3. Выбирая объект исследования в области бухгалтерского учёта, нужно проверять его на системность. Только тот объект, по отношению к которому проявляются системные свойства, имеет смысл выбирать в качестве объекта исследования. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Теория систем и системный анализ в управлении организациями : справочник: учеб. пособие / Под ред. В. Н. Волковой и А. А. Емельянова. – М. : Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2009. – 848 с.
2. Дрогобыцкий И. Н. Системный анализ в экономике : учеб. пособие / И. Н. Дрогобыцкий. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
3. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем / А. И. Уемов. – М. : Мысль, 1978. – 272 с.
4. Кузьминский Ю. Что такое система бухгалтерского учета? / Ю. Кузьминский // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 6. – С. 8 – 11.
5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.
6. Лукин В. А. Учетная система предприятия как объект исследования / В. А. Лукин, Ю. Д. Маляревский // Бизнес Информ. – 2010. – № 2. – С. 40 – 46.
7. Хендриксен Э. Е. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ. / Под ред. проф. Я. В. Соколова Э. Е. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Киднацкая Л. Теории бухгалтерского учета: современные реалии обновления / Л. Киднацкая // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 12. – С. 30 – 33.
9. Петрушевський Ю. Л. Сутність національної системи бухгалтерського обліку, як об'єкта державного регулювання / Ю. Л. Петрушевський, О. І. Стрельніков // Економіка і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 80 – 88.
10. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учеб. пособие / Н. П. Мощенко. – М. : Издательство «Экзамен», 2005. – 244 с.
11. Голов С. Бухгалтерский учет: от счетоводства к интегрированной информационной системе / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 1998. – № 5. – С. 9 – 17.
12. Гуцайлюк З. Некоторые вопросы реформирования системы бухгалтерского учета: концепция и реализация / З. Гуцайлюк // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 10. – С. 11 – 17.
13. Кузнецова С. Система бухгалтерского учета: методологические и правовые аспекты формирования / С. Кузнецова // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 4. – С. 12 – 16.
14. Мачуга Р. Организационные предпосылки проектирования информационной системы бухгалтерского учета на предприятии / Р. Мачуга // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 12. – С. 35 – 41.
15. Пушкар М. С. Розробка систем обліку : навчальний посібник / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 198 с.
16. Нарбаев К. Н. Организация бухгалтерского учета в США / К. Н. Нарбаев. – М. : Финансы, 1979. – 152 с.
17. Голов С. Роль економічних теорій у подальшому розвитку бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 8. – С. 3 – 9.
18. Легенчук С. У пошуках мети науки про бухгалтерський облік / С. Легенчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 12. – С. 39 – 44.

19. Баженова Е. Ю. О границах системного подхода и системного анализа в экономике / Е. Ю. Баженова // Системный анализ в экономике – 2012. Секция 1 / Материалы Научно-практической конференции. Москва, 27 – 28 ноября 2012 г. – М. : ЦЭМИ РАН, 2012. – 189 с. – С. 23 – 27 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.fu.ru/chair/sae/research/Documents/SAvE2012_sec1.pdf

REFERENCES

- Bazhenova, E. Yu. "O granitsakh sistemnogo podkhoda i sistemnogo analiza v ekonomike" [On the limits of systems approach and systems analysis in economics]. http://www.fu.ru/chair/sae/research/Documents/SAvE2012_sec1.pdf
- Drogobyt'skiy, I. N. *Sistemnyy analiz v ekonomike* [System Analysis in Economics]. Moscow: Finansy i statistika, 2007.
- Golov, S. "Bukhgalterskiy uchët: ot schetovodstva k integrirovannoy informatsionnoy sisteme" [Accounting: from accounting to an integrated information system]. *Bukhgalterskiy uchët i audit*, no. 5 (1998): 9-17.
- Gutsayliuk, Z. "Nekotorye voprosy reformirovaniia sistemy bukhhalterskogo ucheta: kontseptsii i realizatsii" [Some issues of the reform of the accounting system: concept and implementation]. *Bukhgalterskiy uchët i audit*, no. 10 (2007): 11-17.
- Holov, S. F. *Bukhhalterskiy oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektivy rozvytku* [Accounting in Ukraine: analysis and prospects for development]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2007.
- Holov, S. "Rol ekonomichnykh teorii u podalshomu rozvytku bukhhalterskoho obliku" [The role of economic theory in the further development of accounting]. *Bukhhalterskiy oblik i audyt*, no. 8 (2013): 3-9.
- Khendriksen, E. E. *Teoriia bukhhalterskogo ucheta* [Accounting Theory]. Moscow: Finansy i statistika, 1997.
- Kidnatskaia, L. "Teorii bukhhalterskogo ucheta: sovremennye realii obnoveniia" [Accounting Theory: Contemporary Realities updates]. *Bukhgalterskiy uchët i audit*, no. 12 (2008): 30-33.
- Kuzmin'skiy, Yu. "Chto takoe sistema bukhhalterskogo ucheta?" [What is the accounting system?]. *Bukhgalterskiy uchët i audit*, no. 6 (2006): 8-11.
- Kuznetsova, S. "Sistema bukhhalterskogo ucheta: metodologicheskie i pravovye aspekty formirovaniia" [Accounting system: methodological and legal aspects of the formation]. *Bukhhalterskiy uchët i audit*, no. 4 (2008): 12-16.
- Lukin, V. A., and Maliarevskiy, Yu. D. "Uchetnaia sistema predpriiatiia kak obekt issledovaniia" [An enterprise system as the object of study]. *Biznes Inform*, no. 2 (2010): 40-46.
- Lehenchuk, S. "U poshukakh mety nauky pro bukhhalterskiy oblik" [Finding objective science of accounting]. *Bukhhalterskiy oblik i audyt*, no. 12 (2011): 39-44.
- Moshchenko, N. P. *Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoy otchetnosti* [International standards of accounting and financial reporting]. Moscow: Ekzamen, 2005.
- Machuga, R. "Organizatsionnye predposylki proektirovaniia informatsionnoy sistemy bukhhalterskogo ucheta na predpriatii" [Organizational prerequisites for designing information system of accounting in the enterprise]. *Bukhgalterskiy uchët i audit*, no. 12 (2007): 35-41.
- Naribaev, K. N. *Organizatsiia bukhhalterskogo ucheta v SShA* [Accounting organization in the United States]. Moscow: Finansy, 1979.
- Pushkar, M. S. *Rozrobka sistem obliku* [Development of accounting systems]. Ternopil: Kart-blansh, 2004.
- Petrushevskiy, Yu. L., and Strelnikov, O. I. "Sutnist natsionalnoi sistemy bukhhalterskoho obliku iak ob'ekta derzhavnoho rehuliuvaniia" [The essence of the national accounting system as an object of state regulation]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 3 (2008): 80-88.
- Teoriia sistem i sistemnyy analiz v upravlennii organizatsii* [Systems theory and systems analysis in the management of organizations]. Moscow: Finansy i statistika; INFRA-M, 2009.
- Uemov, A. I. *Sistemnyy podkhod i obshchaia teoriia sistem* [System approach and general systems theory]. Moscow: Mysl, 1978.

КАПІТАЛ БАНКІВ У КОНТЕКСТІ ВИМОГ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БАЗЕЛЬ-III: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

© 2014 ПАПАЙКА О. О., КОСОВА Е. В.

УДК 336.71

Папайка О. О., Косова Е. В. Капітал банків у контексті вимог міжнародних стандартів Базель-III: перспективи для України

Метою статті є узагальнення вимог Базельських стандартів до регулювання капіталу банків і визначення перспектив їх впровадження в Україні. Актуальність проблеми дослідження визначається необхідністю відновлення стабільності української банківської системи на основі стандартів Базель-III, метою яких є підвищення стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг. Узагальнено ключові положення вказаних стандартів: підвищення мінімальних вимог до базового капіталу, до капіталу першого рівня і до власного капіталу (з урахуванням захисного буфера консервації та контрциклічного буфера), посилення вимог до компонентів базового капіталу найвищої якості; наявність п'ятирічного перехідного періоду; зменшення капіталу банку на вартість інвестицій у дочірні та фінансові організації, що знижує ризики перехресного володіння. Визначено комплекс заходів, які мають вжити українські банки на шляху до впровадження стандартів Базель-III: скорочення неефективного капіталу і збільшення ліквідності; реструктуризація бухгалтерських балансів для поліпшення якості капіталу; коригування бізнес-моделей для створення гнучких і оперативних структур з ефективним капіталом; перегляд стратегії банківського планування, зокрема стратегії управління капіталом і ризиками банків. Обґрунтовано зміни у нормативно-правових актах НБУ для забезпечення відповідності термінології і методичних підходів стандартам Базель-III.

Ключові слова: капітал, банк, міжнародні стандарти, Базель-III, регулювання**Табл.: 2. Бібл.: 12.**

Папайка Олександр Олексійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Косова Єліна Вадимівна – аспірантка, кафедра банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: kosova777@mail.ru

УДК 336.71

Папайка А. А., Косова Э. В. Капитал банков в контексте требований международных стандартов Базель-III: перспективы для Украины
Целью статьи является обобщение требований Базельских стандартов к регулированию капитала банков и определение перспектив их внедрения в Украине. Актуальность проблемы исследования определяется необходимостью восстановления стабильности украинской банковской системы на основе стандартов Базель-III, целью которых является повышение устойчивости банков и защита прав потребителей финансовых услуг. Обобщены ключевые положения указанных стандартов: повышение минимальных требований к базовому капиталу, к капиталу первого уровня и к собственному капиталу (с учетом защитного буфера консервации и контрциклического буфера), усиление требований к компонентам базового капитала наивысшего качества; наличие переходного пятилетнего периода; уменьшение капитала банка на стоимость инвестиций в дочерние и финансовые организации, снижающее риски перекрестного владения. Определен комплекс мероприятий, которые должны реализовать украинские банки на пути к внедрению стандартов Базель-III: сокращение неэффективного капитала и увеличение ликвидности; реструктуризация бухгалтерских балансов для улучшения качества капитала; корректировка бизнес-моделей для создания гибких и оперативных структур с эффективным капиталом; пересмотр стратегии банковского планирования, в частности стратегии управления капиталом и рисками банков. Обоснованы изменения в нормативно-правовых актах НБУ для обеспечения соответствия терминологии и методических подходов стандартам Базель-III.

Ключевые слова: капитал, банк, международные стандарты, Базель-III, регулирование.**Табл.: 2. Библ.: 12.**

Папайка Александр Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Косова Елена Вадимовна – аспирант, кафедра банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: kosova777@mail.ru

UDC 336.71

Papaika O. O., Kosova E. V. Capital of Banks in the Context of the Requirements of Basel III International Standards: Prospects for Ukraine
The aim of the article is to summarize the requirements of the Basel standards to regulate banks' capital and definition of prospects of their implementation in Ukraine. The relevance of the study is determined by the need to restore the stability of the Ukrainian banking system based on the standards of Basel III, the purpose of which is to increase the stability of banks and the protection of the rights of consumers of financial services. The key provisions of these standards: increasing the minimum requirements for basic capital, capital of the first level and to equity (subject to a protective buffer conservation and countercyclical buffers), the increasing demand for core capital components of the highest quality; the presence of a transition period of five years; reduction in the bank's capital value of investments in subsidiaries and financial institutions, reduce the risk of cross-ownership were summarized. A set of activities that must be implemented in Ukrainian banks on the way to the implementation of the standards of Basel III were defined: reduction of the inefficient capital and increase of liquidity; restructuring of the balance sheet to improve the quality of capital; adjustment of business models to create flexible and efficient operational structures with capital; revision of the banking strategy planning, in particular management strategy and risk management of banks. The changes in the legal acts of the NBU to ensure compliance with the terminology and methodological approaches to Basel III were justified.

Key words: capital, bank, international standards, Basel III, regulation.**Tabl.: 2. Bibl.: 12.**

Papaika Oleksandr O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Kosova Elina V. – Postgraduate Student, Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: kosova777@mail.ru

Періодичні кризи, притаманні розвитку банківської системи України, доводять необхідність урегулювання на законодавчому рівні питань щодо створення ефективних механізмів, здатних забезпечити стабільність її функціонування. Протягом I кв. 2014 р. спостерігається тенденція зменшення рівня капіталізації банків і, як наслідок, – погіршення адекватності їх капіталу, а також перекадання банками ризиків на їх кредиторів, у тому числі вкладників. Підвищення рівня капіталізації банків є надзвичайно актуальним у сучасних умовах, оскільки створює передумови для збільшення об'ємів кредитування економіки, а також налагодження прямих зв'язків із великими іноземними банками, які зацікавлені у наданні фінансування лише надійним банкам.

Нові міжнародні стандарти в області капіталу та ліквідності, відомі під узагальнюючою назвою Базель-III, були розроблені Базельським комітетом із банківського нагляду у складі комплексного пакету фундаментальних реформ міжнародної системи банківського регулювання і нагляду. Основною метою базельських стандартів є підвищення стійкості банків і захист прав споживачів фінансових послуг [1, с. 226]. Тому їх запровадження у національну практику є одним із шляхів відновлення стабільності української банківської системи.

Важливість окресленої проблеми привертає до неї увагу багатьох науковців. Зокрема, Сенищ П. М. висвітлює діяльність суб'єктів правового регулювання банківської діяльності на міжнародному рівні, якими є Базельський комітет із банківського нагляду, Європейський Центральний Банк, МВФ, Комітет із міжнародних стандартів фінансової звітності тощо [2]. Лавренюк В. В. пропонує дефініції системно важливих банків на основі рекомендацій регуляторних органів, таких як Базельський комітет і Рада з фінансової стабільності [3, с. 366]. У статті Глебової Н. В. проаналізовано основні відмінності між вимогами МСФЗ і Базельського комітету банківського надзору при складанні фінансової звітності, визначено проблеми та напрямки їх узгодження [4]. Крупкою І. М., Паньків Х. П. проаналізовано стан українського банківського нагляду та готовність банків до виконання оновлених стандартів Базель-III [5]. Скаско О. І. надано оцінку рекомендацій Базельського комітету з питань банківського нагляду, законодавчих і нормативних актів, які формують організаційно-методологічні вимоги з ризик-менеджменту в банках України [6].

Високо оцінюючи науковий доробок указаних учених, слід визнати, що проблеми регулювання капіталу українських банків у координатах міжнародних стандартів Базель-III не знайшли необхідного висвітлення.

Метою статті є узагальнення вимог Базельських стандартів до регулювання капіталу банків і визначення перспектив їх впровадження в Україні.

Головною метою запропонованих в Угоді про капітал змін, які відповідають принципам Базеля-III, є підвищення якості, прозорості й удосконалення структури банківського капіталу, розширення практики покриття ризиків капіталом і стимулювання заходів щодо створення резервних його запасів. Зокрема, переважаючою формою капіталу першого рівня повинні стати прості акції та нерозподілений прибуток. Інструменти капіталу другого рівня мають бути гармонізовані. Передбачаються також заходи, спрямовані на стримування проциклічності банківської діяльності [7, с. 8]. У цілях поліпшення якості нагляду та управління ризиками в банківському секторі Базель-III вводить ряд нових стандартів відносно капіталу, левериджу (співвідношення власних і позикових засобів) і ліквідності. Нові стандарти і введення «буфера капіталу» вимагають від банків збільшення розмірів і якості капіталу в порівнянні з поточними вимогами Базеля-II (табл. 1). Нові показники левериджу і ліквідності доповнюють нормативи мінімальних вимог до капіталу, засновані на ризиках, як спосіб забезпечити стабільне функціонування банків при настанні кризи.

Угоду Базель-III посилює усі три компоненти Базеля-II, особливо компонент 1 – Розширені мінімальні вимоги до капіталу і ліквідності. Нові стандарти збільшують якість, стабільність і прозорість капіталу 1-го рівня, а також стійкість усієї системи до ризиків.

Основними елементами стандартів Базель-III є такі:

1. Підвищення вимог до мінімального капіталу 1-го рівня та базового капіталу 1-го рівня, їх поетапне збільшення.
2. Незмінний рівень коефіцієнта сукупного капіталу (8%), який за рахунок введення буфера консервації капіталу супроводжується збільшенням загального об'єму до 10,5% від активів, зважених за ризиком, з яких 8,5% мають припадати на частку капіталу 1-го рівня.
3. Поступове виключення деяких активів із базового капіталу 1-го рівня, упорядкування інструментів капіталу 2-го рівня, ліквідація капіталу 3 рівня. Інструменти капіталу, які більше не кваліфікуються як непрофільний капітал рівня 1-го, або капітал 2-го мають бути усунені протягом 10 років, починаючи з 2013 р.
4. Новий буфер консервації капіталу – використовується для покриття втрат у період фінансової і економічної нестабільності, формується виключно за рахунок базового капіталу. На банки, що не підтримують необхідний рівень цього буферу, передбачено накладення обмежень відносно виплати дивідендів, купки власних акцій і бонусів тощо.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика компонентів різних версій Базельських стандартів (побудовано за даними [8])

Компонент	Базель-II (Basel II)	Базель-III (Basel III)
Компонент I (Pillar I)	Мінімальні вимоги до капіталу (<i>Minimum Capital Requirements</i>)	Підвищені мінімальні вимоги до капіталу і ліквідності (<i>Enhanced Minimum Capital & Liquidity Requirements</i>)
Компонент II (Pillar II)	Наглядовий процес (<i>Supervisory Review Process</i>)	Посилене розкриття інформації і ринкова дисципліна (<i>Enhanced Supervisory Review Process for Firm - Wide Risk Management and Capital Planning</i>)
Компонент III (Pillar III)	Розкриття інформації і ринкова дисципліна (<i>Disclosure & Market Discipline</i>)	Посилений наглядовий процес для корпоративного управління ризиками і планування капіталу (<i>Enhanced Disclosure & Market Discipline</i>)

5. Контрциклічний буфер капіталу – вводиться на додаток до буфера консервації капіталу залежно від економічної ситуації в країні та формується за рахунок базового або іншого виду капіталу, який використовується для покриття збитків.

6. Введення коефіцієнта левериджу (частки позикових коштів, або максимального плеча левериджу), який доповнює показники капіталу з урахування ризиків. Він розраховується відношенням обсягу капіталу 1-го рівня до сукупних активів без їх зважування на коефіцієнти, встановлений на рівні 3%. Паралельне використання коефіцієнтів, передбачених стандартами Базель-II і Базель-III, матиме місце з 1 січня 2013 р. по 1 січня 2017 р. Обнародування даних планується розпочати із 1 січня 2015 р., а перехід до Компонента 1 Стандартів Базель-III – із січня 2018 р.

7. Установлення нових вимог до системно важливих банків, які мають реалізувати комплексний підхід до формування капіталу шляхом комбінації надбавок капіталу, умовного капіталу та страхового кредиту тощо. Формування капіталу системних банків у більшому розмірі дозволить підвищити їх стійкість у стресових ситуаціях і банківської системи загалом.

Для оцінки якості капіталу банку і його здатності поглинання втрат у звичайній діяльності та стресовій ситуації застосовуються такі показники: співвідношення базового капіталу 1-го рівня і величини ризиків; співвідношення капіталу 1-го рівня банку і величини ризиків; співвідношення капіталу банку і величини ризиків. Капітал банку розраховується як сума капіталу 1-го рівня і капіталу 2-го рівня.

Капітал 1-го рівня призначений для підтримки нормального функціонування банку і поглинання втрат у момент їх виникнення. Капітал 1-го рівня розраховується як сума базового капіталу 1-го рівня і непрофільного капіталу 1-го рівня.

У розрахунок базового капіталу 1-го рівня включаються зареєстрований статутний капітал (у частині випущених простих (звичайних) акцій); емісійний дохід по простих (звичайних) акціях; фонди, сформовані за рахунок прибутку минулих років, окрім фонду дивідендів; прибуток минулих років, підтверджені аудитором. Базовий капітал 1-го рівня зменшується на суму збитків минулих років, прострочених, а також нарахованих і не отриманих доходів, що відносяться до минулих років, нематеріальних активів (за вирахуванням нарахованій амортизації); власних простих (звичайних) акцій банку, переданих йому в заставу; викуплених власних простих (звичайних) акцій; взаємної участі в статутних капіталах; участі в статутних капіталах банків, небанківських кредитно-фінансових організацій, небанківських фінансових організацій в розмірі не більше 10% статутного капіталу емітента, якщо сукупна сума такої участі перевищує 10% капіталу банку у вигляді випущених простих (звичайних) акцій; участі в статутних капіталах банків, небанківських кредитно-фінансових організацій, небанківських фінансових організацій у розмірі більше 10% статутного капіталу емітента.

Сума взаємної участі в статутних капіталах, що віднімається з розрахунку базового капіталу 1-го рівня, визначається як найменша з двох величин (суми участі банку в статутному капіталі іншого банку, небанківської кредитно-фінансової організації, небанківської фінансової організації та суми участі іншого банку, небанківської кредитно-фінансової організації, небанківської фінансової організації

в статутному капіталі банку) виходячи з даних обліку банку. При цьому перевищення суми участі банку в статутному капіталі іншого банку, небанківської кредитно-фінансової організації, небанківської фінансової організації над сумою участі іншого банку, небанківської кредитно-фінансової організації, небанківської фінансової організації в статутному капіталі банку включається в розрахунок участі банку в статутних капіталах банків, небанківських кредитно-фінансових організацій, небанківських фінансових організацій, що віднімається з базового капіталу 1-го рівня.

У розрахунок непрофільного капіталу 1-го рівня включаються зареєстрований статутний капітал (у частині випущених привілейованих акцій) і емісійний дохід по привілейованих акціях. Непрофільний капітал 1-го рівня зменшується на суму власних привілейованих акцій банку, переданих йому в заставу; викуплених власних привілейованих акцій.

Капітал 2-го рівня призначений для забезпечення поглинання збитків при припиненні діяльності банку. У його розрахунок включаються: залучений довгостроковий субординований кредит; фонди, сформовані за рахунок прибутку минулих років і поточного року (окрім фондів дивідендів), не підтверджені аудитором; прибуток поточного року з урахуванням використання; фонди переоцінки основних засобів, незавершеного будівництва, цінних паперів, що утримуються для продажу, інструментів хеджування; нереалізована курсова різниця від переоцінки іноземної валюти; загальні резерви на покриття можливих збитків від проведення активних операцій, створювані банком. Додатні суми фондів переоцінки, нереалізованої курсової різниці від переоцінки іноземної валюти включаються в розрахунок у повному обсязі, від'ємні суми виключаються в повному обсязі. Загальні резерви на покриття можливих збитків включаються в розрахунок в розмірі не більше 1,25% від суми активів, оцінених за рівнем кредитного ризику.

Капітал 2-го рівня зменшується на суму збитків поточного року; прострочених доходів, що відносяться до поточного року; доходів, нарахованих і не отриманих в строк понад 30 днів із дня їх нарахування, не створених у повному обсязі спеціальних резервів на покриття можливих збитків; наданого субординованого кредиту; позик, виданих банкам, небанківським кредитно-фінансовим організаціям, небанківським фінансовим організаціям. Залучений довгостроковий субординований кредит включається в розрахунок капіталу 2-го рівня в сумі, що не перевищує 50% величини базового капіталу 1-го рівня, таким чином: у період, що перевищує 5 років до закінчення терміну повернення кредиту, – в повній сумі; у останні 5 років до закінчення терміну повернення кредиту – за залишковою вартістю. Залишкова вартість залученого довгострокового субординованого кредиту визначається шляхом ділення кількості повних місяців, що залишилися до погашення, на 60 і множення на повну величину довгострокового субординованого кредиту.

Якщо сума вирахувань з капіталу 2-го рівня перевищує його величину, частина вирахувань, що залишилася, вилучається з непрофільного капіталу 1-го рівня. Якщо сума вирахувань з непрофільного капіталу 1-го рівня перевищує його величину, частина вирахувань, що залишилася, вилучається з базового капіталу 1-го рівня.

Статутний капітал (його частина) та інші джерела капіталу (фонди, субординований кредит тощо) не вклю-

чаються в розрахунок капіталу, якщо для їх формування інвесторами (акціонерами, учасниками і іншими особами, що беруть участь у формуванні джерел капіталу банку) використано кошти і (або) інше майно, прямим або непрямым (через третіх осіб) джерелом якого є майно, надане самим банком, і (або) майно, надане іншими особами, у разі, якщо банк, прямо або опосередковано (через третіх осіб) перейняв на себе ризики несення втрат, що виникли у зв'язку з наданням банку вказаного майна, у тому числі шляхом прямого або непрямого (через третіх осіб) повернення (передачі, надання) такого майна інвесторові або розміщення коштів у нього (або за його дорученням (наказу) у третіх осіб) на рахунках і (або) у вкладах.

У розрахунок показників співвідношення базового капіталу 1-го рівня банку і величини ризиків, співвідношення капіталу 1-го рівня і величини ризиків, співвідношення капіталу банку і величини ризиків приймається величина кредитного, ринкового і операційного ризиків. При цьому величина кредитного ризику коригується таким чином:

- ✦ зменшується на суму участі банку в статутних капіталах юридичних осіб в розмірі від 10 до 20% статутного капіталу юридичної особи;
- збільшується на суму:
- ✦ участі банку в статутних капіталах юридичних осіб (за винятком банків, небанківських кредитно-фінансових організацій, небанківських фінансових організацій) у розмірі більше 10% статутного капіталу емітента;
- ✦ майна, переданого банком в довірче управління; позик, виданих фізичним особам, індивідуальним підприємцям, юридичним особам (за винятком банків, небанківських кредитно-фінансових організацій, небанківських фінансових організацій);
- ✦ не виплачену (не поставлену) у встановлений термін по угодах, здійснюваних на умовах «постачання проти платежу» і «платіж проти платежу»;
- ✦ розрахованого перевищення сумарної величини кредитних ризиків щодо інсайдерів і взаємозв'язаних із ними осіб над її максимальним розміром, встанов-

леним відповідними нормативно-правовими актами, за вирахуванням розрахункового розміру спеціальних резервів на покриття можливих збитків у відповідній цьому перевищенню частині.

Усі вказані суми, що збільшують величину кредитного ризику, включаються в розрахунок показників капіталу з коефіцієнтом, що дорівнює 12,5.

Графік поступового введення змін, передбачених стандартом Базель-III у частині капіталу, наводиться в *табл. 2*. Конкретні терміни як для країн – членів Базельського комітету з банківського нагляду, так і для країн, що не входять в нього, можуть різнитися. Нові стандарти Базеля-III матимуть вплив на діяльність усіх банків, але його сила залежатиме від типу і розміру конкретного банку. Для більшості відносно невеликих банків актуальним буде збільшення вимог за розміром і якістю капіталу, ліквідністю і часткою позикового капіталу (левериджу).

Банки зі складнішою структурою зіткнуться зі змінами відносно кредитного ризику контрагентів, сек'юритизації, жорсткішим механізмом по ринкових ризиках тощо. Багато організацій в різних країнах не відповідають вимогам Базеля-II, проте наглядові органи повідомляють про їх намір у майбутньому перейти до схеми Базель-III, що створює неоднозначну ситуацію. Якщо організація має впровадити Базель-II перед впровадженням Базеля-III, необхідно вибрати платформу, досить гнучку для плавного переходу від моделі Базель-II до моделі Базель-III. Також це рішення повинно мати чіткий поетапний план дій, що дозволяє ефективно перейти від системи Базель-II до системи Базель-III, а також потребують розробки механізми розрахунку регулятивного капіталу і система складання регулятивних звітів.

Впровадження стандартів Базель-III виходить лише за межі регуляторної сфери, оскільки через збільшення вимог до капіталу ефективно розміщення капіталу і максимізація прибутковості з урахуванням ризиків стають проблематичними. Утім результати дослідження Паулет Е. канадського досвіду доводять, що нові правила є обґрунтованими і скарги банківських установ стосовно прийняття Базель-III є невиправданими [10, с. 91]. Новий коефіцієнт

Таблиця 2

Графік поступового введення змін, передбачених стандартом Базель-III у частині капіталу, % (побудовано за даними [9])

Показник	Рік						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Мінімальні коефіцієнти капіталу:							
– базового капіталу	3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
– капіталу 1-го рівня	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
– сукупного капіталу	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Буфер консервації капіталу				0,625	1,25	1,875	2,5
Мінімальні коефіцієнти капіталу із буфером консервації							
– базового капіталу	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
– сукупного капіталу	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5
Поступове виключення деяких активів з базового капіталу 1-го рівня (відкладених податкових активів, прав на обслуговування іпотечних кредитів і фінансових інструментів тощо)		20	40	60	80	100	100

капіталу змушує банки мобілізувати більшу ліквідність, але при цьому прибутковість не знижується, оскільки вища капіталізація спрощує умови рефінансування діяльності на фінансовому ринку. Застосування стандартів Базель-III висуває також нові вимоги до звітності. Державні наглядові органи можуть збільшити вимоги по кількості та якості даних у звітах наглядовим органам і оновити зміст існуючої звітності щодо достатності капіталу. Відповідні додаткові відомості також мають бути доведені до ринку за допомогою розширеного Компонента 3 (розкриття інформації).

Термінологія нормативно-правових актів НБУ відрізняється від тієї, яка вживається у міжнародному стандарті Базель-III. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» регулятивний капітал банку – це сукупність основного та додаткового капіталів [11]. Основний капітал (капітал 1-го рівня) банку включає статутний капітал і розкриті резерви, які створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку, надбавок до курсу акцій і додаткових внесків акціонерів у статутний капітал, загальний фонд покриття ризиків, що створюється під невизначений ризик при проведенні банківських операцій, за винятком збитків за поточний рік і нематеріальних активів. За умови затвердження Національним банком України додатковий капітал (капітал 2-го рівня) може включати: нерозкриті резерви (крім того факту, що такі резерви не відображаються в опублікованому балансі банку, вони повинні мати такі самі якість і природу, як і розкритий капітальний резерв); резерви переоцінки (основні засоби та нереалізована вартість «прихованих» резервів переоцінки в результаті довгострокового перебування у власності цінних паперів, відображених у балансі за історичною вартістю їх придбання); гібридні (борг/капітал) капітальні інструменти. Додатковий капітал не може бути більш як 100 % основного капіталу.

Певним кроком на шляху впровадження міжнародних стандартів Базель-III в українську практику стало схвалення законопроекту, яким передбачається збільшення мінімального розміру статутного капіталу банку до 500 млн грн, що сприятиме підвищенню рівня капіталізації банків та, відповідно, зниженню ризиків для вкладників і, як наслідок, збільшенню довіри до банків з боку їх клієнтів [12]. Банки, створені до набрання чинності цим Законом, зобов'язані протягом десяти років привести розмір статутного капіталу у відповідність з його вимогами. Вказаний Закон містить також ряд норм, орієнтованих на спрощення процедур при купівлі інвестором (зокрема, державою) неплатоспроможного, перехідного банку, а також проведення негайної капіталізації банку у зв'язку з різким погіршенням загального стану фінансового ринку. Це стосується надання дозволів, погоджень та проведення реєстрації державними органами (Національний банк, Антимонопольний комітет, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку України) як необхідних чинників для забезпечення ефективності заходів з відновлення фінансового стану банків.

ВИСНОВКИ

1. Ключові зміни Базеля-III включають: підвищення мінімальних вимог до базового капіталу, до капіталу першого рівня і до власного капіталу (з урахуванням захисного буферу консервації і контрциклічного буферу), посилення вимог до компонентів базового капіталу найвищої якості; наявність п'ятирічного перехідного періоду; зменшення

капіталу банку на вартість інвестицій у дочірні і фінансові організації, що знижує ризики перехресного володіння.

2. Стандарти Базель-III спрямовані на підвищення здатності банківського сектора амортизувати зовнішні і внутрішні шоки, пов'язані з фінансовим і економічним стресом, і таким чином понизити ризик поширення вторинних ефектів від фінансового сектора на реальний сектор економіки. Актуальність їх впровадження в банківську систему України обумовлена потребами залучення іноземних інвестицій і необхідністю забезпечення відповідності діяльності вітчизняних банків міжнародним стандартам капіталу і ліквідності.

3. Невисока капіталізація банківської системи України, проблеми з ліквідністю на фінансових ринках не можуть бути приводом для відмови від повноцінного впровадження рекомендацій Базеля-III. Проте їх конкретний практичний механізм повинен відповідати реальним можливостям українських банків. Вони, зважаючи на настання ряду об'єктивних причин, мають вжити заходи щодо: скорочення неефективного капіталу і збільшення ліквідності; реструктуризації бухгалтерських балансів для поліпшення якості капіталу, що забезпечує ефективне управління обмеженими ресурсами; коригування бізнес-моделей для створення гнучких і оперативних структур з ефективним капіталом, високою ліквідністю і дешевими банківськими продуктами. Реалізація нових правил Базель-III вимагатиме істотного перегляду стратегії банківського планування, зокрема стратегії управління капіталом і ризиками банків, які мають знижуватися.

4. З урахуванням рекомендацій Базель-III у нормативно-правових актах НБУ необхідно: ввести поняття «базовий капітал 1-го рівня», виключити з капіталу 1-го рівня безстрокові фінансові інструменти і привілейовані акції; відмінити діюче обмеження, що капітал другого рівня не повинен перевищувати капітал першого рівня; включити в капітал 2-го рівня динамічні резерви в сумі, не більше 1,25 % суми активів, зважених з урахуванням ризику, а також безстрокові фінансові інструменти і привілейовані акції.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування рекомендацій із посилення наглядового процесу для корпоративного управління ризиками і планування капіталу відповідно до Компоненту III Базельських стандартів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Довгань Ж. М. «Базель-III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Ж. М. Довгань // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(10). – С. 224 – 229.
2. Сенищ П. М. Правові інструменти регулювання розвитку банківської діяльності в Україні / П. М. Сенищ // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 325 – 329.
3. Лавренюк В. В. Онтологія природи та сутність системно важливих банків / В. В. Лавренюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 363 – 369.
4. Глебова Н. В. Розкриття інформації у фінансовій звітності банківських установ відповідно до МСФЗ і вимог Базельського комітету / Н. В. Глебова // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 236 – 240.
5. Крупка І. М. Сучасні міжнародні вимоги регулювання ліквідності банків / І. М. Крупка, Х. П. Паньків // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 337 – 341.
6. Скаско О. І. Удосконалення системи управління ризиками в банках України / О. І. Скаско // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 274 – 279.

7. Міщенко В. Базель-III: нові підходи банківського регулювання / В. Міщенко, А. Нєзнамова // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4 – 9.

8. Matz L. Liquidity Risk Measurement and Management: Basel III And Beyond by L. Matz. – London: Xlibris, Corp., 2011. – 614 p.

9. Базель-III. Новые стандарты капитала и ликвидности – часто задаваемые вопросы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moodyanalytics.com/~media/Regional/Russia/Publications/2011/2011-01-01-Basel-III-FAQs.ashx>

10. Паулет Е. Негласна практика Базель-III: дані по банківській системі Канади та етичним банкам / Е. Паулет // Банки та банківські системи країн світу : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2011. – Т. 4. № 3. – С. 85 – 92.

11. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III (Редакція від 04.06.2014, підстава 1261-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

12. Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи: Проект Закону України № 4938 від 27.05.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=51112&pf35401=302299>

REFERENCES

“Basel-III. Novye standarty kapitala i likvidnosti - chasto zadavaemye voprosy” [Basel-III. New standards for capital and liquidity - Frequently Asked Questions]. <http://www.moodyanalytics.com/~media/Regional/Russia/Publications/2011/2011-01-01-Basel-III-FAQs.ashx>

Dovhan, Zh. M. “«Bazel-III» u zabezpechenni finansovoi stiikosti bankivskoi systemy” [“Basel III” in ensuring the financial stability of the banking system]. *Visnyk UBS NBU*, no. 1 (10) (2011): 224-229.

Hliebova, N. V. “Rozkryttia informatsii u finansovii zvitnosti bankivskykh ustanov vidpovidno do MSFZ i vymoh Bazelskoho komitetu” [Disclosures in the financial statements of banks under IFRS and Basel Committee requirements]. *Biznes Inform*, no. 11 (2012): 236-240.

Krupka, I. M., and Pankiv, Kh. P. “Suchasni mizhnarodni vymohy rehuliuвання likvidnosti bankiv” [Current international regulation of banks' liquidity requirements]. *Biznes Inform*, no. 6 (2013): 337-341.

Lavreniuk, V. V. “Ontolohiia pryrody ta sutnist systemno vazhlyvykh bankiv” [Ontology nature and essence of systemically important banks]. *Biznes Inform*, no. 5 (2014): 363-369.

[Legal Act of Ukraine] (2000). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

[Legal Act of Ukraine] (2014). <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=51112&pf35401=302299>

Matz, L. *Liquidity Risk Measurement and Management: Basel III And Beyond* by L. Matz. London: Xlibris, Corp., 2011.

Mishchenko, V., and Nieznamova, A. “Bazel-III: novi pidkhody bankivskoho rehuliuвання” [Basel-III: new approaches to banking regulation]. *Visnyk NBU*, no. 1 (2011): 4-9.

Paulet, E. “Nehlasna praktyka Bazel-III: dani po bankivskii systemi Kanady ta etychnym bankam” [Covert practice of Basel-III: Data on the banking system in Canada and ethical banks]. *Banky ta bankivski systemy krain svitu*, vol. 4, no. 3 (2011): 85-92.

Skasko, O. I. “Udoskonalennia systemy upravlinnia ryzykamy v bankakh Ukrainy” [Improving risk management in banks of Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 1 (2014): 274-279.

Senyshch, P. M. “Pravovi instrumenty rehuliuвання rozvytku bankivskoi diialnosti v Ukraini” [Legal instruments of regulation of banking activities in Ukraine]. *Biznes Inform*, no. 3 (2014): 325-329.

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У КРАЇНАХ ЄС

© 2014 БАРИЛЮК І. В., ПАЙТРА Н. Г.

УДК 336.71

Барилук І. В., Пайтра Н. Г. Еволюція системи монетарного регулювання у країнах ЄС

Метою статті є дослідження еволюції системи монетарного регулювання у країнах Європейського Союзу. Проаналізовано історію формування європейської системи центральних банків і євросистеми, визначено відмінності та завдання цих структур. Визначено ієрархію взаємовідносин між національними монетарними регуляторами та Європейським центральним банком у рамках функціонування єдиного наглядового механізму. Визначено основні дискусійні моменти, що властиві сучасному етапу монетарного регулювання в країнах ЄС, з можливими напрямками їх вирішення. Увагу також зосереджено на аналізі передумов створення Банківського союзу у країнах єврозони як прикінцевої мети імплементації єдиного наглядового механізму.

Ключові слова: банківська установа, Європейський центральний банк, інструменти монетарного регулювання, євросистема, єдиний наглядовий механізм, національні монетарні регулятори.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 12.

Барилук Ірена Василівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

E-mail: Irena_Barylyuk@ukr.net

Пайтра Наталія Григорівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту, Львівський національний університет ім. І. Франка (вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна)

УДК 336.71

UDC 336.71

Барилук И. В., Пайтра Н. Г. Эволюция системы монетарного регулирования в странах ЕС

Целью статьи является исследование эволюции системы монетарного регулирования в странах Европейского Союза. Проанализированы история формирования европейской системы центральных банков и Евросистемы, определены различия и задачи этих структур. Определены иерархия взаимоотношений между национальными монетарными регуляторами и Европейским центральным банком в рамках функционирования единого надзорного механизма. Определены основные дискуссионные моменты, присущие современному этапу монетарного регулирования в странах ЕС, и возможные направления их решения. Внимание также сосредоточено на анализе предпосылок создания Банковского союза в странах еврозоны как заключительной цели имплементации единого надзорного механизма.

Ключевые слова: банковское учреждение, Европейский центральный банк, инструменты монетарного регулирования, Евросистема, единый надзорный механизм, национальные монетарные регуляторы.

Рис.: 1. **Табл.:** 1. **Библ.:** 12.

Барилук Ирена Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, денежного оборота и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

E-mail: Irena_Barylyuk@ukr.net

Пайтра Наталья Григорьевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, денежного обращения и кредита, Львовский национальный университет им. И. Франко (ул. Университетская, 1, Львов, 79000, Украина)

Baryliuk I. V., Paitra N. H. Evolution of Monetary Regulation in the EU Countries

The aim of the article is to study the evolution of the monetary regulation in the European Union. The history of the formation of the European System of Central Banks and the Eurosystem was analyzed; differences and problems of these structures were identified. Hierarchy of relationships between national monetary regulators and the European Central Bank in the framework of a single supervisory mechanism was defined. The main discussion points inherent in the present stage of monetary regulation in the EU and possible directions for their solution were outlined. Attention is also focused on the analysis of the background of the Banking Association in the Eurozone as the final goal of the implementation of a single supervisory mechanism.

Key words: banking institution, the European Central Bank, monetary regulation instruments, the Eurosystem, a single supervisory mechanism, the national monetary regulators.

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

Baryliuk Irena V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finances, Currency and Credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

E-mail: Irena_Barylyuk@ukr.net

Paitra Nataliia H. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of Lviv (vul. Universytetska, 1, Lviv, 79000, Ukraine)

Масштабність наслідків світової економічної кризи довела необхідність розроблення та ефективної реалізації стратегії реформування світової фінансової системи. Важливу роль у цьому процесі відведено органам монетарного регулювання, оскільки банківський сектор у переважній більшості розвинених країн Європи відіграє провідну роль, виступаючи індикатором ділової активності та основою фінансування економічного розвитку. Існування попередніх доктрин і механізмів макрорегулювання не забезпечило фінансової стійкості європейських розвинених економік, тому сьогодні актуальними залишаються питання ефективного регулювання діяльності банків, забезпечення стійкості банківських систем щодо впливу глобальних кризових процесів, посилення функцій

регулювання та нагляду за банківською діяльністю на державному та наднаціональному рівнях.

Дослідженню різних аспектів цього питання присвячено наукові праці провідних західних вчених [5 – 7; 10 – 12]. Діяльність органів монетарного регулювання та нагляду Європи також зосереджена на ефективному реформуванні структури європейської фінансової системи. Зокрема, над імплементацією етапів створення єдиного економічного та монетарного союзу зосереджено увагу Європейського центрального банку, Європейської комісії та Європейської ради [1 – 4; 9].

У цьому контексті першочерговим завданням є визначення сфери та меж компетенції між органами монетарного регулювання на рівні окремих країн і наднаціо-

нальними регуляторами, що й обумовило вибір тематики дослідження, презентованої у даній статті.

Процес консолідації економічних систем європейських країн розпочався понад півстоліття тому. Перша спроба створення економічного та монетарного союзу, датована 1970 р. (*Werner Report*), передбачала три етапи, які повинні були завершитися до початку 1980-х років. Однак хаотичність розвитку світової економіки після падіння Бреттон-Вудської системи і світова рецесія внаслідок нафтової кризи 1973 р. перешкодили реалізації цього плану.

Процес у напрямі створення європейського монетарного союзу (*European Monetary Union, EMU*) відбувався у три етапи [8]:

1) 1990 – 1993 рр. – досягнення консенсусу щодо єдиного європейського ринку шляхом відміни міжнародних бар'єрів у вільному русі товарів, послуг, людей, капіталу;

2) 1994 – 1998 рр. – заснування Європейського монетарного інституту (*European Monetary Institute* – орган, що проіснував з 01.01.1994 р. до 01.06.1998 р.), його завданням було створення передумов фінального етапу для введення єдиної спільної валюти з метою уникнення надмірних дефіцитів завдяки збалансованості економічної та монетарної політик країн-членів ЄС;

3) 1 січня 1999 р. – початок третього етапу з презентацією євро як спільної та єдиної валюти. 31 січня 2002 р. готівкові монети та банкноти набули широко використання, а наприкінці лютого того ж року національні валюти країн зони євро припинили своє функціонування.

ЕЦБ було створено у Франкфурт-на-Майні у червні 1998 р. як правонаступника Європейського монетарного інституту (*European Monetary Institute, EMI*). Сьогодні це наднаціональний орган управління у монетарній сфері країн ЄС, який охоплює низку центральних банків Європи.

Умовою входження країни у зону євро є задоволення низки економічних критеріїв конвергенції, визначених Маастрихтським договором¹: досягнення високого рівня цінової стабільності; надійність державних фінансів; стабільний валютний курс; низькі та стабільні довгострокові процентні ставки.

Метою цих критеріїв є відбір для інтеграції у зону євро лише тих країн, які характеризуються стабільністю та послідовністю економічної політики і тримають курс на цінову рівновагу, що дає їм право входити у третю стадію цього процесу. Маастрихтський договір також передбачає, що центральний банк країни-претендента на участь у єврозоні повинен бути незалежним (стаття 108 Договору). У травні 1998 р. організований у Брюсселі саміт ЄС підтвердив, що лише 11 з 15 країн – членів ЄС відповідають критеріям конвергенції у зону євро, а саме: Бельгія, Німеччина, Іспанія, Франція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія, Фінляндія, які 1 січня 1999 р. увійшли у зону євро. Греція приєдналася з 1 січня 2001 р., Словенія – з 21 січня 2007 р., Кіпр і Мальта – з 1 січня 2008 р., Словаччина – з 1 січня 2009 р., Естонія – з 1 січня 2011 р. Швеція не виконала усіх передбачених Договором умов. Данія та Велика Британія є членами з особливим статусом: у Додатку до Договору зазначено, що двом країнам надано право вибору участі у третій стадії EMU, що передбачає входження у зону євровалюти та підзвітність відповідним органами монетарного регулювання.

¹ Article 121 of Maastricht Treaty.

Європейську систему центральних банків (*European System of Central Banks, ESCB*) створено у відповідності з умовами Маастрихтського договору і Статутом ESCB та Європейського центрального банку (*European Central Bank, ECB*), до якої увійшли ЕЦБ та національні центральні банки країн – членів ЄС (*National Central Banks, NCBs*).

Євросистема (*Eurosystem*) – орган монетарного регулювання єврозони, утворений 18 країнами – членами ЄС, що адаптували євро як національну валюту: Бельгія, Німеччина, Естонія, Ірландія, Греція, Іспанія, Франція, Італія, Кіпр, Латвія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Австрія, Португалія, Словенія, Словаччина, Фінляндія. Eurosystem складається з ЕЦБ і NCBs країн, що входять у зону євро. Основним завданням Eurosystem є забезпечення цінової стабільності, а також досягнення фінансової стабільності та фінансової інтеграції, що й об'єднує її учасників (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика ESCB та Eurosystem

Критерій	ESCB	Eurosystem
Кількість країн-учасниць	28	18
Основне завдання	Забезпечення цінової стабільності у ЄС	Забезпечення цінової стабільності у єврозоні
Мета	Удосконалення монетарної та фінансової співпраці між країнами Eurosystem та державами неєврозони	Досягнення фінансової стабільності та фінансової інтеграції, що і об'єднує учасників цієї системи

Eurosystem має такі основні завдання²:

- 1) розроблення та реалізація монетарної політики;
- 2) забезпечення валютно-обмінних операцій;
- 3) підтримка та управління офіційними резервами країн-членів;
- 4) сприяння безперервній роботі системи платежів.

The Eurosystem NCBs перераховує понад 40 млрд євро валютних резервів у ЕЦБ (85 % у валюті та 15 % у золоті). Натомість NCBs отримують процентні позики ЕЦБ, деноміновані у євро. Національні центральні банки залучені в управління валютними резервами ЕЦБ, вони діють як агенти ЕЦБ. Трансакції, що перевищують цей поріг, вимагають попереднього погодження з ЕЦБ. Маастрихтським договором також визначено, що ЕЦБ має виключне право на емісію євробанкнот.

Визначальною характеристикою ESCB і ЕЦБ є незалежність [8]:

1) *персональна*: статuti ЕЦБ та ESCB передбачають захист прав і повноважень для управління NCBs і членам Виконавчої ради шляхом визначення:

- ✦ мінімального терміну посади керівника NCBs 5 років;
- ✦ непоновлювальності терміна перебування на посаді (8 років) для членів Виконавчої ради (Executive Board) ЕЦБ;
- ✦ відсторонення від виконання обов'язків членів Executive Board ЕЦБ лише у випадку некомпетент-

² Article 105(2) of the Treaty and Article 3.1 of the Statutes.

ності або невідповідного виконання покладених обов'язків, за цих умов Європейський суд (*Court of Justice of European Communities*) може розглядати це питання;

2) *функціональна*: ECB і NCBs мають у своєму розпорядженні всі необхідні інструменти для реалізації ефективної монетарної політики і уповноважені самостійно визначати, як і коли їх використовувати.

NCBs та Eurosystem є окремими юридичними особами згідно із законодавством кожної з країн – членів ЄС, які відмежовані від ECB. Водночас вони є невід'ємною частиною Eurosystem, яка відповідає за цінову стабільність у зоні євро, національні центральні банки функціонують у відповідності з інструкціями ECB.

NCBs залучені у проведення єдиної монетарної політики у зоні євро. Вони забезпечують кредитні інституції коштами центрального банку і врегульовують проведення національних та транснаціональних платежів. Також NCBs значною мірою відповідають за збір і систематизацію національної статистичної бази, а також за випуск та обіг євробанкнот у їхніх країнах. NCBs також реалізують функції відповідно до їхніх статутів, за виключенням, коли Рада керуючих (*Governing Council*) вважає їх невідповідними цілям і завданням Eurosystem. Відповідно до чинного національного законодавства цих країн на центральні банки можуть бути покладені й інші функції, що не відносяться до функцій монетарної політики: деякі NCBs включені у банківський нагляд та/або діють як головні банкіри урядів.

Головною ціллю Eurosystem є підтримання цінової стабільності. Без завдання шкоди меті цінової стабільності Eurosystem повинна підтримувати економічну політику європейського співтовариства. Вона функціонує узгоджено з принципами відкритої ринкової економіки з вільною конкуренцією, стимулюючи ефективний розподіл ресурсів.

Узгодженість дозволяє стабілізувати інфляційні очікування і підвищити надійність ECB. Головним елементом стратегії монетарної політики Ради керуючих є кількісне визначення цінової стабільності: з року у рік зростання *Harmonised Index of Consumer Prices (HICP)* для зони євро нижче показника у 2%. Для забезпечення стабільності цін ECB має на меті підтримувати нижчий рівень інфляції,

однак ближче до 2% у середньостроковому періоді. Монетарна політика вимагає перегляду інструментів у зв'язку з значним лагом трансмісійного механізму.

У липні 2012 р. на саміті ЄС лідери єврозони прийняли рішення про розмежування відповідальності між суверенною і банківською борговими кризами. Попередня практика фінансування проблемних банків урядами Ірландії та Іспанії за рахунок коштів держави викликала гостру критику, оскільки за наявності тісного зв'язку між кризою державних фінансів і фінансовою кризою, ці країни повинні були звернутися за допомогою до європейської спільноти. З метою подальшого уникнення колізії інтересів нагляд за банківським сектором згідно відповідного рішення буде перенесено на європейський рівень шляхом створення відповідного механізму нагляду за банківською діяльністю.

У цьому напрямі у березні 2013 р. Європейський парламент та Європейська рада погодили організаційну структуру єдиного наглядового механізму – *SSM (Single Supervisory Mechanism)*, функціонування якого повинно розпочатися у середині 2014 р. Він об'єднає країни єврозони, а також держави, які проявлять ініціативу брати участь у цій системі банківського регулювання, у якій Європейський центральний банк (*European Central Bank, ECB*) виступатиме провідним органом регулювання банківських секторів, при цьому національні банки країн будуть виконувати асистуючі ролі. SSM – це перший крок до створення Банківського союзу країнами ЄС.

У традиційному розумінні нагляд і регулювання банківської діяльності належить до компетенції національних органів, тому створення SSM буде радикально новим підходом, наслідком якого буде делегування цих функцій на європейському рівні ECB. Однак не всі посередники фінансового ринку підпадатимуть під нагляд центрального банку Європи, а лише ті, яким присвоєно статус «важливих» (рис. 1).

Розподіл повноважень між органами регулювання та сфери впливу у SSM визначено у розрізі трьох критеріїв:

1) *географічного*: країни зони євро не мають вибору і для них участь у SSM є обов'язковою, що посилює значення економічної та монетарної інтеграції у межах ЄС, а також перспективи створення Банківського союзу. За країнами, що мають національні валюти, залишено право вибору входу у SSM. Велика Британія та Швеція уже визначилили-

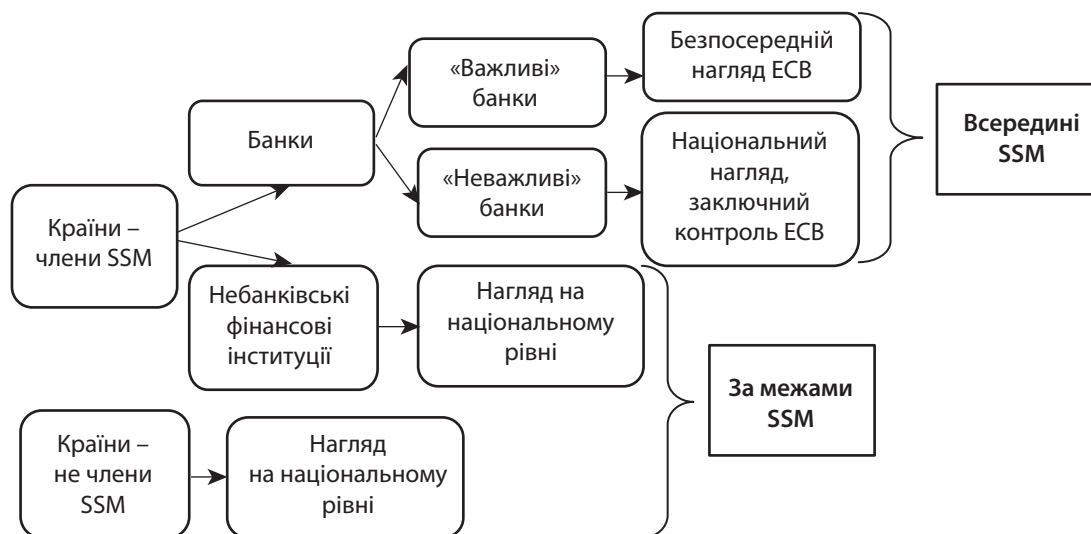


Рис. 1. Межі повноважень ECB та національних регуляторів у SSM

Джерело: [11].

ся з перспективою участі та відмовилися бути учасниками SSM. Решта країн перебувають на етапі формування свого бачення механізмів нагляду та регулювання за функціонуванням фінансових секторів. Отже, кількість країн – учасників SSM може коливатися від 2 – 3 до 25 – 26;

2) охоплення фінансового сектора: не весь фінансовий сектор підпадає під сферу регулювання SSM – лише кредитні інституції, що визначені європейським законодавством як такі, що акумулюють депозити від громадян та інші фонди, що підлягають виплаті, а також надають кредити на власний розсуд. Трактують банківську установу законодавством ЄС не передбачає зарахування до них інвестиційних фірм, які є активними учасниками фінансового ринку, однак не залучають депозитні ресурси. Наприклад, Франція дає визначення інвестиційних фірм як банків, однак у SSM застосовуються норми права ЄС. Інвестиційні фонди, страхові компанії, хедж-фонди випадають зі сфери нагляду SSM. Існують пропозиції щодо розширення повноважень SSM з банківської до фінансової сфер і створення Фінансового, а не Банківського союзу, однак на даному етапі визначено, що за діяльністю страхових компаній нагляд здійснюватимуть національні органи регулювання [6].

SSM наділяє ECB спеціальними наглядовими повноваженнями. Як наслідок, національні органи регулювання продовжують виконувати усі функції, які не делеговані ECB. Ці завдання можуть бути визначені як несуттєві. До них відносять такі:

1) нагляд за банками, що розташовані поза межами зони ЄС без створення юридичної особи в країні, тобто функціонують у країні-члені на умовах транскордонної діяльності або через відкриття відділення (філії). Це означає, що неєвропейські банки будуть підпадати під нагляд національних органів, незважаючи на проблеми, які вони можуть спровокувати. Для більшості громадян важко усвідомити різницю у розподілі між неєвропейськими банками, які мають юридичний статус, і неєвропейськими банками без цього статусу;

2) макропруденційні повноваження: якщо фінансова стабільність вважається ризикованою, то національні регулятори, як і ECB, можуть висувати вимогу до банків щодо збільшення буферу капіталу. Той факт, що національні регулятори та ECB можуть накласти вимоги щодо капіталу одночасно та незалежно один від одного не означає, що це призведе до проблем. Хоча це може погіршити репутацію регуляторів, особливо ECB, оскільки існує ризик невиконання банком поставлених перед ним умов;

3) протидія відмиванню грошей і фінансуванню тероризму;

4) захист клієнтів;

5) нагляд за банками щодо операцій на ринках з фінансовими інструментами (інвестиційні послуги). Ця сфера регулювання трактується згідно із законодавством ЄС як інша, ніж інспектування банківських операцій, тому ці компетенції залишено за національними регуляторами;

6) контроль банків, які прагнуть заснувати окрему юридичну одиницю в країні-члені. Це виступає підтвердженням та перевіркою того, чи банк відповідає відповідним вимогам національного законодавства. Після усього ECB може прийняти рішення не авторизувати діяльність банку.

Захист споживачів і протидія відмиванню грошей та фінансуванню тероризму є пов'язаними з фінансовим наглядом для забезпечення фінансової стабільності, однак не настільки суттєвими. Оскільки це вимагає участі інших

наглядових компетенцій, аніж ті, що передбачає нагляд за фінансовою стабільністю. Попри це SSM залишив їх на національному рівні.

Враховуючи обмеження та умови, визначені вище, ECB буде відповідальним за нагляд за банківським сектором. Регуляторні повноваження та завдання є визначеними у рамках SSM. Компетенції ECB стосуватимуться лише тих банківських установ, які визначені як важливі, а щодо категорії менш важливих, то функції нагляду та регулювання за їхньою діяльністю делеговані національним органам. Водночас ECB залишається останньою та головною інстанцією у питаннях регулювання.

Прийняті раніше європейські угоди (*European Treaties*) дають визначення лише спеціальних наглядових завдань, які покладено на ECB. Тому процес створення SSM вирішив прогалину чинного європейського законодавства, визначивши повний перелік завдань, делегованих ECB, до яких віднесено:

1) нагляд за відповідністю та узгодженістю з нормами законодавства ЄС (*Compliance with EU law*), включаючи національні правові норми, що адаптують законодавчі норми права ЄС. Це становить основу банківського нагляду і передбачає моніторинг ліквідності та платоспроможності банків;

2) здійснення «гостьового нагляду» (*«host supervision»*) за банками, що провадять діяльність у SSM, але були засновані у країні – члені ЄС, що не є учасником SSM. Роль гостьового нагляду є обмеженою і стосується нагляду за дотриманням вимог ліквідності;

3) нагляд за відповідністю корпоративного управління у банках (*supervising the governance arrangements*). З часу фінансової кризи корпоративне управління стало більш важливим, і законодавство ЄС внесло вимоги, які стосуються питань ризик-менеджменту, політики преміювання, процедури відбору управлінського персоналу тощо;

4) нагляд на консолідованій основі (*supervision on a consolidated basis*) за холдинговими компаніями та додатковий нагляд за фінансовими конгломератами. Якщо банк є частиною більшої структури, особливо, якщо один включає у себе інші фінансові сектори, ECB здійснює нагляд на рівні вищої структури у мірі, наскільки це відповідає компетенціям банківського нагляду;

5) підготовка до кризових ситуацій (*preparing for crisis situations*), що передбачає періодичне стрес-тестування (нагляд за *Living wills/Recovery and Resolution Plans (RRPs)*), ранні кризові інтервенції в разі необхідності. Наділяючи ECB повноваженнями раннього втручання, законодавці ширше трактують правила Угоди – реалізація завдань пруденційного нагляду, а не кризового управління. Раннє втручання перебуває на межі між завданнями пруденційного нагляду та кризовим управлінням;

6) надання та анулювання банківської авторизації (*authorising banks and withdrawing bank authorisations*): банки, що подають запит на отримання дозволу на проведення діяльності у межах SSM, будуть змушені отримати дозвіл обох – національного регулятора та ECB. Останній може відмовити у наданні такого дозволу, якщо він з'ясує, що банк ігнорує правила ЄС. Відмова у наданні дозволів спричиняє для банків складання резолюції, що вимагає додаткових витрат. Якщо банківська резолюція залишається на національному рівні, то це може становити дискусійне питання між ECB і країною-членом, тому виникає необхідність у наступних етапах європейського кризового управління та банківської резолюції;

7) макропруденційні повноваження (*macro-prudential powers*): вони є схожими у ЕСВ та національних регуляторів;

8) оцінка злиття та поглинання банків (*assessing mergers and acquisitions of banks*): ЕСВ має при цьому завершальне слово, хоча національні регулятори готують початкову оцінку;

9) участь у наглядових групах (*participations in supervisory colleges*), мета яких полягає у сприянні транскордонної співпраці між регуляторами. ЕСВ матиме центральну позицію у цих групах.

Вищеперераховані завдання є ключовими у банківському надгляді. Проблеми можуть виникати, якщо країни – члени SSM виявлять бажання наділити ЕСВ додатковими наглядовими повноваженнями після того, як SSM Regulation буде схвалено. Наділення додатковими повноваженнями є можливим лише за умови, якщо усі члени ЄС (включаючи також нечленів SSM) погодяться з цим. Це достатньо бюрократична та складна процедура, що утруднює здатність SSM адаптуватися до змін. Однак це є неминучим у сучасних умовах.

Надання банку статусу «важливого» за своєю природою є досить суб'єктивною процедурою. Однак це принципове питання у розподілі регуляторних повноважень між ЕСВ та національними наглядовими органами. Регулювання (*The Regulation*) містить 5 критеріїв, згідно з якими банк може бути визначений як важливий. Якщо банківська установа відповідає хоча б одному з них, то він буде потрапляти під надгляд безпосередньо ЕСВ [11]:

1. Розмір банківських активів перевищує 30 млрд євро.

2. Розмір банківських активів перевищує 5 млрд євро і 20 % ВВП країни-члена, у якій цей банк функціонує. Щодо критерія у 20 % ВВП, то він може застосовуватися лише до країн – членів SSM з рівнем ВВП меншим, ніж 150 млрд євро. У ЄС цими невеликими країнами є: Кіпр, Естонія, Люксембург, Мальта, Словаччина і Словенія. Цей критерій буде актуальним також для більшості країн неєврозони, що приєдналися до SSM, за виключенням Польщі та Чеської Республіки. Умова у щонайменше 5 млрд євро виключає невеликі банки найменших країн-членів (Кіпр, Естонія, Мальта), які вважаються системно неважливими.

3. Банк є одним із трьох найбільш важливих банків у країні, у якій він розташований. Визначення «важливий» (*significant*) не подано у Regulation. Якщо розмір активів і транскордонна діяльність є зрозумілими, даний критерій вимагає уточнення.

4. Банк активно здійснює транскордонні операції. У цьому разі ЕСВ може вирішити здійснювати надгляд централізовано. Законодавці повинні залишити це за ЕСВ, забезпечуючи відповідну методологію для реалізації цього критерію.

5. Банк отримує допомогу з антикризового фонду єврозони (*eurozone bailout fund*). Якщо банк прямо отримує фінансову допомогу від Європейського стабілізаційного механізму (*European Stability Mechanism, ESM*) або Європейського фонду фінансової стабільності (*European Financial Stability Facility, EFSF*), він автоматично потрапляє під надгляд ЕСВ. Цей критерій не стосується банків, які отримують непряму фінансову допомогу від EFSF/ESM через країну-члена, як, наприклад, у випадку з Іспанією чи Кіпром.

Ці п'ять критеріїв враховують різні аспекти: критерії 1 і 4 фокусують увагу на важливості банку на європейському рівні, а критерії 2 і 3 стосуються відношення банку щодо країни – члена SSM, у якій він розташований.

Окрім цих критеріїв, ЕСВ може у будь-який момент вирішити здійснювати надгляд за діяльністю окремого банку безпосередньо. Можливість для ЕСВ змінити управління надглядом банку є центральним елементом у надійності SSM. Без цієї можливості ЕСВ не був би спроможним виконувати роль вирішального наглядового органу.

ЕСВ сподівається здійснювати безпосередній надгляд за понад 150 банками. Хоча їхня чисельність у єврозоні перевищує 6 000 банків, що представляють приблизно 80 % банківських активів. У сьогоднішніх умовах залишається відкритим питання періодичного перегляду цього списку банків із урахуванням інфляції, оскільки значна кількість банків під безпосереднім надглядом ЕСВ може скоротитися.

Понад 98 % банків єврозони, які не відповідають цим 5 критеріям, потрапили під визначення менш важливих (*less significant*) і їхня діяльність регулюється національними органами. Коли ці банки представляють п'яту частину банківського сектора за розміром активів, зрозуміло, що більшість наглядових операцій у SSM будуть винесені за межі національного рівня.

SSM зможе виконувати наглядові функції лише за наявності відповідного організаційного забезпечення. Вибір ЕСВ як відповідального органу нагляду означає у подальшому спеціальні домовленості для попередження труднощів банківського нагляду та монетарного регулювання. Питання, що викликало найбільше занепокоєння в окремих країн-членів, зокрема, у Німеччини, стосувалося ризику, який наділяє ЕСВ наглядовими повноваженнями, що може мати негативний вплив на монетарну політику ЕСВ.

По-перше, регуляторні та монетарні повноваження можуть конфліктувати між собою. Наприклад, підтримання ліквідності банків може стабілізувати фінансову систему, однак водночас і призвести до вищого рівня інфляції. Якщо ЕСВ стає банком нагляду, то він може брати до уваги такі наглядові судження до уваги у реалізації монетарної політики, завдаючи шкоди інфляційному таргетуванню.

По-друге, виглядає на те, що помилки у здійсненні нагляду є неминучими, оскільки це завжди вимагає втручання органів, які приймають рішення. Такі регуляторні помилки можуть мати репутаційний вплив на ЕСВ загалом, а також на його монетарну політику.

Для того, щоб запобігти впливу наглядових рішень на монетарну політику і навпаки, законодавці розмежували монетарні та наглядові питання. За словами міністра фінансів Німеччини Воольфганга Шойбле (*Wolfgang Schäuble*), ЄС створив «китайську стіну» (*«chinese wall»*) між цими двома політиками [11].

The SSM Regulation наголошує на тому, щоб розмежувати наглядові функції від монетарних завдань, включаючи розподіл персоналу, що залучається до виконання різних завдань.

Незважаючи на ці розмежування, немає чіткого поділу між банківським надглядом і монетарною політикою на національному та європейському рівнях. У більшості країн – членах SSM ці функції в обох випадках здійснюють національний центральний банк, тому на цьому рівні важко провести чітку організаційну межу між реалізацією політик двох видів.

На думку деяких дослідників, диференціювання цих політик нагадує поділ між каютами «Титаніка» [10]. При цьому встановлення чіткості меж між монетарною політикою і банківським надглядом залишається стратегічним орієнтиром. Отже, на обох рівнях немає «китайської стіни»

між монетарною політикою та наглядом, однак репутаційні ризики ЕСВ зберігаються, над чим повинен працювати ЕСВ і національні регулятори на відповідних рівнях.

ВИСНОВКИ

Зусилля європейської спільноти сконцентровано на успішній реалізації заходів з імплементації етапів створення нової системи регулювання та нагляду за фінансовим ринком та діяльністю банків, необхідність у якій обґрунтована наслідками світової фінансової кризи і зумовлена низькою ефективністю попередніх механізмів передбачення та протистояння фінансових установ кризовим процесам.

На сучасному етапі розвитку європейської системи монетарного регулювання центральному банку Європи відведено провідну роль у врегулюванні взаємовідносин з національними банківськими регуляторами, імплементації заходів для створення Банківського союзу, який буде покликаний підвищити добробут громадян європейських країн.

Функціонування європейської системи центральних банків та євросистеми, прийняття рішення про створення єдиного наглядового механізму – це тактичні заходи, що необхідні у рамках стратегії створення єдиного економічного та монетарного союзу у межах країн ЄС. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Council Regulation (EU) № 1024/2013 of 15 October 2013 conferring specific tasks on the European Central Bank concerning policies relating to the prudential supervision of credit institutions [Electronic resource]. – Access mode : <http://hb.betterregulation.com/external/Council%20Regulation%20EU%20No%201024%202013.pdf>
2. ECB Monetary Policy Tools – A brief review [Electronic resource]. – Access mode : <http://placeduluxembourg.wordpress.com/2011/11/16/ecb-monetary-policy-tools>
3. EU Banking Single Resolution Mechanism (SRM) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.betterregulation.com/ie/eu-banking-single-resolution-mechanism-srm>
4. Official web-page of the European Central Bank [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecb.int>
5. Phoebus Athanassiou Financial Supervisor's Accountability a European perspective // August 2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp12.pdf>
6. Rompuy Herman Van, José Manuel Barroso, Jean-Claude Juncker, Mario Draghi Towards a Genuine Economic and Monetary Union : [Electronic resource]. – Access mode : http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/134069.pdf
7. Santomero A., Viotti A., Vredin A. Central Banks and Supervision (with an application to financial architecture in EMU) Challenges for Modern Central Banking // Kluwer Academic Publishers (USA), 2001, pp. 95-113. : [Electronic resource]. – Access mode : <http://blog.iese.edu/xvives/files/2011/09/CB-and-supervision.pdf>
8. The European Central Bank. The Eurosystem. The European System of Central Banks [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/escb_en_weben.pdf
9. The Implementation of Monetary Policy in the euro Area: General Documentation on Eurosystem Monetary Policy Instruments and Procedures [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/gendoc2011en.pdf?6d6476996a529c2ea3f6fd6879f94c9d>
10. Vaubel R. Economic and legal problems of European banking supervision // Europolis, 2012 / R. Vaubel [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.europolis-online.org/wp-content/uploads/2012/12/Vaubel-Economic-and-legal-problems-of-European-banking-supervision.pdf>

11. Verhelst S. Assessing the Single Supervisory Mechanism: Passing the point of no return for Europe's Banking Union / S. Verhelst // EGMONT – The Royal Institute for International Relations, June 2013 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.egmontinstitute.be/wp-content/uploads/2013/07/Egmont-papers-58.pdf>

12. Wymeersch E. The single supervisory mechanism or "SSM", part one of the Banking Union / E. Wymeersch // NBB Working Paper № 255, April 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.nbb.be/doc/oc/repec/reswpp/wp255En.pdf>

REFERENCES

- "Council Regulation (EU) № 1024/2013 of 15 October 2013 conferring specific tasks on the European Central Bank concerning policies relating to the prudential supervision of credit institutions" <http://hb.betterregulation.com/external/Council%20Regulation%20EU%20No%201024%202013.pdf>
- "ECB Monetary Policy Tools – A brief review" <http://placeduluxembourg.wordpress.com/2011/11/16/ecb-monetary-policy-tools>
- "EU Banking Single Resolution Mechanism (SRM)" <http://www.betterregulation.com/ie/eu-banking-single-resolution-mechanism-srm>
- Official web-page of the European Central Bank. <http://www.ecb.int>
- "Phoebus Athanassiou Financial Supervisor's Accountability a European perspective" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scplps/ecblwp12.pdf>
- Rompuy, H. Van, Barroso, J. M., and Juncker, J.-C. "Towards a Genuine Economic and Monetary Union" http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/134069.pdf
- Santomero, A., Viotti, A., and Vredin, A. "Central Banks and Supervision (with an application to financial architecture in EMU) Challenges for Modern Central Banking" <http://blog.iese.edu/xvives/files/2011/09/CB-and-supervision.pdf>
- "The European Central Bank. The Eurosystem. The European System of Central Banks" http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/escb_en_weben.pdf
- "The Implementation of Monetary Policy in the euro Area: General Documentation on Eurosystem Monetary Policy Instruments and Procedures" <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/gendoc2011en.pdf?6d6476996a529c2ea3f6fd6879f94c9d>
- Vaubel, R. "Economic and legal problems of European banking supervision" <http://www.europolis-online.org/wp-content/uploads/2012/12/Vaubel-Economic-and-legal-problems-of-European-banking-supervision.pdf>
- Verhelst, S. "Assessing the Single Supervisory Mechanism: Passing the point of no return for Europe's Banking Union" <http://www.egmontinstitute.be/wp-content/uploads/2013/07/Egmont-papers-58.pdf>
- Wymeersch, E. "The single supervisory mechanism or "SSM", part one of the Banking Union" <http://www.nbb.be/doc/oc/repec/reswpp/wp255En.pdf>

ГЕНЕЗА МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД БЮДЖЕТНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

© 2014 КОЛЯДА Т. А.

УДК 303.005.31

Коляда Т. А. Генеза методологічних засад бюджетного прогнозування

Метою статті є розкриття сутності генезису сучасних методів бюджетного прогнозування та обґрунтування найбільш перспективного методологічного підходу до розробки довгострокових бюджетних прогнозів. При аналізі та систематизації сучасних методів прогнозування показників доходної та витратної частини бюджету розкрито недоліки та переваги основних методів бюджетного прогнозування. Наголошено на необхідності доопрацювання та адаптації сучасних методів бюджетного прогнозування, які апробовані в країнах з розвинутою економікою, до умов країн з ринками, що розвиваються. У результаті дослідження було доведено, що в умовах невизначеності, соціальних стресів, політичної кон'юнктури та інших інституціональних чинників, які мають значний вплив на формування макроекономічних тенденцій, суттєво зростає роль неформалізованих методів прогнозування, які базуються на досвіді та інтуїції кваліфікованих експертів. Обґрунтовано необхідність доповнення класичних (формалізованих) методів прогнозування експертними оцінками з метою підвищення їх ефективності та зручності застосування у конкретних практичних ситуаціях. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є доведення необхідності застосування генетичного підходу при виборі методів прогнозування, який передбачає моделювання процесів трансформації, що відбуваються в економіці, та зводиться до перенесення залежностей, характерних для минулого та теперішнього стану об'єкта дослідження, на майбутнє на основі встановлених причинно-наслідкових зв'язків.

Ключові слова: методологія довгострокового бюджетного прогнозування, методи та моделі бюджетного прогнозування

Формул: 8. **Бібл.:** 10.

Коляда Тетяна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, Національний університет державної податкової служби України (вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

УДК 303.005.31

UDC 303.005.31

Коляда Т. А. Генезис методологических принципов бюджетного прогнозирования

Целью статьи является раскрытие сущности генезиса современных методов бюджетного прогнозирования и обоснование наиболее перспективного методологического подхода к разработке долгосрочных бюджетных прогнозов. При анализе и систематизации современных методов прогнозирования показателей доходной и расходной части бюджета раскрыты недостатки и преимущества основных методов бюджетного прогнозирования. Отмечена необходимость доработки и адаптации современных методов бюджетного прогнозирования, которые апробированы в странах с развитой экономикой, к условиям стран с развивающимися рынками. В результате исследования было доказано, что в условиях неопределенности, социальных стрессов, политической конъюнктуры и других институциональных факторов, которые имеют значительное влияние на формирование макроекономических тенденций, существенно возрастает роль формализованных методов прогнозирования, которые базируются на опыте и интуиции квалифицированных экспертов. Обоснована необходимость дополнения классических (формализованных) методов прогнозирования экспертными оценками с целью повышения их эффективности и удобства применения в конкретных практических ситуациях. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является доведение необходимости применения генетического подхода при выборе методов прогнозирования, который предусматривает моделирование процессов трансформации, происходящих в экономике, и сводится к перенесению зависимостей, характерных для прошлого и нынешнего состояния объекта исследования, на будущее на основе установленных причинно-следственных связей.

Ключевые слова: методология долгосрочного бюджетного прогнозирования, методы и модели бюджетного прогнозирования.

Формул: 8. **Библ.:** 10.

Коляда Татьяна Анатольевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов, Национальный университет государственной налоговой службы Украины (ул. Карла Маркса, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина)

E-mail: t_kolyada@mail.ru

Koliada T. A. The Genesis of the Methodological Principles of Budget Forecasting

The aim of the article is the disclosure of the genesis of modern methods of budgetary forecasting and the study of the most promising methodological approach to develop long-term budget predictions. During the analysis and systematization of modern methods of forecasting performance of the revenue and expenditure side of the budget the shortcomings and advantages of the major methods of budgetary forecasting were revealed. The necessity of revision and adaptation of modern methods of budgetary forecasting was outlined, which have been tested in the advanced economies, according to the conditions of countries with developing markets. The study proved that in the face of uncertainty, social tensions, political conditions and other institutional factors that have a significant influence on the formation of macroeconomic trends to increase significantly the role of formalized forecasting methods which are based on experience and intuition of qualified experts. The necessity to complement the classical (formalized) methods of forecasting with expert estimates in order to increase their effectiveness and ease the application in individual cases. The prospect for further research in this area is to bring the need for a genetic approach in the selection of prediction methods, which provides simulation of the transformation taking place in the economy, and reduced to the transference dependency characteristic of the past and the current state of the object of the study, in the future on the basis of established cause-and-effect relations.

Key words: methodology for long-term budget forecasting, methods and models for budget forecasting.

Formulae: 8. **Bibl.:** 10.

Koliada Tetiana A. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance, National University of State Tax Service of Ukraine (vul. Karla Marksa, 31, Irpin, Kyivska obl., 08201, Ukraine)
E-mail: t_kolyada@mail.ru

Бюджетне прогнозування – відносно молода галузь фінансової науки, розвиток якої пов'язаний із необхідністю складання бюджетних балансів на перспективу через зростання витрат на суспільні потреби викликані демографічними змінами у структурі населення більшості країн світу, спричинені старінням населення, що у поєднанні з хронічними дефіцитами бюджету та загрозливим зростанням рівня державного боргу роблять фінансові позиції держави нестійкими, та змушують уряди йти на непопулярні кроки – збільшувати податкове навантаження та/або скорочувати фінансування гарантованих законами державних програм та обсягів надання суспільних послуг.

Розробка методології довгострокового бюджетного прогнозування знаходиться на стадії становлення. На підставі аналізу зарубіжного досвіду можна стверджувати, що сьогодні відсутній єдиний аналітичний підхід до вибору методів та моделей прогнозування, не визначені остаточні значення показників бюджетних правил сталого розвитку для кожної конкретної країни. Тому кожна держава обирає свій власний спосіб розробки довгострокових бюджетних прогнозів залежно від домінуючих наукових підходів та усталеної практики бюджетного стратегування, який визначається цілями прогнозування, особливостями організації бюджетного процесу, наявною статистичною базою та специфікою соціально-економічного розвитку країни. Вибір технології прогнозування залежить від вимог до точності та термінів розробки прогнозу, а також можливості доступу до необхідних інформаційних та фінансових ресурсів.

Значну роль у розвитку методології прогнозування та планування соціально-економічних процесів, у тому числі й фінансово-економічній сфері, відіграли наукові розробки радянських вчених: А. Г. Агангбеяна, А. І. Анчишкіна, Б. Н. Міхальовського, Н. П. Федоренко, Є. М. Четиркіна та інших. Науковий доробок цих учених полягає в розкритті особливостей наукового прогнозування та планування, дослідженні питань методології та організації економічного прогнозування і планування, визначенні ролі та місця прогнозування в системі державного управління.

Серед сучасних українських вчених вагомий внесок у дослідження питань становлення та розвитку бюджетного прогнозування і планування, розробку методів перспективних фінансових розрахунків, адекватних ринковим трансформаціям у державі внесли В. М. Геець [1], Б. Є. Грабовецький [2], І. В. Крючкова [3], І. Г. Лук'яненко [4], М. Т. Пашута [5], О. І. Черняк [1] та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням учених з даної проблематики, слід зауважити, що в сучасній економічній науці поза увагою дослідників залишилася проблема теоретичного обґрунтування єдиного методологічного підходу до вибору методів і моделей бюджетного прогнозування з урахуванням інституціональних чинників, що мають значний вплив на формування макроекономічних тенденцій та встановлення причинно-наслідкових зв'язків.

Метою статті є розкриття сутності генезису сучасних методів бюджетного прогнозування та обґрунтування найбільш перспективного методологічного підходу до розробки довгострокових бюджетних прогнозів на основі розкриття недоліків та переваг основних методів прогнозування.

Сьогодні нараховується понад 200 різних методів прогнозування. Проте на практиці використовують як головні 15 – 20 методів. Єдиного й універсального методу прогнозування немає. Методи бюджетного прогнозування – це спосіб, алгоритм розробки прогнозу можливих змін

у фінансовому забезпеченні реалізації основних напрямів соціально-економічного розвитку країни. Через велику кількість існуючих методів прогнозування застосовуються різноманітні їх класифікації та групування.

Найбільш розповсюдженим вважається поділ усіх методів на дві великі групи, в основу якого покладено принцип їх сутнісного розмежування, а саме:

1) *евристичні (інтуїтивні) методи*, що базуються більшою мірою на інтуїції та на використанні пізнавальних здібностей людей, а також їх досвіду оцінки майбутнього, зокрема проведення різного роду експертних оцінок, складання сценарних варіантів економічної динаміки тощо;

2) *формалізовані методи*, які передбачають використання тих чи інших статистичних або функціональних залежностей між показниками, здійснення у ході прогнозу достатньо точних розрахунків, зокрема методи прогнозних екстраполяцій, методи економіко-статистичного, математичного та імітаційного моделювання та інші [6, с. 246].

У сучасних умовах коректно вести мову й про третю групу – комбінованих методів, оскільки під час реального прогнозування одночасно використовуються кількісні оцінки та інтуїція з метою взаємодоповнення та перевірки достовірності отриманих результатів.

Прогнозування надходжень до бюджету залишається однією із головних проблем з точки зору повноти охоплення дохідних джерел і реалістичності їх оцінки, а також є визначальним параметром під час складання бюджету. Тому для прогнозування основних статей доходів доцільно використовувати такі методи: детерміністичний метод, метод економетричного моделювання, метод часового тренду, метод математичного моделювання, метод експертних оцінок [7, с. 157].

1. Детерміністичний метод передбачає встановлення залежності прогнозованої величини з відомими або визначеними відомими змінними. Через легкість застосування та інформаційну гнучкість цей метод вважається найбільш актуальним для прогнозування доходів місцевих бюджетів.

Оскільки понад 70 – 90% доходів бюджету (залежно від рівня бюджету) забезпечують податкові надходження, то головне завдання полягає у визначенні саме їх обсягів. Обсяг податкових надходжень (*ПН*) залежить від податкової бази (*ПБ*), ставки податку (*t*), зміни обсягів заборгованості за конкретним податком (*ΔЗА*) і наданих податкових пільг (*ПП*), а також від нормативу відрахувань податку до нижчестоящого бюджету, у разі якщо він законодавчо визначений, як закріплений або регулюючий (*НВ*):

$$ПН_{ij} = (ПБ_{ij} \cdot t_{ij} + \Delta ЗА_{ij} - ПП_{ij}) \cdot НВ_{ij}, \quad (1)$$

де *i* – індекс року; *j* – індекс податку.

Таким чином, для прогнозу *ПН* необхідно отримати прогноз по кожній змінній у формулі (1).

Детерміністичний метод прогнозування з метою спрощення розробки прогнозу та зменшення обсягів обробки необхідної первинної інформації припускає відмову від прогнозування таких складних явищ, як обсяг наданих податкових пільг, несвоєчасність сплати податкових платежів до бюджету та ухилення від сплати податків. Замість цього передбачається, що податкові втрати від вказаних явищ складатимуть фіксовану частку від податкових надходжень до бюджету:

$$\alpha_{ij} = \frac{ПН(i-1)j}{ПБ(i-1)^t(i-1)j \cdot НВ(i-1)j}. \quad (2)$$

Крім того, передбачається постійна залежність $ПБ$ від одного з макроекономічних показників ($МП$), зокрема ВВП, таким чином:

$$ПБ_{ij} = ПБ(i-1)_j \cdot \Delta МП_{ij}, \quad (3)$$

де $\Delta МП_{ij}$ – темпи приросту $МП$ у відсотках до попереднього року. У такому разі формула (1) після спрощення має такий вигляд:

$$ПН_{ij} = \frac{ПН(i-1)_j}{t(i-1)_j \cdot НВ(i-1)_j} \cdot \Delta МП_{ij} \cdot t_{ij} \cdot НВ_{ij}. \quad (4)$$

У разі внесення змін до податкового або бюджетного кодексів, які можуть вплинути на розмір ставки податку, норматив відрахувань податку до нижчестоящего бюджету або податкову базу, з метою обліку наслідків таких змін елементів податку для $ПБ$ у формулу вводиться поправочний коефіцієнт $K1_{ij}$, який визначається шляхом експертних оцінок. Аналогічним чином вводиться поправочний коефіцієнт $K2_{ij}$ для обліку очікуваної експертом відносної зміни коефіцієнта α_{ij} у результаті змін ставки і бази податку за новим законодавством, а також поправочний коефіцієнт S_{ij} для обліку абсолютної зміни $ПН$ у результаті будь-яких неврахованих чинників.

У кінцевому вигляді формула для прогнозу податкових надходжень до бюджету по податку j у рік i виглядає таким чином [7, с. 157]:

$$ПН_{ij} = ПН(i-1)_j \cdot \Delta МП_{ij} \times \frac{t_{ij} \cdot НВ_{ij}}{t(i-1)_j \cdot НВ(i-1)_j} \cdot K1_{ij} \cdot K2_{ij} + S_{ij}. \quad (5)$$

Детерміністичний метод прогнозування доходів бюджету дозволяє отримати достовірні прогнози надходжень до бюджету по кожному з визначених джерел, однак він відрізняється значною трудомісткістю та може використовуватися лише на рівні окремої територіальної громади, оскільки будь-які узагальнення та припущення без урахування регіональної специфіки розвитку територій будуть негативно впливати на точність розрахунків.

2. Економетричний метод належить до більш складних і розвинених методів кількісного формалізованого прогнозування, що дозволяє отримувати залежності досліджуваних величин від набору характеристик, які спостерігаються, як в економіці в цілому, так і в окремих економічних агентів. Отримавши залежність, можна спрогнозувати, як зміняться залежні величини від екзогенних параметрів. Побудову регресії можна проводити на основі даних для окремих територіальних громад або країни в цілому, тимчасових рядів для конкретної територіальної громади (країни) або даних, отриманих за декілька періодів часу.

Економетричні моделі у загальному вигляді представляють собою функцію виду:

$$Y = f(X_i), \quad (6)$$

де Y – доходи бюджету або будь-який інший макроекономічний індикатор;

X_i – чинники, що впливають на прогнозний показник, причому до їх переліку не обов'язково входить час.

Кількість таких чинників (i) зазвичай більше 1, але можна розглядати й однофакторну модель. Якщо виявлені на основі фактичних (емпіричних) даних залежності між функцією (Y) і чинниками-аргументами (X_i) використовуються в подальшому без змін, то така модель є екстраполяційною.

Відмінність такої економетричної моделі від моделі екстраполяційного тренду полягає в тому, що вона дозво-

ляє провести змістовний аналіз залежності (Y) від цілого спектру чинників, а не тільки визначити тенденцію у часі.

Поодиноким випадком економетричного методу є **метод тимчасового тренду**, який припускає певну кореляцію значень досліджуваної величини з часом та/або власними значеннями у минулі періоди. У найпростішому варіанті використовується гіпотеза постійності темпів приросту доходів бюджету на величину $n\%$. Неточність цього методу буде зростати із збільшенням горизонту прогнозування. З метою підвищення точності прогнозів на основі тимчасових рядів доцільно будувати складніші економетричні моделі, що вимагають, проте, більшої кількості спостережень.

У більшості випадків економетричний метод прогнозування передбачає використання багатофакторних моделей. Найбільше розповсюдження отримала двофакторна модель у формі виробничої функції, яка у літературі отримала назву функції Кобба – Дугласа:

$$Y = AK^\alpha \cdot L^\beta, \quad (7)$$

де K – капітал та L – праця – головні чинники, що впливають на Y ;

A – коефіцієнт пропорційності;

α і β – показники ступеню, які у класичній моделі функції Кобба – Дугласа, у сумі дорівнюють 1.

У сучасних умовах господарювання на головні чинники виробничої функції чинить суттєвий вплив науково-технічний прогрес ($НТП$), що знайшло свій прояв у модифікації моделі, зокрема передбачено, що $(\alpha + \beta) \neq 1$. У разі врахування у моделі чинника $НТП$ має місце умова, що $(\alpha + \beta) > 1$. У такому випадку модель буде мати більш складний вигляд:

$$Y = AK^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{\gamma t}, \quad (8)$$

де t – час;

$\gamma = (\gamma_K + \gamma_L)$ – коефіцієнт, що дозволяє виділити ступінь участі зміни ефективності капіталу та праці у зміні загальної ефективності;

e – основа натурального логарифму [6, с. 248].

До основних недоліків економетричного методу прогнозування доходів бюджету можна віднести його трудомісткість, що вимагає значних додаткових організаційних та інформаційних витрат, складність інтерпретації економетричних моделей за допомогою економічної логіки та дещо нижча точність прогнозу порівняно з детерміністичним методом.

3. Математичне моделювання полягає в побудові інтегрованої моделі бюджетної системи країни, що враховує економічні зв'язки між рішеннями найбільш важливих груп економічних агентів (платників податків та споживачів суспільних послуг, інституціональних секторів економіки). Для точного прогнозування такі моделі вимагають значний обсяг інформації, високу кваліфікацію персоналу і застосування економетричних методів для оцінки певної частини параметрів моделі. Важливою перевагою такого моделювання є можливість проводити експерименти з податковою політикою і витратами з метою виявлення їх середньо та довгострокових наслідків для бюджету та економіки в цілому.

До методів математичного моделювання належать також імітаційні моделі, в яких передбачено відображення динамічних взаємозв'язків між основними параметрами бюджету. Для імітаційного моделювання характерно відтворення явища, що досліджується, на математичній або

будь-якій іншій моделі із збереженням визначеної логічної структури та взаємозв'язків між показниками з метою отримання інформації про стан об'єкту, який аналізується, у разі зміни окремих параметрів системи або при різних варіантах поведінки структурних елементів. На базі імітаційних моделей, які розроблені у виді спеціальних комп'ютерних програм, може здійснюватися перевірка різноманітних гіпотез стосовно розвитку бюджетної політики.

4. Метод експертних оцінок відіграє головну роль у сфері розробки прогнозів із подовженням горизонтом та полягає у використанні професійної інтуїції експертів з бюджетного планування (прогнозування) та/або менеджменту великих платників податків. Цей метод використовується у разі неможливості застосування будь-якого із попередніх трьох методів. У випадку, коли значна частина податкових надходжень отримується від невеликої групи підприємств, то можна запросити у них власні прогнози щодо обсягів виручки від реалізації та прибутку, фонду оплати праці тощо. Що стосується прогнозування надходжень від інших платників податків, то доцільно використовувати детерміністичний метод.

Найбільше розповсюдження серед експертних методів отримали метод «круглого столу» (метод комісій), метод «мозкового штурму», метод Дельфі.

Метод «круглого столу», або *метод комісій*, передбачає обговорення проблеми прогнозу групою експертів з метою узгодження увівень щодо можливих шляхів її вирішення та розробки єдиної спільної думки з цього приводу. Обмеженість цього методу полягає в тому, що від початку існує установка на знаходження компромісу, а це збільшує ризик вибору не найбільш оптимальних та раціональних рішень. Крім того, значний тиск на думку експертів та прийняття рішення чинить авторитет учасників «круглого столу».

Метод «мозкового штурму (атаки)» відрізняється широкими можливостями щодо колективної генерації ідей. Позитивним моментом цього методу також є заборона критики думок експертів з боку колег, що дозволяє увібрати у підсумкове спільне рішення будь-які нестандартні, на перший погляд, та інноваційні за своєю суттю думки.

Метод Дельфі посідає провідне місце серед експертних інструментів прогнозування та дозволяє досягати максимально узгодженої позиції команди експертів стосовно проблеми дослідження за рахунок організації декількох турів інтерактивних індивідуальних опитувань із використанням спеціально підготовлених анкет опитування. Отримані у ході кожного туру результати опитувань аналізуються та доводяться до експертів, які можуть погодитися із отриманою загальною думкою колег або обґрунтувати власну, відмінну від запропонованого рішення, позицію із визначенням причин відмови. Процедура опитування продовжується до тих пір, поки не виникне ситуація, коли новий тур опитування вже не вплине суттєво на кінцевий результат. Недоліком цього методу є значна уніфікація отриманих результатів, що може призвести до втрати індивідуального неординарного прогнозу, який може передбачати зміну устаєленої передбачуваної траєкторії розвитку бюджетної політики держави.

Для розробки прогнозу *витратної частини бюджету* використовуються такі методи.

1. Нормативний метод визначення обсягів витрат полягає в техніко-економічному обґрунтуванні прогнозів із застосуванням норм і нормативів та передбачає формування бюджету з низу до гори, коли фінансовими органами

територіальних громад визначаються обсяги бюджетних витрат на основі затверджених норм і нормативів у абсолютному виразі у розрізі бюджетних галузей та в розрахунку на душу населення (для визначення обсягів суспільних благ та послуг) і пропонуються до подальшого застосування з метою формування проекту бюджету як окремого регіону (області), так і держави в цілому.

Нормативи – це відносні показники, що характеризують ступінь використання ресурсів, тому їх розробка передбачає аналіз різних груп чинників (забезпеченість різними видами ресурсів, обсяг власних та делегованих державою на місцевий рівень функцій, кількість бюджетних установ, загальна чисельність працюючих у бюджетній сфері, фонд оплати праці працівників, витрати на оплату житлово-комунальних послуг тощо), які відображають потребу у бюджетному фінансуванні кожної бюджетної галузі, територіальної громади тощо.

Нормативи відображають бажаний рівень споживання суспільних благ і послуг, тому їх визначення повинно супроводжуватися економічно обґрунтованими розрахунками та враховувати побажання громадськості. Доцільно перед законодавчим визначенням показників таких нормативів провести економічну експертизу з метою мінімізації ризику включення до бюджету необґрунтованих витрат. Для перевірки достовірності нормативів фінансовим органам доводиться прибігати до інших методів або способів визначення нормативів бюджетних витрат.

Для розрахунків на макрорівні застосовуються укрупнені норми та нормативи. Розрізняють нормативи двох типів: нормативи першого типу регламентують взаємовідносини між державою та суб'єктами господарювання у частині отриманих результатів діяльності (наприклад ставки податків), нормативи другого типу характеризують вимоги, що висувуються суспільством до ефективності використання ресурсів. Вони фіксують мінімально припустиму величину економічної ефективності використання ресурсів, тобто суспільно виправданих обсягів їх витрат для досягнення найбільшого економічного ефекту [8, с. 29].

Нормативний метод визначення обсягів бюджетних витрат здійснюється з метою реалізації конституційних прав громадян щодо їх забезпеченості освітніми, медичними, соціально-культурними, житлово-комунальними послугами, а також на виконання норм Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», де передбачено, що мінімальні розміри місцевих бюджетів визначаються на основі нормативів бюджетної забезпеченості на одного жителя з урахуванням економічного, соціального, природного та екологічного стану відповідних територій, виходячи із законодавчо визначеного рівня мінімальних соціально-економічних потреб [9].

Нормативний метод визначення бюджетних витрат дозволяє об'єктивно оцінити потреби бюджетної сфери у ресурсах, виходячи із розрахунку мінімально необхідних витрат у складі витратної частини фінансового плану держави на середньострокову перспективу та створити умови для їх ефективного використання. Недоліком цього методу є відсутність узгодженості обсягів бюджетних зобов'язань, визначених на основі застосування нормативів, з реальними можливостями бюджетної системи щодо забезпечення їх фінансування.

Застосування нормативного методу для довгострокового прогнозування бюджетних витрат є проблематичним,

оскільки термін дії нормативів є обмеженим, через постійно зростаючі потреби населення внаслідок розвитку економіки країни, запровадження інновацій у виробництво, що призводить до перегляду їх числового значення. Тому нормативи можна розглядати лише як умовно стабільні показники, які не можуть, однак, гарантувати передбачуваність бюджетної політики держави та органів місцевого самоврядування на перспективу.

Через зазначені недоліки нормативного методу необхідно його доповнювати балансовим методом, який дозволяє узгодити потреби держави з наявними ресурсами (матеріальними, трудовими, фінансовими), уникнути можливих диспропорцій між доходами і витратами на всіх рівнях бюджетної системи.

2. Метод визначення контрольних цифр дозволяє на основі аналізу мінімальних потреб у бюджетному фінансуванні у галузевому та територіальному розрізі визначити головним розпорядникам бюджетних коштів основні показники (контрольні цифри) обсягів бюджетних витрат. Базуючись на нормах чинного законодавства та виходячи із пріоритетів розвитку держави, територіальних громад та бюджетних галузей зазначений метод припускає формування кожним із головних розпорядників бюджетних коштів показників про мінімальні потреби у бюджетному фінансуванні.

Формування витратної частини бюджету із використанням методу контрольних цифр відбувається знизу до гори, що передбачає передачу отриманих даних фінансовими органами, які відповідають за складання нижчестоящого бюджету до вищестоящого, де відбувається зіставлення отриманих показників бюджетних витрат із прогнозними показниками доходів відповідного бюджету. У разі їх збалансованості або наявності у вищестоящого бюджету джерел фінансування дефіциту, отримані дані трансформуються у контрольні цифри. Дані стосовно обсягів бюджетного фінансування представляються у фінансовий орган у кількох варіантах, що відповідають різним сценаріям розвитку економіки. Різні варіанти контрольних цифр розглядаються урядом, який згодом візьме за основу один із них при складанні прогнозу бюджету. При розробці середньострокового та довгострокового прогнозу бюджету необхідно враховувати різні варіанти сценарію розвитку економіки.

Метод визначення контрольних цифр доцільно також використовувати при визначенні мінімально необхідних обсягів бюджетних витрат, а також при прогнозуванні інших витрат бюджету (зокрема, позапланових видатків бюджету, спричинених загостренням соціально-політичної та економічної ситуації в країні), які фінансуються поза обсягами бюджетних програм.

3. Економетричний метод оцінки потреб у витратах базується на основі розробки статистичних багатофакторних моделей оцінки витрат на окремі бюджетні галузі, зокрема: охорону здоров'я, освіту, науку, культуру тощо. Перевагою цього методу є можливість здійснювати оцінку існуючих причинно-наслідкових зв'язків і виявляти чинники, що впливають на загальну величину витрат бюджету. Оцінка впливу зміни окремих чинників на величину витрат дозволяє уряду розробляти заходи щодо мінімізації загального обсягу бюджетних витрат. Прогнози, отримані за допомогою економетричних моделей, виступають інструментом реалізації державної бюджетної політики та здійснення контролю за показниками обсягів фінансування окремих бюджетних галузей.

До переваг економетричного методу необхідно також віднести можливість характеризувати об'єкт прогнозу (бюджет) сукупністю критеріїв, пов'язаних балансовими, функціональними чи стохастичними співвідношеннями, надавати одночасне відображення у моделі багатьох факторів з урахуванням їх взаємовпливу, отримання на підставі моделей варіантів прогнозу для широкого діапазону вихідних умов і припущень [8, с. 36].

Недоліком економетричного методу оцінки потреб бюджету у витратах є складність його застосування в сучасних умовах через нестабільність тенденцій розвитку економіки держави та світу в цілому, недостатній обсяг необхідної інформації та складність перевірки прогнозу працівниками фінансових органів. Враховуючи вищезазначене, економетричні методи рекомендуються застосовувати при розрахунку витратної частини бюджету на середньостроковий період через недостатню достовірність прогнозів.

4. Кількісні методи бюджетного прогнозування – системний аналіз і математичне моделювання. В умовах нестабільної економіки та значного впливу на формування та прогнозування бюджету інституціональних чинників, які важко піддають прогнозуванню через їх ірраціональний характер прояву, застосування економетричного методу значно ускладнюється. Тому для бюджетного прогнозування в умовах невизначеності та асиметричності інформації доцільно використовувати сучасні кількісні методи дослідження.

Однією із форм економіко-математичних моделей, що описує взаємозв'язки характеристик економічних систем, є економіко-математична модель (ЕСМ), яка ідентифікується на підставі обробки статистичних даних. Інноваційність цього методу полягає в тому, що побудова ЕСМ зводиться до переходу від понятійного опису економічного об'єкта до формалізованого кількісного опису, одержаного в наслідок обробки реальних даних статистичної звітності методами математичної статистики і подальшого декодування цього опису – економічної інтерпретації результатів [8, с. 36].

5. Програмно-цільовий метод запроваджено з метою підвищення ефективності державного управління через бюджетне планування та прогнозування, що спричинено трансформацією планової економіки у ринкову та виникненням якісно нових відносин у бюджетному процесі. Починаючи з 2002 р., формування та виконання державного та місцевих бюджетів в Україні здійснюється на основі програмно-цільового методу, який передбачає здійснення фінансування видатків бюджетів на підставі окремих державних програм економічного і соціального розвитку країни. Це дозволяє своєчасно виявляти і визначати джерела покриття дефіциту бюджету та здійснювати оцінку ефективності реалізації цих програм за допомогою показників результативності.

Програмно-цільовий метод виходить із необхідності визначення пріоритетних напрямів витрачання бюджетних ресурсів на досягнення суспільно значущих цілей, обов'язкового запровадження індикаторів кількісного вимірювання результатів діяльності головних розпорядників бюджетних коштів з одночасним моніторингом і контролем за досягненням намічених цілей і результатів, а також забезпечення чіткого розмежування відповідальності між виконавцями за реалізацію кожної бюджетної програми, що приводить до підвищення якості бюджетного менеджменту.

Програмно-цільовий метод традиційно вважають методом бюджетного планування через обмеженість термінів виконання державних бюджетних програм. Однак через специфіку розвитку економіки, суспільства, фінансової системи та виробництва в сучасних умовах, а також через глобалізацію та зростання масштабів викликів, що виникають перед бюджетною системою та державою в цілому, як то старіння населення, екологічні проблеми, вирішити які у середньостроковому періоді вже нереально. Тому досягнення визначених цілей соціального, економічного та наукового розвитку держави можливо лише у довгостроковому періоді на основі реалізації бюджетних програм при збалансованому забезпеченні необхідними ресурсами та ефективному розвитку суспільного виробництва.

Кожний із розглянутих методів бюджетного прогнозування має свої недоліки та переваги, тому вибір найбільш прийняттого та оптимального, з точки зору розробників, методу залежить від обсягів та достовірності первинної інформації, часових горизонтів, очікуємих результатів прогнозів та можливості їх адаптації до конкретних завдань у рамках проведеного дослідження. Зазначені обмеження щодо застосування методів прогнозування у бюджетному процесі зумовили розповсюдження методу складання соціально-економічних сценаріїв, який активно використовується у сфері міжнародних відносин з кінця 50-х – початку 60-х років ХХ сторіччя. Сценарна форма представлення варіантів розвитку соціально-економічних систем, у тому числі й бюджетної системи, дозволяє оцінити складність майбутнього та забезпечити структуризацію невизначеностей, що суттєво полегшує розробку варіантів можливого розвитку об'єкту (у даному випадку – бюджету). Враховуючи, що в сучасній практиці бюджетування уряд зобов'язаний розробляти три сценарії бюджету – базовий, песимістичний та оптимістичний – і подавати на розгляд парламенту той, що більше відповідає тенденціям соціально-економічного розвитку країни на момент його затвердження, то зазначений метод доцільно використовувати при визначенні довгострокових прогнозів.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що в умовах циклічності розвитку економіки, посилення залежності її стану від впливу зовнішніх шоків і суб'єктивних чинників, усе більш актуальною стає необхідність прогнозування економічних процесів на довгострокову перспективу. При цьому класичні методи прогнозування через велику кількість оціночних показників у моделях стають недостатньо ефективними. Оскільки показники, що характеризують економічні процеси, описуються часовими рядами, то як методи вирішення таких завдань можуть використовуватися статистичні методи прогнозування часових рядів. На жаль, такі методи не завжди задовольняють конкретним практичним вимогам і мало прийнятні до застосування у конкретних практичних ситуаціях [10, с. 133].

Використання суворо формалізованих методів для розробки довгострокових прогнозів не є вирішальним чинником щодо оцінки їх якості та достовірності, оскільки формули та розрахунки виконують лише роль допоміжних інструментів, забезпечуючи перевірку окремих параметрів наукових гіпотез, а також полегшуючи структуризацію пропозицій стосовно кількості змінних і наявних взаємозв'язків між об'єктом дослідження. В умовах невизначеності, соці-

альних стресів, політичної кон'юнктури та інших інституціональних чинників, які мають значний вплив на формування макроекономічних тенденцій, значно зростає роль неформалізованих методів прогнозування, які базуються на досвіді та інтуїції кваліфікованих експертів.

Враховуючи, що недостатком сучасних методів бюджетного прогнозування, які апробовані в країнах з розвиненою економікою, є те, що вони вимагають значного доопрацювання та адаптації до умов країн з ринками, що розвиваються, вважаємо, що подальші наукові розвідки повинні вестися з позиції генетичного підходу щодо вибору методів прогнозування, який передбачає моделювання процесів еволюції (трансформації), що відбуваються в економіці, і зводиться до перенесення залежностей, характерних для минулого та теперішнього стану, на майбутнє на основі встановлених причинно-наслідкових зв'язків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування і планування : навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр навч. літ-ри, 2003. – 188 с.
3. Економіка України: шокові впливи та шлях до стабільного розвитку / [О. Г. Білоцерківцев, Т. В. Бурлай, Н. Ю. Гончар та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. В. Крючкової; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 480 с.
4. Лук'яненко І. Сучасні економетричні методи у фінансах / І. Лук'яненко, Ю. Городніченко. – К., 2002. – 352 с.
5. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного та соціального розвитку : навч. посіб. / М. Т. Пашута. – К. : Центр навч. літ-ри, 2005. – 408 с.
6. Кузык Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование : учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 575 с.
7. Доржиева В. В. Изменение роли бюджетного планирования и прогнозирования в современных условиях / В. В. Доржиева // Экономика и управление. – 2008. – № 11 (48). – С. 156 – 159.
8. Чугунов І. Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І. Я. Чугунов, Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький. – К. : НДФІ, 2007. – 312 с.
9. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ligazakon.com.ua>
10. Скобцов Ю. А. Генетический подход к задачам прогнозирования / Ю. А. Скобцов, С. В. Хмелевой // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Обчислювальна техніка та автоматизація». – 2005. – Випуск 90. – С.127 – 136.

REFERENCES

- Bilotserkivets, O. H., Burlai, T. V., and Honchar, N. Yu. *Ekonomika Ukrainy: shokovi vplyvy ta shliakh do stabilnoho rozvytku* [Ukraine's economy: shocks and the path to sustainable development]. Kyiv, 2010.
- Chuhunov, I. Ya., Zatonatska, T. H., and Stavitskiy, A. V. *Finansovo-ekonomichne prohnozuvannya i planuvannya* [Financial and economic forecasting and planning]. Kyiv: NDFI, 2007.
- Dorzheva, V. V. "Izmenenie roli biudzhethetnogo planirovaniia i prognozirovaniia v sovremennykh usloviakh" [The Changing Role

of the budget planning and forecasting in modern conditions]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 11 (48) (2008): 156-159.

Heiets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia* [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZHEK, 2005.

Hrabovetskyi, B. Ie. *Ekonomichne prohozuvannia i planuvannia* [Economic forecasting and planning]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2003.

Kuzyk, B. N., Kushlin, V. I., and Yakovets, Yu. V. *Prohozirovanie, strategicheskoe planirovanie i natsionalnoe programmirovaniye* [Forecasting, strategic planning and national programming]. Moscow: Ekonomika, 2008.

Luk'ianenko, I., and Horodnichenko, Yu. *Suchasni ekonometrychni metody u finansakh* [Modern econometric methods in finance]. Kyiv, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://www.ligazakon.com.ua>

Pashuta, M. T. *Prohozuvannia ta prohozuvannia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku* [Forecasting and programming of economic and social development]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Skobtsov, Yu. A., and Khmelevoi, S. V. "Geneticheskii podkhod k zadacham prohozirovaniia" [The genetic approach to problems of forecasting]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: "Obchysluvalna tekhnika ta avtomatyzatsiia"*, no. 90 (2005): 127-136.

УДК 336.221.4

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 ЛЕГКОСТУП І. І., КАЦУБА К. В.

УДК 336.221.4

Легкоступ І. І., Кацуба К. В. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку

Цілями статті є дослідження теоретичних аспектів організації національних і міжнародних податкових відносин, аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародного оподаткування, а також визначення основних напрямків удосконалення вітчизняної податкової політики в умовах глобалізації. У статті було досліджено основні причини виникнення та недоліки податкової конкуренції між країнами. Визначено основні принципи, сучасні тенденції та перспективи податкової гармонізації. Здійснено порівняльний аналіз якісних показників податкової гармонізації в рамках таких інтеграційних об'єднань, як ЄС і СНД. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення подальших кроків щодо вдосконалення податкової гармонізації, зокрема в рамках таких міждержавних утворень, як ЄС і СНД. Також потребують подальшого наукового дослідження шляхи реформування податкової системи України та її податкової гармонізації в контексті сучасних інтеграційних процесів.

Ключові слова: податкова система, податкова конкуренція, податкова гармонізація, глобалізація, інтеграція, міжнародні податкові відносини.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Легкоступ Ігор Іванович – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: legkostup@list.ru

Кацуба Ксенія Вікторівна – студентка, економічний факультет, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

УДК 336.221.4

UDC 336.221.4

Легкоступ И. И., Кацуба К. В. Налоговые системы в условиях

глобализации: проблемы взаимодействия и перспективы развития

Целями статьи являются исследование теоретических аспектов организации национальных и международных налоговых отношений, анализ современных тенденций развития международного налогообложения, а также определение основных направлений совершенствования отечественной налоговой политики в условиях глобализации. В статье были исследованы основные причины возникновения и недостатки налоговой конкуренции между государствами. Определены основные принципы, современные тенденции и перспективы налоговой гармонизации. Сделан сравнительный анализ качественных показателей налоговой гармонизации в рамках таких интеграционных объединений, как ЕС и СНГ. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение дальнейших шагов по усовершенствованию налоговой гармонизации, в частности в рамках таких межгосударственных образований, как ЕС и СНГ. Также требуют дальнейшего научного исследования пути реформирования налоговой системы Украины и ее налоговой гармонизации в контексте современных интеграционных процессов.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая конкуренция, налоговая гармонизация, глобализация, интеграция, международные налоговые отношения.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Легкоступ Игорь Иванович – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра финансов и кредита, Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: legkostup@list.ru

Кацуба Ксения Викторовна – студентка, экономический факультет, Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

Legkostup I. I., Katsuba K. V. Tax Systems in the Context of Globalization:

Problems of Cooperation and Prospects of Development

The objectives of the paper are to study the theoretical aspects of the organization of national and international tax issues, analyze current trends in international taxation, as well as the identification of the main improvements of the domestic tax policy in the context of globalization. The article studied the main causes of defects and tax competition between states. The basic principles, current trends and prospects of tax harmonization were defined. A comparative analysis of quality indicators of tax harmonization within the framework of integration groupings such as the EU and the CIS was conducted. The prospect for further research in this area is to determine the next steps for improvement of tax harmonization, in particular in the framework of interstate formations such as the EU and the CIS. Also require further research ways to reform the tax system of Ukraine and its tax harmonization in the context of modern integration processes.

Key words: tax system, tax competition, tax harmonization, globalization, integration, international tax relations.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Legkostup Igor I. – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Finance and Credit, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiy Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: legkostup@list.ru

Katsuba Kseniya V. – Student, Faculty of Economics, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiy Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

of the budget planning and forecasting in modern conditions]. *Ekonomika i upravlenie*, no. 11 (48) (2008): 156-159.

Heiets, V. M., Klebanova, T. S., and Cherniak, O. I. *Modeli i metody sotsialno-ekonomichnoho prohozuvannia* [Models and methods of social and economic forecasting]. Kharkiv: INZhEK, 2005.

Hrabovetskyi, B. Ie. *Ekonomichne prohozuvannia i planuvannia* [Economic forecasting and planning]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2003.

Kuzyk, B. N., Kushlin, V. I., and Yakovets, Yu. V. *Prohozirovanie, strategicheskoe planirovanie i natsionalnoe programmirovaniye* [Forecasting, strategic planning and national programming]. Moscow: Ekonomika, 2008.

Luk'ianenko, I., and Horodnichenko, Yu. *Suchasni ekonometrychni metody u finansakh* [Modern econometric methods in finance]. Kyiv, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (1997). <http://www.ligazakon.com.ua>

Pashuta, M. T. *Prohozuvannia ta prohramuvannia ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku* [Forecasting and programming of economic and social development]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2005.

Skobtsov, Yu. A., and Khmelevoi, S. V. "Geneticheskie podkhody k zadacham prognozirovaniia" [The genetic approach to problems of forecasting]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: "Obchysluvalna tekhnika ta avtomatyzatsiia"*, no. 90 (2005): 127-136.

УДК 336.221.4

ПОДАТКОВІ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

© 2014 ЛЕГКОСТУП І. І., КАЦУБА К. В.

УДК 336.221.4

Легкоступ І. І., Кацуба К. В. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку

Цілями статті є дослідження теоретичних аспектів організації національних і міжнародних податкових відносин, аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародного оподаткування, а також визначення основних напрямків удосконалення вітчизняної податкової політики в умовах глобалізації. У статті було досліджено основні причини виникнення та недоліки податкової конкуренції між країнами. Визначено основні принципи, сучасні тенденції та перспективи податкової гармонізації. Здійснено порівняльний аналіз якісних показників податкової гармонізації в рамках таких інтеграційних об'єднань, як ЄС і СНД. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення подальших кроків щодо вдосконалення податкової гармонізації, зокрема в рамках таких міждержавних утворень, як ЄС і СНД. Також потребують подальшого наукового дослідження шляхи реформування податкової системи України та її податкової гармонізації в контексті сучасних інтеграційних процесів.

Ключові слова: податкова система, податкова конкуренція, податкова гармонізація, глобалізація, інтеграція, міжнародні податкові відносини.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 8.

Легкоступ Ігор Іванович – кандидат економічних наук, асистент, кафедра фінансів і кредиту, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: legkostup@list.ru

Кацуба Ксенія Вікторівна – студентка, економічний факультет, Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича (вул. Коцюбинського, 2, Чернівці, 58012, Україна)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

УДК 336.221.4

UDC 336.221.4

Легкоступ И. И., Кацуба К. В. Налоговые системы в условиях

глобализации: проблемы взаимодействия и перспективы развития

Целями статьи являются исследование теоретических аспектов организации национальных и международных налоговых отношений, анализ современных тенденций развития международного налогообложения, а также определение основных направлений совершенствования отечественной налоговой политики в условиях глобализации. В статье были исследованы основные причины возникновения и недостатки налоговой конкуренции между государствами. Определены основные принципы, современные тенденции и перспективы налоговой гармонизации. Сделан сравнительный анализ качественных показателей налоговой гармонизации в рамках таких интеграционных объединений, как ЕС и СНГ. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение дальнейших шагов по усовершенствованию налоговой гармонизации, в частности в рамках таких межгосударственных образований, как ЕС и СНГ. Также требуют дальнейшего научного исследования пути реформирования налоговой системы Украины и ее налоговой гармонизации в контексте современных интеграционных процессов.

Ключевые слова: налоговая система, налоговая конкуренция, налоговая гармонизация, глобализация, интеграция, международные налоговые отношения.

Рис.: 2. Табл.: 1. Библ.: 8.

Легкоступ Игорь Иванович – кандидат экономических наук, ассистент, кафедра финансов и кредита, Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: legkostup@list.ru

Кацуба Ксения Викторовна – студентка, экономический факультет, Черновицкого национального университета им. Ю. Федьковича (ул. Коцюбинского, 2, Черновцы, 58012, Украина)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

Legkostup I. I., Katsuba K. V. Tax Systems in the Context of Globalization:

Problems of Cooperation and Prospects of Development

The objectives of the paper are to study the theoretical aspects of the organization of national and international tax issues, analyze current trends in international taxation, as well as the identification of the main improvements of the domestic tax policy in the context of globalization. The article studied the main causes of defects and tax competition between states. The basic principles, current trends and prospects of tax harmonization were defined. A comparative analysis of quality indicators of tax harmonization within the framework of integration groupings such as the EU and the CIS was conducted. The prospect for further research in this area is to determine the next steps for improvement of tax harmonization, in particular in the framework of interstate formations such as the EU and the CIS. Also require further research ways to reform the tax system of Ukraine and its tax harmonization in the context of modern integration processes.

Key words: tax system, tax competition, tax harmonization, globalization, integration, international tax relations.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 8.

Legkostup Igor I. – Candidate of Sciences (Economics), Assistant, Department of Finance and Credit, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiy Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: legkostup@list.ru

Katsuba Kseniya V. – Student, Faculty of Economics, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University (2 Kotsjubynskiy Str., Chernivtsi, 58012, Ukraine)

E-mail: ksyshakatsuba@gmail.com

В умовах інтенсивного розвитку світового господарства, а також активних інтеграційних процесів стає актуальним питання податкової конкуренції між країнами та перспективи гармонізації міжнародних податкових відносин. Свідоме або вимушене зниження ставок оподаткування в одних країнах в порівнянні з іншими створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій, міграції іноземного капіталу та робочої сили. На сьогодні для України залишається відкритим питання інтеграції до системи сучасних світових господарських зв'язків. Поглиблення економічного співробітництва з країнами СНД, інтеграція України в європейські структури спонукає до реформування вітчизняної податкової системи відповідно до міжнародних стандартів, її гармонізації із податковими системами країн-сусідів.

Дослідження проблем розбудови та реформування національних податкових систем, міжнародних податкових відносин присвятили свої праці такі зарубіжні науковці, як Р. Гринберг, С. Данієл, Ф. Діболд, Дж. Мак Картен, В. Коровкин, П. Кругман, А. Лаффер, А. Попова, В. Пушкарьова, Ю. Ранчинська, Е. Слуцький, Дж. Е. Стігліц, С. Сутирін, Ф. Шнайдер, Е. Шувалова та інші. Проблеми взаємодії податкових систем країн в умовах міжнародної інтеграції, реформування національної податкової системи зайняли своє відображення у працях вітчизняних учених В. Гейця, Ю. Козака, Ю. Конрада, І. Луніної, І. Лютого, А. Соколовської, А. Тарангул, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова та інших науковців. Проте залишаються дискусійними питання щодо шляхів податкової гармонізації, зокрема в рамках таких міждержавних утворень, як Європейський Союз і Співдружність незалежних держав. Також потребують наукового дослідження шляхи вдосконалення податкової системи України та її податкової гармонізації в контексті сучасних інтеграційних процесів.

Цілями статті є дослідження теоретичних аспектів організації національних та міжнародних податкових відносин, аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародного оподаткування, а також визначення основних напрямків удосконалення вітчизняної податкової політики в умовах глобалізації.

Податкові системи різних країн світу значно відрізняються одна від одної за рядом характеристик. Одним з основних критеріїв класифікації національних систем оподаткування є рівень податкового навантаження (низький, середній, високий), що визначається часткою податкових надходжень у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни (до 30 %, від 30 до 40 % і більше 40 % відповідно). За цим критерієм нами було розподілено усі країни світу на три групи:

- 1) частка податкових надходжень у ВВП країни не перевищує 30 % (низький рівень податкового навантаження);
- 2) частка податкових надходжень становить від 30 до 40 % (середній рівень податкового навантаження);
- 3) країни, в яких податкові надходження складають більше 40 % ВВП (високий рівень податкового навантаження).

У процесі дослідження виявилось, що найбільший податковий тиск на платників податків присутній у Скандинавських країнах, зокрема у Швеції (44,3 % ВВП) і Данії (48,0 % ВВП). Це зумовлено тим, що в цих країнах високі соціальні стандарти життя, а, отже, значна частина ВВП перерозподіляється на користь соціального захисту та соціального забезпечення населення. Відносно малу частку у ВВП країни займають податкові надходження у Мексиці (19,6 %), а також у США, Японії, Швейцарії та Чилі. Це зумовлено ліберальною моделлю економіки у цих країнах, за якої держава мінімізує свій вплив та втручання у економічну діяльність суб'єктів господарювання та домогосподарств. Середній рівень податкового навантаження притаманний таким країнам, як Великобританія (35,2 %), Німеччина (37,6 %), Канада (30,7 %), Угорщина (38,9 %), а також Греція (33,8 %) [8].

Ще однією суттєвою відмінністю податкових систем різних країн є рівень податкових ставок. Розглянемо диференціацію ставок основних податків (податку на додану вартість (ПДВ), податку з доходів фізичних осіб (ПДФО), податку на прибуток корпорацій (ПнП)) у США, Японії, країнах ЄС та Україні на основі даних, представлених на рис. 1 [8]. У країнах ЄС, США та Японії ставки податку з доходів фізичних осіб є досить високими – від 35 % до 40 %, оскільки цей податок є основним джерелом податкових надходжень у цих країнах. Як ми бачимо, ставки при-

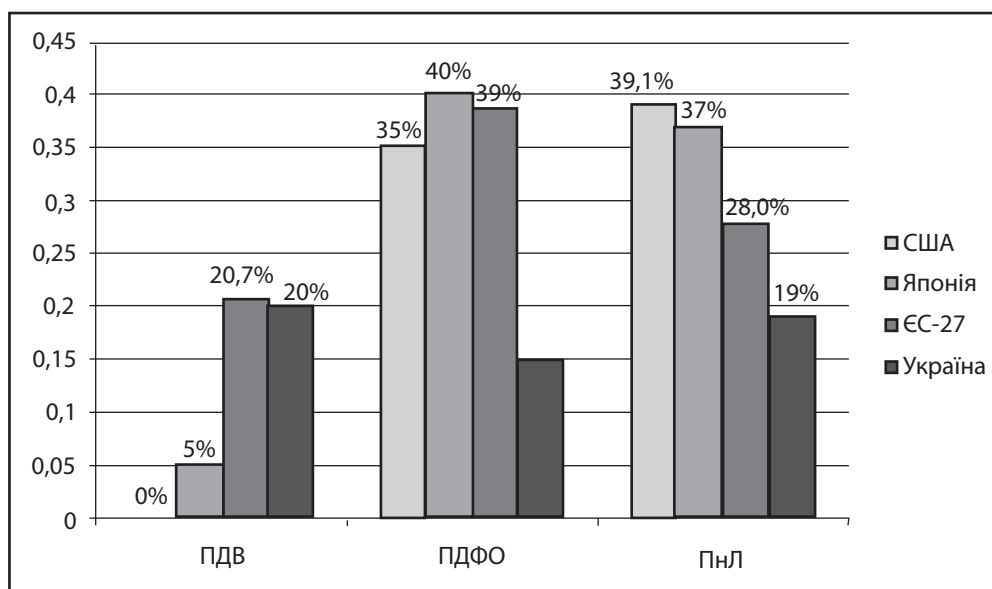


Рис. 1. Ставки основних податків у США, Японії, ЄС та Україні у 2014 р.

буткових податків в Україні у порівнянні з іншими країнами світу є досить низькими. Це пов'язано в першу чергу з тим, що з прийняттям Податкового кодексу України у 2011 р. було вирішено зменшити податковий тиск на громадян шляхом поступового зменшення ставок податків, проте було розширено податкову базу, що дозволило зменшити податкове навантаження не скорочуючи державні видатки.

Також, на основі даних Організації з економічного співробітництва та розвитку, нами було досліджено та порівняно ставки основних податків у різних країнах світу (усього більше 20 країн). Найнижчу максимальну ставку податку на доходи фізичних осіб встановлено у Швейцарії – 13,2%, а найвищого значення ставка прибуткового податку з громадян досягає у Австрії та Великобританії – 50,0%. Що стосується прибуткового податку з корпорацій, то найнижча ставка встановлена на рівні 19,0% в Угорщині та Україні, а найвища – 39,1% у США. Розмір ПДВ у різних країнах світу диференціюється в межах широкого діапазону: від 5% у Канаді та Японії, до 25,0% у Норвегії та 27,0% в Угорщині.

Така диференціація податкових ставок зумовлена внутрішньо-економічною ситуацією в країні та цілями макроекономічної політики. Зменшуючи ставки податку на прибуток корпорацій, країна спонукає підприємства нарощувати свої прибутки, що в подальшому приводить до збільшення ВВП країни. Окрім того, зменшується рівень тіньової економіки, що дозволяє наповнювати бюджет. Перспектива збільшення ВВП за рахунок розширення виробничої сфери спонукає зарубіжні країни обирати саме такий шлях реформування податкових систем. Проте, при зменшенні ставок податку на прибуток корпорацій, виникає необхідність збільшувати податковий тиск на громадян, що має свої соціально-економічні наслідки.

Велику роль у наповненні бюджету мають непрямі податки, зокрема ПДВ. Розмір цього податку безпосередньо впливає на рівень ВВП країни. Одні країни обирають кількісне наповнення бюджету за рахунок ПДВ, збільшуючи ставки з цього податку (виконання фіскальної функції), інші – якісне, зменшуючи та диференціюючи їх (виконання стимулюючої функції).

На сьогодні залишаються істотні розбіжності в системі оподаткування між країнами ЄС. Рис. 2 ілюструє, як відрізняються податкові ставки з ПДВ, прибуткового податку з громадян (ПДФО) і прибуткового податку з корпорацій (ПнП) у різних країнах ЄС, а саме: в Болгарії, Данії, Франції, Литві, Швеції та у Великій Британії [8].

Отже, як ми бачимо з наведеної вище діаграми, якщо ставки ПДВ в країнах ЄС перебувають приблизно на одному рівні та їхнє коливання відбувається в межах 5%, то проаналізувавши ставки прибуткового податку з громадян ми бачимо, що ставки коливаються від 10% у Болгарії і майже до 57% у Швеції. Ставки прибуткового податку з корпорацій мають меншу амплітуду коливань в порівнянні з попереднім податком: від найменшої у 10% у Болгарії, до найвищої у 36% у Франції. Дані, що наведені на рис. 2, свідчать про високий рівень податкової конкуренції всередині ЄС, що може мати серйозні економічні та демографічні наслідки.

Власне розвиток економічної глобалізації є причиною виникнення і поглиблення міжнародної податкової конкуренції [2, с. 35; 5]. Але потрібно враховувати, що перелічені процеси підвищують чутливість інвестицій та бізнесу до оподаткування, оскільки окремі держави пом'якшують податкові закони, маючи на меті протилежні мотивації: з одного боку вони приваблюють іноземні інвестиції, а з іншого – перешкоджають відпливу податкової бази за межі своєї країни. З цих причин і виникає конкуренція між різними країнами у сфері оподаткування. Податкова конкуренція відбувається не завжди чесно і справедливо, тому одні держави втрачають значні податкові надходження до своїх бюджетів, а інші їх збільшують [4].

Ряд науковців вважають, що податкова конкуренція є такою ж потрібною, як і конкуренція загалом, аргументуючи це тим, що вільна міждержавна конкуренція в сфері оподаткування сама по собі забезпечить встановлення податкових ставок на більш низькому рівні. Тому питання гармонізації податкових ставок та усунення міжнародної податкової конкуренції залишається об'єктом дискусій і надалі.

До основних принципів податкової гармонізації можна віднести: погодженість правового регулювання; синхронність прийняття гармонізованих актів; послідовність

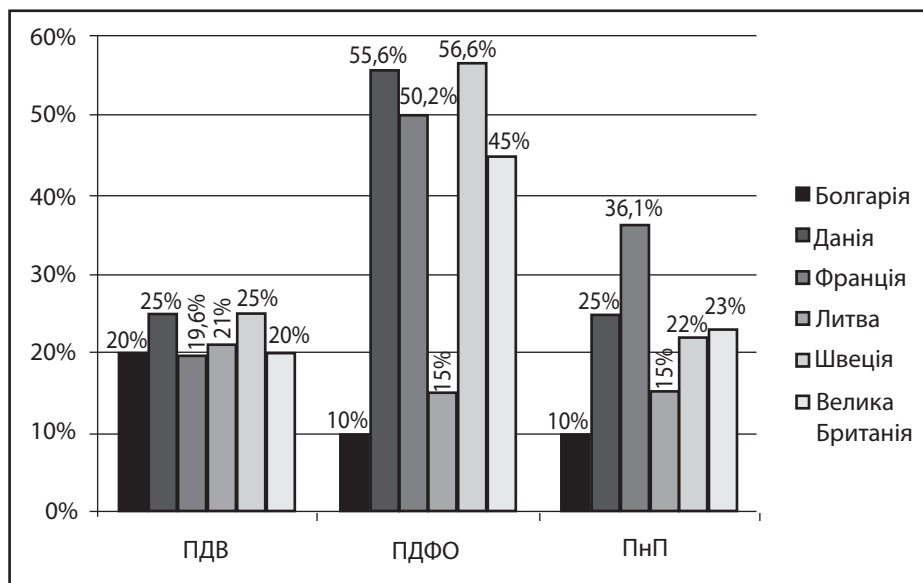


Рис. 2. Диференціація податкових ставок у країнах ЄС

етапів гармонізації; пріоритетність міжнародних договорів над національним законодавством [6].

Особливо актуальними для країн – членів ЄС є такі питання податкової гармонізації, як оподаткування процентних платежів і роялті між асоціаціями, компаніями країн ЄС; оподаткування процентних прибутків фізичних осіб – резидентів країн ЄС.

У теперішній час структура оподаткування в країнах-членах ЄС характеризується значним ступенем уніфікації. Податкові системи всіх країн – членів ЄС припускають стягнення таких податків, як податок на прибуток, прибутковий податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, соціальні податки.

Податкова політика Європейського союзу – система заходів, які проводяться інститутами та органами ЄС, а також його державами-членами, з метою гармонізації податкового законодавства держав-членів для усунення податкових бар'єрів на внутрішньому ринку ЄС, забезпечення реалізації основних свобод, передбачених Договором про Європейський союз (свободи переміщення товарів, осіб, послуг і капіталів), неприпустимості недобросовісної та згубної податкової конкуренції юрисдикцій держав-членів, неприпустимості податкової дискримінації на внутрішньому ринку, вироблення нових принципів і механізмів усунення подвійного оподаткування, а також забезпечення боротьби з податковими правопорушеннями [7].

Враховуючи, що податкова політика кожної країни традиційно реалізується у відповідності з національними інтересами, в ЄС відмовились від створення єдиної уніфікованої податкової системи. Замість цього було вирішено привести законодавства країн-учасниць у відповідність до основних принципів оподаткування ЄС, а також підпорядкувати національні податкові системи загальним задачам.

Як показники оцінки результативності та рівня світової податкової гармонізації будемо використовувати якісні показники, такі як: наявність у групі країн єдиного податкового законодавства, встановлення єдиного кола платників, наявність чітко визначених принципів та механізму розрахунку бази оподаткування, наявність мінімального розміру податкової ставки, а також наявність узгодженої системи пільг. Проаналізуємо якісні показники податкової

гармонізації в рамках таких інтеграційних об'єднань, як ЄС та країни СНД на прикладі *табл. 1*.

Як видно з наведеної таблиці, рівень податкової гармонізації (за даними показниками) в країнах ЄС значно вищий, аніж у країнах СНД.

Якщо дивитись на такі податки, як ПДВ та акцизи, то усі показники гармонізації в країнах ЄС виконані, що ж стосується прибуткових податків (ПнП і ПДФО), то тут значно більше проблем, як у країнах СНД, так і в ЄС. Зокрема, країни СНД мають звернути увагу на ставки податків, а також визначити чітко коло платників прибуткових податків.

Гармонізація податкової системи України об'єктивно потребує переорієнтації на розвиток інвестиційної діяльності підприємницьких структур і захист інтересів малозабезпечених членів суспільства. Головна увага при цьому повинна бути зосереджена, з одного боку, на удосконаленні механізму оподаткування, а, з іншого – на покращення ситуації в економіці.

На сьогодні роль податків як інструмента впливу на економіку та її регулятора зростає. Держава шляхом встановлення ставок податків та їх видів стимулює чи обмежує розвиток окремих галузей або сфер економіки [1, с. 45]. Так, звільняючи від оподаткування суми, що йдуть на технологічний розвиток виробництва, а саме на інновацію та модернізацію, держава сприяє науково-технологічному потенціалу. Таким чином, держава через регулювання податками може впливати на підвищення ефективності виробництва та стабільність економічного розвитку. Податкова політика держави має забезпечити виконання таких завдань, як встановлення оптимальних податків, які не стримуватимуть розвиток підприємництва, одночасно забезпечуючи надходження до бюджету коштів, достатніх для задоволення державних потреб.

Основною метою реформування податкової системи в умовах глобалізації є створення сприятливих умов для ведення бізнесу, здійснення інвестицій, зростання споживчого попиту на внутрішньому ринку при одночасному динамічному збільшенні сукупних податкових надходжень до бюджетів держави. Це потребує:

- ★ підвищення регулюючого потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних переваг;

Таблиця 1

Порівняльний аналіз показників податкової гармонізації в країнах ЄС та СНД станом на 01.09.2011 р. [3, с. 19]

Група країн	Види податків	Встановлення єдиного кола платників податків	Наявність				
			єдиного закону для всіх податків	єдиного методу розрахунку бази оподаткування	єдиних інтервалів податкових ставок	мінімального розміру податкової ставки	узгоджених податкових пільг
Країни ЄС-27	ПДВ	+	+	+	+	+	+
	Акцизи	+	+	+	+	+	+
	ПнП	–	+	+	–	–	–
	ПДФО	–	+	+	–	–	–
Країни СНД	ПДВ	–	+	+	–	–	+
	Акцизи	–	+	+	–	–	–
	ПнП	–	+	–	–	–	–
	ПДФО	–	+	–	–	–	–

- ✦ поетапного зниження податкового навантаження на платників;
- ✦ стимулювання зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах.

На відміну від податкових систем розвинутих країн (ЄС, США, Японії) податкова система України виконує переважно лише фінансову функцію, нехтуючи можливостями регулюючої та стимулюючої функцій. Ставлячи пріоритетним завданням податкової політики наповнення бюджету, не враховуються особливості економічної ситуації в країні та податкостроможності платників податків. Таким чином, податкова система країни є у більшості негнучкою. Це проявляється у відсутності диференційованих ставок по податках, які забезпечують основні надходження до бюджету – ПДВ, податку на прибуток, податку з доходів фізичних осіб.

Зокрема, податок на доходи фізичних осіб містить дві основні ставки – 15% та 17% (у разі перевищення суми оподаткованого доходу десятикратного розміру мінімальної заробітної плати). Ці ставки не враховують особливості платників податків та той податковий тягар, що лягає на них. Доцільно запровадити щонайменше три основні ставки, які б диференціювались в залежності від податкостроможності платника (наприклад – 10%, 15% і 20%). Різниця у 5% між ставками забезпечує соціальну справедливість оподаткування, а наявність трьох ставок забезпечить виконання стимулюючої функції податків.

Така ж проблема присутня і у стягуванні ПДВ. Введення пониженої ставки на продукти харчування та товари широкого вжитку значною мірою вплинуло на ціни, а отже і на споживання, що в кінцевому результаті призвело б до зростання ВВП. Ефективність таких заходів ми можемо побачити на прикладі диференціації податкових ставок з ПДВ в іноземних державах, таких, як Німеччина (19% – основна ставка, 7% – занижена), Франція (19% – основна, 5% – занижена), Росія (18% – основна та 10% – занижена).

Ще однією ланкою податкової системи України, що потребує реформування, є контроль за нарахуванням і сплатою податків (подання звітності до податкових органів). Одним із шляхів вирішення даного питання є впровадження електронної системи подання звітності до податкових органів.

Саме із впровадженням у життя системи електронного документообігу наша держава наблизиться до світових економічних стандартів, адже більшість розвинутих країн світу давно відмовилася від паперового документообігу і віддала перевагу електронним деклараціям. Понад 60 країн використовують електронну форму звітності.

Наступною проблемою податкової системи України є те, що затрати на адміністрування деяких податків перевищують надходження від них. І хоча із прийняттям Податкового кодексу України кількість таких податків скоротилась і з подальшими змінами продовжує поступово зменшуватись, проблема все ж залишається актуальною.

ВИСНОВКИ

Удосконалення податкової системи України об'єктивно потребує переорієнтації на розвиток інвестиційної та інноваційної діяльності підприємницьких структур і захист інтересів малозабезпечених членів суспільства. Головна увага при цьому повинна бути зосереджена, з од-

ного боку, на удосконалення механізму оподаткування, а з іншого – на покращення ситуації в економіці.

Таким чином, основними завданнями податкової реформи в Україні мають бути формування нового інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом; підвищення фінансової ефективності податків; стимулювання інноваційної активності підприємств, забезпечення більш рівномірного розподілу податкового тягара між платниками податків шляхом диференціації податкових ставок з основних податків (податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток корпорацій, ПДВ); укладання двосторонніх угод та гармонізація міжнародних податкових відносин, насамперед з країнами ЄС та СНД.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення подальших кроків щодо удосконалення податкової гармонізації, зокрема в рамках таких міждержавних утворень, як Європейський Союз і Співдружність незалежних держав. Також потребують подальшого наукового дослідження шляхи реформування податкової системи України та її податкової гармонізації в контексті сучасних інтеграційних процесів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дадалко В. А.** Налогообложение в системе международных экономических отношений / В. А. Дадалко. – Мн. : ЗАО «Армита – Маркетинг, Менеджмент», 2000.
2. **Педь І. В.** Податкова конкуренція : монографія / І. В. Педь. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – С. 223.
3. **Ранчинская Ю. С.** Особенности и тенденции налоговой гармонизации (на примере стран ЕС, СНГ и ТС) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 «Мировая экономика», 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Ю. С. Ранчинская. – М., 2012. – 26 с.
4. **Тучак Т. В.** Податкова конкуренція в умовах глобалізації та інтеграції / Т. В. Тучак // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2.
5. **Швабій К. І.** Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України / К. І. Швабій // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1. – С. 137.
6. **Шувалова Е. Б.** Налоговые системы зарубежных стран : учебно-практическое пособие / Е. Б. Шувалова, В. В. Климовицкий, А. Т. Пузин. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 134 с.
7. **Юрій С. І.** Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики України : монографія / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.
8. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/tax/>

REFERENCES

- Daдалko, V. A. *Nalogooblozhenie v sisteme mezhdunarodnykh ekonomicheskikh otnosheniy* [Taxation in the system of international economic relations]. Minsk: Armita – Marketing, Menedzhment, 2000.
- “Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Statistics” <http://www.oecd.org/tax>
- Pedy, I. V. *Podatkova konkurentsia* [Tax competition]. Kyiv: Ekspert-Konsaltny, 2009.
- Ranchinskaia, Yu. S. “Osobennosti i tendentsii nalogovoy garmonizatsii (na primere stran ES, SNG I TS)” [Features and trends of tax harmonization (for example, EU, CIS and TC)]. *Avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14*, 2012.

Shvabii, K. I. "Vplyv hlobalizatsii na systemu opodatkuвання ta podatkovu polityku Ukrainy" [The impact of globalization on the tax system and tax policy in Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2009): 137.

Shuvalova, E. B., Klimovitskiy, V. V., and Puzin, A. T. *Nalogovye sistemy zarubezhnykh stran* [Tax systems of foreign countries]. Moscow: EAOI, 2010.

Tuchak, T. V. "Podatkova konkurentsiiia v umovakh hlobalizatsii ta intehtatsii" [Tax competition in the context of globalization and integration]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 17/2 (2011).

Yurii, S. I., Krysovaty, A. I., and Koshchuk, T. V. *Suchasni tendentsii rozvytku ievropeiskoho opodatkuвання ta novitnia paradyhma podatkovoi polityky Ukrainy* [Modern trends in European taxation and tax policy paradigm of modern Ukraine]. Ternopil: TNEU, 2010.

УДК 338.51:336.717

ВАРІАНТ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ WACC ДЛЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

© 2014 КОНОНЕНКО О. Т.

УДК 338.51:336.717

Кононенко О. Т. Варіант методики розрахунку WACC для банківських установ України

У статті на основі аналізу мети функціонування банківських установ надані основні методи оцінки вартості банків. Найбільш ефективними методами є використання доходних методів за допомогою розрахунку WACC. Використання існуючої методики розрахунку WACC є неможливим в українських реаліях. У зв'язку з цим було розроблено методику розрахунку WACC для банківських установ, адаптовану до української економіки. Надана методика розрахунку дозволяє відобразити реальну дохідність банку з урахуванням коефіцієнта інфляції, коефіцієнта ризику економічного розвитку країни та структури капіталу банківської установи. Методика передбачає оцінку WACC як з урахуванням внутрішніх можливостей спеціалістами банку, так і варіант розрахунку для зовнішніх інвесторів. Надана методика розрахунку WACC дозволяє порівнювати отримані результати з нижньою межею – рентабельністю активів банку – і може бути підставою для розрахунку майбутніх грошових потоків банку як основного показника мети діяльності банківської установи.

Ключові слова: мета банку, дохідні методи, грошовий потік, WACC, коефіцієнт ризику, капітал банку.

Табл.: 1. Формул: 7. Бібл.: 8.

Кононенко Олена Тимофіївна – аспірантка, кафедра банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

УДК 338.51:336.717

Кононенко Е. Т. Вариант методики расчета WACC для банков в Украине

В статье на основании анализа целей функционирования банковских учреждений выделены основные методы оценки стоимости банков. Наиболее эффективными методами является использование доходных методов посредством расчета WACC. Использование существующей формулы расчета WACC невозможен в украинских реалиях. В связи с этим была разработана методика расчета WACC для банковских учреждений, адаптированная к украинской экономике. Предложенная методика расчета позволяет отобразить реальную доходность банка с учетом коэффициента инфляции, коэффициента риска экономического развития страны и структуры капитала банковского учреждения. Методика предполагает оценку WACC как с учетом внутренних возможностей специалистами банка, так и вариант расчета для внешних инвесторов. Предложенная методика расчета WACC позволяет сравнивать полученные результаты с нижней границей – рентабельностью активов банка – и может быть основанием для расчета будущих денежных потоков банка как основного показателя цели деятельности банковского учреждения.

Ключевые слова: цели банка, доходные методы, денежный поток, WACC, коэффициент риска, капитал банка.

Табл.: 1. Формул: 7. Библ.: 8.

Кононенко Елена Тимофеевна – аспирантка, кафедра банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

UDC 338.51:336.717

Kononenko O. T. Version of the Calculation Methodology of WACC for Banks in Ukraine

In the article on the basis of analysis of the goals of functioning of banking institutions the main methods of valuation of banks were highlighted. The most effective methods are to use the income method by calculating the WACC. Using an existing formula for calculating WACC is not possible in the Ukrainian realities. In this connection, a procedure was developed for calculating WACC for banking institutions, adapted to the Ukrainian economy. The proposed method of calculation allows you to display the actual profitability of the bank, taking into account the inflation factor, the risk factor economical development of the country and the capital structure of the institution. The technique involves the assessment of WACC as with regard to the internal capabilities by the bank specialists, and also the calculation for foreign investors. The proposed method of calculating the WACC allows you to compare the results with a lower limit of return on assets and can be the basis for the calculation of the future cash flows of the bank as the main indicator of the goal of the banking institutions.

Key words: purpose of the bank, the income method, cash flow, WACC, risk ratio, the bank's capital.

Tabl.: 1. Formulae: 7. Bibl.: 8.

Kononenko Olena T. – Postgraduate Student, Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

Загальна мета функціонування бізнес-структур це багатство власників. До наукових досліджень цього поняття результати діяльності економічних об'єктів оцінювалися і на сьогодні продовжують оцінюватися у багатьох підприємствах за обліковими даними. Найбільш вагомий фінансовий результат відображався чистим прибутком. Але розвиток економіки, науки та відповідно кваліфікації менеджерів привів до більш глибокого аналізу

економічних сутностей та виокремлення параметрів щодо активного розвитку економічних об'єктів в майбутньому.

Метою статті є адаптація розрахунків WACC до умов української дійсності, без яких неможливо реалізувати дохідні методи оцінювання діяльності банку.

Будь-які механізми управління мають сенс у контексті досягнення визначеної мети діяльності. З цих позицій аналіз наукових джерел з фінансового менеджменту ви-

Shvabii, K. I. "Vplyv hlobalizatsii na systemu opodatkovannia ta podatkovu polityku Ukrainy" [The impact of globalization on the tax system and tax policy in Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, no. 1 (2009): 137.

Shuvalova, E. B., Klimovitskiy, V. V., and Puzin, A. T. *Nalogovye sistemy zarubezhnykh stran* [Tax systems of foreign countries]. Moscow: EAOI, 2010.

Tuchak, T. V. "Podatkova konkurentsiiia v umovakh hlobalizatsii ta intehtatsii" [Tax competition in the context of globalization and integration]. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, no. 17/2 (2011).

Yurii, S. I., Krysovaty, A. I., and Koshchuk, T. V. *Suchasni tendentsii rozvytku ievropeiskoho opodatkovannia ta novitnia paradyhma podatkovoi polityky Ukrainy* [Modern trends in European taxation and tax policy paradigm of modern Ukraine]. Ternopil: TNEU, 2010.

УДК 338.51:336.717

ВАРІАНТ МЕТОДИКИ РОЗРАХУНКУ WACC ДЛЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

© 2014 КОНОНЕНКО О. Т.

УДК 338.51:336.717

Кононенко О. Т. Варіант методики розрахунку WACC для банківських установ України

У статті на основі аналізу мети функціонування банківських установ надані основні методи оцінки вартості банків. Найбільш ефективними методами є використання доходних методів за допомогою розрахунку WACC. Використання існуючої методики розрахунку WACC є неможливим в українських реаліях. У зв'язку з цим було розроблено методику розрахунку WACC для банківських установ, адаптовану до української економіки. Надана методика розрахунку дозволяє відобразити реальну дохідність банку з урахуванням коефіцієнта інфляції, коефіцієнта ризику економічного розвитку країни та структури капіталу банківської установи. Методика передбачає оцінку WACC як з урахуванням внутрішніх можливостей спеціалістами банку, так і варіант розрахунку для зовнішніх інвесторів. Надана методика розрахунку WACC дозволяє порівнювати отримані результати з нижньою межею – рентабельністю активів банку – і може бути підставою для розрахунку майбутніх грошових потоків банку як основного показника мети діяльності банківської установи.

Ключові слова: мета банку, дохідні методи, грошовий потік, WACC, коефіцієнт ризику, капітал банку.

Табл.: 1. Формул: 7. Бібл.: 8.

Кононенко Олена Тимофіївна – аспірантка, кафедра банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

УДК 338.51:336.717

Кононенко Е. Т. Вариант методики расчета WACC для банков в Украине

В статье на основании анализа целей функционирования банковских учреждений выделены основные методы оценки стоимости банков. Наиболее эффективными методами является использование доходных методов посредством расчета WACC. Использование существующей формулы расчета WACC невозможен в украинских реалиях. В связи с этим была разработана методика расчета WACC для банковских учреждений, адаптированная к украинской экономике. Предложенная методика расчета позволяет отобразить реальную доходность банка с учетом коэффициента инфляции, коэффициента риска экономического развития страны и структуры капитала банковского учреждения. Методика предполагает оценку WACC как с учетом внутренних возможностей специалистами банка, так и вариант расчета для внешних инвесторов. Предложенная методика расчета WACC позволяет сравнивать полученные результаты с нижней границей – рентабельностью активов банка – и может быть основанием для расчета будущих денежных потоков банка как основного показателя цели деятельности банковского учреждения.

Ключевые слова: цели банка, доходные методы, денежный поток, WACC, коэффициент риска, капитал банка.

Табл.: 1. Формул: 7. Библ.: 8.

Кононенко Елена Тимофеевна – аспирантка, кафедра банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

UDC 338.51:336.717

Kononenko O. T. Version of the Calculation Methodology of WACC for Banks in Ukraine

In the article on the basis of analysis of the goals of functioning of banking institutions the main methods of valuation of banks were highlighted. The most effective methods are to use the income method by calculating the WACC. Using an existing formula for calculating WACC is not possible in the Ukrainian realities. In this connection, a procedure was developed for calculating WACC for banking institutions, adapted to the Ukrainian economy. The proposed method of calculation allows you to display the actual profitability of the bank, taking into account the inflation factor, the risk factor economical development of the country and the capital structure of the institution. The technique involves the assessment of WACC as with regard to the internal capabilities by the bank specialists, and also the calculation for foreign investors. The proposed method of calculating the WACC allows you to compare the results with a lower limit of return on assets and can be the basis for the calculation of the future cash flows of the bank as the main indicator of the goal of the banking institutions.

Key words: purpose of the bank, the income method, cash flow, WACC, risk ratio, the bank's capital.

Tabl.: 1. Formulae: 7. Bibl.: 8.

Kononenko Olena T. – Postgraduate Student, Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: kononenko.e.t@yandex.ru

Загальна мета функціонування бізнес-структур це багатство власників. До наукових досліджень цього поняття результати діяльності економічних об'єктів оцінювалися і на сьогодні продовжують оцінюватися у багатьох підприємствах за обліковими даними. Найбільш вагомий фінансовий результат відображався чистим прибутком. Але розвиток економіки, науки та відповідно кваліфікації менеджерів привів до більш глибокого аналізу

економічних сутностей та виокремлення параметрів щодо активного розвитку економічних об'єктів в майбутньому.

Метою статті є адаптація розрахунків WACC до умов української дійсності, без яких неможливо реалізувати дохідні методи оцінювання діяльності банку.

Будь-які механізми управління мають сенс у контексті досягнення визначеної мети діяльності. З цих позицій аналіз наукових джерел з фінансового менеджменту ви-

явив такі підходи до визначення мети функціонування банків і відповідно її фінансової оцінки:

- ✦ максимізація прибутку;
- ✦ максимальна вартість підприємства;
- ✦ максимізація багатства власників;
- ✦ дерево цілей досягнення потенційно можливих станів банку з урахуванням наявних можливостей та засобів їх досягнення;
- ✦ приріст власного капіталу (акціонерного капіталу) та / або прибутку за умовою збереження стабільності та стійкості діяльності банку.

А. Раппапортом була запропонована концепція управління вартістю, головною ідеєю якої є оцінка ефективності інвестиційної та фінансової стратегії корпорації на основі її здатності створювати акціонерну вартість. Концепція була розвинена у роботах Б. Стюарта, Т. Коупленда, Т. Коллера, Дж. Мурріна і знайшла вираження у декількох моделях оцінки вартості компанії. До основних переваг оцінки результатів діяльності підприємства через його вартість у порівнянні з чистий прибутком належать такі:

- ✦ показник дозволяє більш повно оцінити управлінські рішення щодо власників капіталу через акцентовану увагу до їх економічних інтересів;
- ✦ показник менше піддається маніпулюванню, ніж чистий прибуток, оскільки його розрахунок спирається на рух конкретних грошових коштів поточної, інвестиційної та майбутньої діяльності підприємства;
- ✦ показник враховує майже всю інформацію, пов'язану з функціонуванням компанії, у розрахунках враховуються витрати за користування всіма джерелами фінансування діяльності на відміну від чистого прибутку, у якому використовуються лише затрати за користування позиковим капіталом;
- ✦ показник враховує на відміну від чистого прибутку діловий і фінансовий ризики, характерні для діяльності підприємства.

Другий варіант цілепокладання – багатство власників – є розвитком попереднього підходу з урахуванням паралельної можливості власників брати участь у біржовій грі.

Щодо мети, сформованій у вигляді дерева цілей досягнення потенційно можливих станів банку з урахуванням наявних можливостей та засобів їх досягнення, то таке тлумачення завуальовує «абсолютну» мету власників бізнесу до багатства та обертає її на конкретні критерії, які необхідно досягти.

Таким чином, найбільш глибоким розумінням мети акціонерної компанії, і банка у тому числі, є максимізація багатства власників бізнесу, яка складається з максимізації вартості бізнесу та можливості власників нарощувати своє багатство через маніпулювання своїми акціями.

Аналіз сучасної діяльності закордонних компаній виявляє підвищену увагу саме до створення й підвищення вартості останніх. Закордонні дослідження свідчать, що компанії, які використовують принципи оцінки вартості компанії (VBM-управління), мають перевагу над компаніями аналогічних галузей бізнесу через використання більш ефективної системи організації бізнесу. До таких переваг відносяться:

- ✦ підвищення прозорості щодо створення і руйнування вартості в компанії;
- ✦ зацікавленість працівників у створенні вартості;
- ✦ більш ефективне використання ресурсів;

- ✦ збільшення дохідності акцій порівняно з конкурентами;
- ✦ більш ретельне планування інвестицій;
- ✦ побудова більш ефективної схеми ведення кредитних переговорів між бізнес-підрозділами і штаб-квартирою.

Але є і негативні приклади використання як кількісної мети оцінки вартості підприємства – одна з найбільших американських телекомунікаційних компаній AT&T через три роки впровадження вартісного підходу відмовилася від нього. Це зайвий раз підкреслює, що кожне підприємство повинно виконувати попереднє оцінювання доцільності використання тих чи інших методів управління й виважено підходити до змін.

Проблеми вибору підходу до оцінки вартості банку знайшли відображення у роботах багатьох вітчизняних і російських вчених [1 – 7], однак проведений аналіз показав, що невирішеною частиною загальної проблеми залишається аргументований і цілеспрямований вибір моделі оцінки вартості банку, яка буде відповідати рівню економічного і соціального розвитку України в цілому, і банківської системи зокрема. Безперечно, що будь-яку вартість можна розглядати з позицій колишніх, сучасних та майбутніх результатів з урахуванням того, що розширене відтворення можливе тільки тоді, коли в грошовому еквіваленті отримані результати покривають понесені для їх досягнення витрати.

Усі методи поділяються на:

- ✦ *витратні (майнові)*, які використовують наявні бухгалтерські та фінансові дані організації для визначення вартості об'єкта за сумою витрат на його створення та використання;
- ✦ *порівняльні*, які визначають вартість на основі зіставлення з аналогами, що вже були об'єктами ринкових угод, пройшли певні процедури оцінки;
- ✦ *дохідні (результатні)*, що базуються на оцінці можливостей організації приносити доходи у перспективі.

Як вказано у національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», вибір методів оцінки «залежить від наявності інформації щодо очікуваних (прогнозованих) доходів від використання об'єкта оцінки, стабільності їх отримання, мети оцінки, а також виду вартості, що підлягають визначенню». Це означає, що найістотнішим критерієм вибору метода є наявність потрібної інформації. Саме з цих позицій були проаналізовані вказані групи методів.

У витратній групі методів для розрахунків використовуються дані балансу банку на дату оцінки. Це обумовлює наявність, як правило, достовірної облікової інформації для розрахунків. Але балансова вартість активів майже ніколи не відповідає їх ринковій вартості. Достовірність оцінки підвищується, якщо отриману вартість скоригувати на приховані прибутки чи збитки підприємства, врахувати вартість гудвілу, що виникає внаслідок кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку, нових технологій тощо. Головним же недоліком методу з позиції стратегічного планування є відсутність орієнтації на розвиток, на майбутнє бізнесу. Оцінка вартості бізнесу за витратним методом може служити нижньою границею для визначення вартості банку.

Використання методів порівняльної групи пов'язане з аналізом котирувань акцій банків, аналогічних за умовами діяльності, структурою капіталу, результативністю. Саме

дані фондових бірж дають найбільш реальну можливість визначити ринкову вартість підприємства. Що стосується банків України, то їх форма функціонування – публічне акціонерне товариство, яка вже передбачає випуск акцій. Інше питання про їх продаж на фондовому ринку. Аналіз руху та котировок банківських акцій на українських біржах показав їх мінімальний рух. Постійна результативна участь у торгах виявлена у Райффайзен Банк Аваль, Форум, Ук-рсоцбанк. Аналіз руху акцій зарубіжних банків свідчить про небажання банкірів випускати акції банків з під контролю та активно торгувати ними на фондовій біржі. Тому безпосереднє використання показників, заснованих на змінах вартості акцій банків не можливе.

Використання ж методів порівняння з банками – аналогами, по яким були угоди з продажу за ринковими цінами, найчастіше не можливе з-за недоступності необхідної фінансової інформації. Крім того, використання вартості банку у якості кількісної мети стратегічного планування потребує періодичного перегляду й уточнення показника, що не уможлиблює чекання угод на продаж банків-аналогів. Тому методи даної групи на теперішній момент не можуть використовуватися для цілей банків України.

Група дохідних методів орієнтована на вимірювання вартості з урахуванням потенціалу підприємств нарощувати прибутковість та свій капітал у майбутньому. Це найбільш інноваційні методи менеджменту, до яких належать:

1. Методи оцінювання, засновані на доданій вартості (EVA, MVA, SVA, CVA).
2. Методи оцінювання, що базуються на чистому приведеному доході (NPV, APV, SNPV).
3. Методи оцінювання, які ґрунтуються на грошових потоках (DCF, FCFE – моделі постійного зростання вільного грошового потоку на акціонерний капітал, FCFF – вільного грошового потоку фірми, FCF, ECF, CCF, FTE (*Flows to Equity*)).
4. Комбіновані методи, у яких намагаються сполучити переваги різних методів (модель Ольсона, модель Блека – Шоулза).

Аналіз наведених моделей дозволив виявити таке.

1. Більшість моделей для вимірювання вартості корпорації та багатства її власників орієнтовані на акціонерні корпорації, акції яких вільно продаються на фондовій біржі. Тому безпосереднє використання показників, заснованих на змінах вартості акцій банків не має можливості.
2. Трансформація цільового стратегічного показника у конкретні показники діяльності потребує розвинутої системи управлінського обліку, яка не співпадає з міжнародними стандартами облікової звітності, не кажучи вже про національні стандарти.
3. Використання показника вартості компанії спрямоване в першу чергу на інвесторів і потребує визначеної прозорості бізнесу. Аналіз цього питання [8] показав, що за останні роки якість розкриття інформації на сайтах банків значно покращилась. Це зумовлено в першу чергу регуляторними вимогами щодо розкриття інформації, а також виходом банків на міжнародний фінансовий ринок і знайомством з міжнародними стандартами інформаційної прозорості. Але середній рівень розкриття інформації у 2013 р. складає 56,6%, що означає недостатній рівень прозорості банківської системи України порівняно з міжнародною практикою. Найменш повно розкриті дані з блоку «Операційна діяльність та фінансова звітність».

4. Використання показників вартості потребує глибокого розуміння менеджментом сутності не тільки фінансових процесів, а й групових інтересів усіх стейкхолдерів банку.

5. Усі розглянуті показники мають узагальнюючий характер і не розшифровують на основі яких факторів виникли зміни. Це вказує на необхідність відповідного аналізу «фактор» → «показник» → «механізм адаптації до потрібного рівня діяльності».

Незважаючи на всі виявлені недоліки, важливість використання реальних показників ринкової діяльності, які потребують максимального урахування інтересів власників бізнесу, як сучасних, так і майбутніх, обумовлюють необхідність адаптації відповідних показників до особливостей банківського бізнесу в Україні.

Запропонована методика розрахунку майбутніх вигід базується на дисконтуванні грошових потоків за період стратегічного планування. Саме метод дисконтування грошових потоків надає можливість враховувати інноваційну складову діяльності та її вплив на майбутнє банку.

Можливо розглядати формування грошового потоку підприємства на основі власного капіталу та на основі сукупного капіталу. Особливості функціонування банківських установ, використання значних обсягів залученого капіталу обумовлюють визначення грошових потоків на основі сукупного капіталу.

Для оцінки вартості бізнесу в рамках методу дисконтованих грошових потоків можуть бути використані такі показники доходу:

- ✦ чистий грошовий потік;
- ✦ чистий грошовий потік до виплат відсотків;
- ✦ чистий грошовий потік до оподаткування і виплат відсотків;
- ✦ чистий грошовий потік до оподаткування, виплат відсотків і амортизації;
- ✦ чистий прибуток підприємства;
- ✦ величина виплачуваних дивідендів.

Для подальшого розгляду зупинимося на чистому грошовому потоці до виплат відсотків, тому що політика щодо виплат дивідендів узгоджується самими власниками, і в сучасних умовах України більшість банків повністю капіталізує прибуток. Загальновідома формула обчислення чистого грошового потоку до виплат дивідендів:

$$FV = \sum_{t=1}^n TV_t / (1 + WACC)^t, \quad (1)$$

де FV – майбутній чистий грошовий потік до виплат відсотків приведений до теперішнього часу;

TV_t – чистий грошовий потік у t -му періоді;

n – період дисконтування;

$WACC$ – ставка дисконтування;

Майбутній грошовий потік складається з чистих доходів та витрат за кожний рік періоду.

Приведення грошових потоків до часу оцінки здійснюється за допомогою ставки дисконтування, яка відображає величину ризиків, властивих вкладенням у банківський бізнес. Але, з нашої точки зору, цього замало. На діяльність банків значний вплив оказують зовнішні фактори, які породжуються не у банківському бізнесі, тому в статті пропонується скоригувати формулу (1) на коефіцієнт ризиковості економічного розвитку країни:

$$FV = \sum_{t=1}^n TV_t / (1 + WACC / K_z)^t, \quad (2)$$

де K_z – коефіцієнт ризиковості економічного розвитку країни.

Коефіцієнт ризиковості економічного розвитку країни, з нашої точки зору, повинен характеризувати сприятливість бізнес середовища для діяльності та інноваційного розвитку. Тому першочерговим завданням є виявлення найбільш значущих для банківських установ та інших економічних об'єктів факторів зовнішнього середовища, на які вони не можуть вплинути але повинні враховувати. Для факторів, які мають кількісний вимір, можна використовувати апарат дисперсійного та регресійного аналізу, елементи фрактального аналізу для непрямого вимірювання впливу на діяльність банку. Аналіз побудови моделі максимізації сукупного впливу економічних факторів на стан бізнес середовища національної економіки не дозволив використати запропоновану регресійну модель у зв'язку з невідомим походженням первинних даних для індексу економічної сприятливості бізнес-середовища. Крім того, такі показники, як темпи зростання реалізації промислової продукції, співвідношення експорту та імпорту товарів, темпи зміни зовнішнього боргу країни, активи банків, темпи зростання чистого прибутку банків та ін. мають нелінійний характер.

Розроблені моделі фрактального аналізу не надають можливості враховувати багатфакторність та потребують спостережень за значні за розмірами періоди. Крім того, є ціла низка важливих факторів, які не мають кількісного вимірника – політична нестабільність, рівень розвитку фінансового ринку, законодавча діяльність тощо. Ці фактори необхідно уважно відслідковувати і прогнозувати їх наслідки.

У статті пропонується алгоритм розрахунків, який відображає оцінку ризиковості економічного розвитку країни зовнішніх інвесторів, що забезпечує досить значний рівень її неупередженості. Як вхідні дані необхідно взяти міжнародні індекси – індекс глобальної конкурентоздатності, глобальний індекс інноваційності, індекс економіки знань, індекс розвитку людини, рівень купівельної спроможності громадян України на фоні країн Європи, які різнобічно характеризують сучасну економіку України та її здатність до розвитку. Розрахунок коефіцієнта ризиковості економічного розвитку країни необхідно виконувати за формулою середньої арифметичної:

$$K_z = \frac{\sum_k^n Q_i - I_i}{n}, \quad (3)$$

де Q_i – кількість позицій (країн), що брали участь у розробці індексу;

I_i – рейтинг України;

k – поточний індекс, що розглядається;

n – кількість індексів, що включені до розрахунку.

Відповідно до перелічених індексів у 2013 р. K_z складала:

$$K_z = ((144 - 73) / 144 + (142 - 71) / 142 + (146 - 56) / 146 + (187 - 78) / 187 + (42 - 9) / 42) / 5 = (0,49 + 0,5 + 0,62 + 0,58 + 0,21) / 5 = 0,48.$$

У 2012 р. K_z складала:

$$K_z = ((140 - 82) / 140 + (141 - 63) / 141 + (146 - 56) / 146 + (187 - 78) / 187 + (42 - 9) / 42) / 5 = (0,41 + 0,55 + 0,62 + 0,58 + 0,21) / 5 = 0,47.$$

У 2011 р. $K_z = 0,52$.

Міжнародні індекси розраховуються раз на рік, але з урахуванням інерції руху та неможливості миттєво змінити тенденції, їх використання раціональне у розрахунках коефіцієнта ризиковості економічного розвитку країни.

Крім коефіцієнта ризиковості економічного розвитку країни у формулі (2) найбільш проблематичним є визначення величини ставки дисконтування, яка є вартістю залучення капіталу. Саме розрахування WACC (*Weighted Average Cost Capital*) затримує впровадження дохідних методів. Ставка дисконтування повинна враховувати наявність у банків різних джерел фінансування з різною їх вартістю у часі і з різним ступенем ризиковості. Така ставка дисконту називається середньозваженою вартістю капіталу (WACC). Чим менша буде середньозважена вартість капіталу, тим краще для банку. Але є і нижня межа для WACC, це рентабельність активів банку. Якщо середньозважена ціна капіталу банку (WACC) перевищує величину економічної рентабельності його активів (ROA), то можна вважати, що вартість банківської установи не буде зменшена у результаті дій менеджменту.

Загальноприйнята формула для розрахунку WACC:

$$WACC = \sum_i (Wb_i \cdot Cb_i) + (1 + T) \cdot \sum_j (Wp_j + Cp_j), \quad (4)$$

де Wb_i, Wp_j – частка власного і позикового капіталу;

i, j – номер джерела фінансування власного та позикового капіталу;

Cb_i, Cp_j – ціна власного і позикового капіталу;

T – ставка податку на прибуток.

Як видно з формули, визначення середньозваженої ціни капіталу здійснюється у т. ч. на основі ціни власного капіталу. Західними авторами передбачається визначення такої ціни в результаті аналізу масивів інформації фондового ринку, зокрема, змін прибутковості акцій, що вільно обертаються. Але цей варіант, як було показано вище, у нашому випадку не придатний.

Підхід альтернативної дохідності (рентабельності), заснований на теорії граничної корисності витрат, передбачає використання у якості ціни власного капіталу рентабельність альтернативних інвестицій. Для оцінювання потрібні альтернативні інвестиції із зів'язаним рівнем ризику на дату оцінки. У зв'язку зі складністю пошуку таких інвестицій та оцінки їх рентабельності значна кількість авторів рекомендує використовувати, як точку відліку, альтернативну ставку доходу з практичною відсутністю ризику і високим ступенем ліквідності:

- ✦ безризикову ставку – ставка доходу за довгостроковими державними борговими зобов'язаннями (облігаціям або векселям);
- ✦ середню депозитну ставку банків, яка вже скоригована на середньорічні темпи інфляції;
- ✦ ставку по вкладеннях, що характеризуються як найменшим рівнем ризику (ставка по валютних депозитах в найнадійніших банках);
- ✦ безризикову ставку для західних компаній, яка скоригована на ризик інвестування в Україні.

Визначення ціни капіталу в такий спосіб знову повертають до нижніх меж рентабельності і не можуть задовольнити інвесторів. Вони будуть вкладати гроші у державні папери або в найнадійніші банки.

Якщо вже використовувати альтернативну ціну капіталу, то в статті пропонується взяти середню дохідність банківського сектору, скориговану на коефіцієнт інфляції та додаткову експертну оцінку можливостей розвитку конкретної банківської установи власним менеджментом або зовнішніми експертами. Крім того, доцільно одразу врахувати коефіцієнт ризиковості економічного розвитку країни K_z .

$$WACC = (DBC \cdot (1 + Kf) \pm \xi) / K_z, \quad (5)$$

де DBC – середня дохідність активів банків відповідної групи; Kf – коефіцієнт інфляції; ξ – експертна оцінка можливостей розвитку конкретної банківської установи.

Такий підхід забезпечить розрахунок чистого грошового потоку банку відштовхуючись від середнього рівня. А експертна оцінка провідних фахівців банку дозволить врахувати внутрішні можливості та переваги банківської установи у підвищенні вартості капіталу. Коригування ціни капіталу банку відносно середньої можна моделювати на основі імітаційного підходу, який допомагає формувати сценарії майбутнього розвитку з урахуванням найбільш цікавих та ризикових варіантів. Зовнішні інвестори не мають можливості мати результати внутрішньої експертизи, але можуть використовувати зовнішніх експертів або елементи бенчмаркінгу (дані по кращим банкам країни). Середньозважена ціна капіталу банку нижча за середню дохідність забезпечить банківській установі більш чистий потік та більшу вартість бізнесу.

Більш точний результат розрахунку WACC можна одержати, спираючись на дані самого банку. Виходячи з того, що банківські установи – досить закриті організації, акції яких мало продаються на фондовому ринку, то в статті була розроблена методика «витратної» оцінки вартості банку на основі загальноприйнятої формули WACC, запропонованої для непублічних компаній. Ціна капіталу визначається через планові (прогнозні) або фактичні витрати на залучення капіталу з відповідного джерела:

$$\begin{aligned} Cb_i &= Pb_i / Wb_i \cdot 100\%, \\ Cp_j &= Pp_j / Wp_j \cdot 100\%, \end{aligned} \quad (6)$$

де $Cb(p)$ – ціна власного (позикового) капіталу у % з i -ого (j -ого) джерела; $Pb(p)$ – прогнозні або фактичні витрати на залучення капіталу з визначеного джерела; $Wb(p)$ – частка власного (позикового) капіталу з відповідного джерела.

Підставивши формульне значення ціни власного (позикового) капіталу у формулу (4) і врахувавши інфляційні очікування, одержимо вираз, що підтверджує ідентичність ціни витрат на залучення та підтримку капіталу банку:

$$WACC = (\sum_i Pb_i + (1 + T) \sum_j Pp_j \cdot 100\%) \cdot Kf. \quad (7)$$

Розрахунки WACC за запропонованими формулами зведені до табл. 1. Розрахунки виконувалися за ретроспективними даними сайтів досліджуваних банків, НБУ, Комітету статистики. При розрахунках були прийняті такі обмеження, обумовлені недостатньою деталізацією даних у фінансовій та статистичній звітності:

- ✦ узагальнені джерела капіталу – власний, у т. ч. резерви і страхові фонди та запозичений;
- ✦ ціна запозиченого капіталу – середня інтегральна ставка за залученими депозитами, %;
- ✦ узагальнені витрати на відповідні джерела капіталу – витрати на залучення та обслуговування власного капіталу.

У табл. 1 з розрахунками перший показник ROA, який є нижньою межею для середньозваженої ціни капіталу. Другий показник – розрахована величина ROA, як середня для банків першої групи з урахуванням коефіцієнтів інфляції та ризику. Без внутрішнього коригувального коефіцієнта ξ деякі значення цього показника, наприклад 2009 – 2011 рр., не можуть бути орієнтирами для успішних банків, які подолали кризові роки з прибутками. Але у роки більш – менш стабільного розвитку даний показник вже може слугувати орієнтиром для подальших розрахунків.

У зв'язку з неможливістю визначити конкретне значення ξ був використаний розрахунок WACC на основі нижньої границі – ROA для конкретного банку з корегуванням на коефіцієнти інфляції та ризику. Як видно з результатів, банк ВТБ у 2010 та 2013 рр. мав ціну капіталу нижчу за початкову вартість, що обумовлено збитковістю діяльності у цей період.

Розрахунки WACC на основі запропонованої методики навіть при досить узагальнених даних дає більш прийнятний результат. Орієнтиром у порівнянні можуть служити, наприклад відсотки на без документарні іменні облігації Приватбанку – від 12% до 16%.

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонована методика розрахунку WACC, адаптована до умов України, надасть можливість використовувати дохідні методи визначення вартості банку з урахуванням коефіцієнта інфляції та ризиковості економічного розвитку країни.

Таблиця 1

Порівняльні розрахунки WACC за ретроспективними даними відповідно запропонованим варіантам

Банк	Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Приватбанк	ROA	2,73	1,61	1,22	1,21	0,98	0,89	0,87
Ощадбанк		1,07	0,53	1,16	0,78	0,72	0,66	0,66
ВТБ		0,1	0,2	0	-1,46	1,57	2,78	-0,77
На основі середньої дохідності 1 групи без ξ		2,79	1,82	-6,07	-1,70	-0,11	1,62	0,79
Приватбанк	На основі власної скоригованої ROA	6,12	3,79	2,63	2,54	1,97	1,89	1,82
Ощадбанк		2,40	1,25	2,51	1,64	1,45	1,40	1,38
ВТБ		0,22	0,47	0	-3,06	3,16	5,90	-1,61
Приватбанк	На основі «витратної» методики	5,64	6,54	8,64	7,91	6,51	6,48	6,79
Ощадбанк		4,39	2,64	6,97	7,67	6,48	6,16	6,26
ВТБ		3,86	5,01	7,86	6,71	5,64	6,72	7,97
Приватбанк	З урахуванням K_{inf} , K_z	12,65	15,38	18,65	16,60	13,10	13,76	14,22
Ощадбанк		9,84	6,21	15,05	16,10	13,04	13,09	13,11
ВТБ		8,66	11,78	16,97	14,07	11,35	14,26	16,68

ЛІТЕРАТУРА

1. **Никонова И. А.** Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. А. Никонова, Р. Н. Шамгунов. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 302 с.
2. **Яременко Н. С.** Оцінка вартості банку в Україні: основні підходи та можливість їх використання / Н. С. Яременко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – Випуск № 1(8) / 2010. – С. 24 – 29.
3. **Хитчнер Д.** Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса / Джеймс Хитчнер / Пер. с англ. – Санкт-Петербург: Маросейка, 2009. – 352 с.
4. **Брезіцька Н.** Сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства / Н. Брезіцька // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 1. – С. 3 – 8.
5. **Головач Н.** Методичні засади оцінки вартості бізнесу / Н. Головач // Наукові записки НаУКМА. – 2005. – Марістеріум. – Вип. 18. – С. 103 – 110.
6. **Самбурский А. М.** Метод управления стоимостью компании, основанной на концепции сбалансированной системы показателей / А. М. Самбурский, М. Я. Ходоровский // Журнал экономической теории. – 2006. – № 2. – С. 76 – 88.
7. **Чеботарев Н. Ф.** Оценка стоимости предприятия / Н. Ф. Чеботарев. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2009. – 256 с.
8. UCRA презентовав результати дослідження «Інформаційна прозорість банків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucra.com.ua/ru/news/ucra-prezentovalo-rezultaty-issledovaniya-informatsionnaya-prozrachnost-bankov?uri=L2NhdGVnb3J5L25vdm9zdGk=>

REFERENCES

- Brezitska, N. "Suchasni metodychni pidkhody do otsinky vartosti pidpriemstva" [Modern methodical approaches to company valuation]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, no. 1 (2010): 3-8.
- Chebotarev, N. F. *Otsenka stoimosti predpriatiia* [Evaluation of a company]. Moscow: Dashkov i Ko, 2009.
- Holovach, N. "Metodychni zasady otsinky vartosti biznesu" [Methodical bases of valuation business]. *Naukovi zapysky NaUKMA*, no. 18 (2005): 103-110.
- Khitchner, D. *Novye sfery ispolzovaniia metodov otsenki stoimosti biznesa* [New areas of use of methods of business valuation]. St. Petersburg: Maroseyka, 2009.
- Nikonova, I. A., and Shamgunov, R. N. *Strategiia i stoimost kommercheskogo banka* [Strategy and the cost of a commercial bank]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2005.
- Samburskiy, A. M., and Khodorovskiy, M. Ya. "Metod upravleniia stoimosti kompanii, osnovannoy na kontseptsii sbalansirovannoy sistemy pokazateley" [The method of cost management company based on the concept of a balanced scorecard]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*, no. 2 (2006): 76-88.
- "UCRA prezentoval rezultaty issledovaniia «Informatsionnaya prozrachnost bankov»" [UCRA presented the results of the study "Information transparency of banks"]. <http://ucra.com.ua/ru/news/ucra-prezentovalo-rezultaty-issledovaniya-informatsionnaya-prozrachnost-bankov?uri=L2NhdGVnb3J5L25vdm9zdGk=>
- Yaremenko, N. S. "Otsinka vartosti banku v Ukraini: osnovni pidkhody ta mozhlyvist ikh vykorystannia" [Valuation of banks in Ukraine: key approaches and the possibility of their use]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, no. 1 (8) (2010): 24-29.

Науковий керівник – Кононенко А. Ф.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ

© 2014 ОРЛОВА В. О., КОЗАК Г. О.

УДК 336.221:336.71

Орлова В. О., Козак Г. О. Методика оптимізації податкового навантаження в системі управління банком

Мета статті полягає в розробленні методичного підходу до оптимізації податкового навантаження в системі управління банком. У статті представлено авторське бачення сутності оптимізації податкового навантаження банку як процесу пошуку найоптимальнішого варіанта здійснення фінансово-господарської діяльності банківської установи з урахуванням її статусу в податкових правовідносинах. Аналізуючи градієнтні методи пошуку екстремуму, встановлено, що найбільш доцільним методом для оптимізації рівня податкового навантаження є моделювання шляхом використання методу градієнта. За результатами дослідження існуючих методик визначення показників рівня податкового навантаження банків і ролі банку в податкових правовідносинах обґрунтовано, що розрахунок податкового навантаження потрібно виконувати в двох варіантах: із включенням у розрахунок податку на доходи фізичних осіб і без включення такого податку. Автором рекомендується в процесі оптимізації рівня податкового навантаження використовувати програмне забезпечення, що сприятиме точному розрахунку показників податкового навантаження, з урахуванням усіх факторів впливу, зведення та наочності можливих варіантів оптимізації, скороченню витрат часу на необхідні розрахунки та оплату праці. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення взаємовідносин між банківською установою та податковими органами як необхідної передумови управління податковим навантаженням банку.

Ключові слова: банк, оптимізація рівня податкового навантаження, податкова база, фінансовий результат, метод градієнта.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 7. Бібл.: 13.

Орлова Валентина Олександрівна – доктор економічних наук, професор, кафедра банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Козак Ганна Олександрівна – асистент, кафедра банківської справи, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Щорса, 31, Донецьк, 83050, Україна)

E-mail: kozak-anna@rambler.ru

УДК 336.221:336.71

Орлова В. А., Козак А. А. Методика оптимизации налоговой нагрузки в системе управления банком

Цель статьи заключается в разработке методического подхода к оптимизации налоговой нагрузки в системе управления банком. В статье представлено авторское видение сущности оптимизации налоговой нагрузки банка как процесса поиска оптимального варианта осуществления финансово-хозяйственной деятельности банковского учреждения с учетом его статуса в налоговых правоотношениях. Анализируя градиентные методы поиска экстремума, установлено, что наиболее целесообразным методом для оптимизации уровня налоговой нагрузки является моделирование путем использования метода градиента. По результатам исследования существующих методик определения показателей уровня налоговой нагрузки банков и роли банка в налоговых правоотношениях обосновано, что расчет налоговой нагрузки целесообразно выполнять в двух вариантах: с включением в расчет налога на доходы физических лиц и без включения данного налога. Автором рекомендуется в процессе оптимизации уровня налоговой нагрузки использовать программное обеспечение, что будет способствовать точному расчету показателей налоговой нагрузки, с учетом всех факторов влияния, сведения и наглядности возможных вариантов оптимизации, сокращению затрат времени на необходимые расчеты и оплату труда. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование взаимоотношений между банковским учреждением и налоговыми органами как необходимой предпосылки управления налоговой нагрузкой банка.

Ключевые слова: банк, оптимизация уровня налоговой нагрузки, налоговая база, финансовый результат, метод градиента.

Рис.: 2. Табл.: 1. Формул.: 7. Библ.: 13.

Орлова Валентина Александровна – доктор экономических наук, профессор, кафедра банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Козак Анна Александровна – ассистент, кафедра банковского дела, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Щорса, 31, Донецк, 83050, Украина)

E-mail: kozak-anna@rambler.ru

UDC 336.221:336.71

Orlova V. O., Kozak G. O. A Procedure for Optimizing the Tax Burden in the Management of the Bank

The purpose of the article is to develop a methodological approach to optimize the tax burden in the management of the bank. The article presents the author's vision of the essence of tax optimization of the bank as a process of searching for an optimal embodiment of the financial and economic activities of the institution in view of its status in the tax legal relations. Analyzing gradient methods for finding an extremum, found that the most appropriate method to optimize the level of the tax burden is the simulation by using the gradient method. According to a survey of existing methods for determining the performance level of the tax burden of banks and the bank's role in the tax legal substantiated that when doing the calculation of the tax burden it is advisable to perform it in two versions: with the inclusion in the calculation of the tax on personal income and without the inclusion of the tax. The author recommended using software that will facilitate accurate calculation of tax burden indicators in the process of optimizing the level of the tax burden, taking into account all factors of influence, information and visibility options for optimization, reducing time spent on the necessary calculations and labor. The prospect of further research in this direction is to improve the relationship between the banking institution and the tax authorities as a prerequisite for management of the bank tax burden.

Key words: bank, the optimization of the level of the tax burden, the tax base, the financial result of the gradient method.

Pic.: 2. Tabl.: 1. Formulae: 7. Bibl.: 13.

Orlova Valentyna O. – Doctor of Science (Economics), Professor, Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: bank@kaf.donduet.edu.ua

Kozak Ganna O. – Assistant, Department of Banking, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (vul. Shchorsa, 31, Donetsk, 83050, Ukraine)

E-mail: kozak-anna@rambler.ru

У сучасних умовах стабільний розвиток і становлення кризостійкої банківської системи є можливим лише за умов гармонійного поєднання потреб держави в наповненні бюджетів всіх рівнів, з одного боку, та фінансово-економічних потреб банків, з іншого. Вирішення цього питання, на нашу думку, сприятиме вдосконалення управління податковим навантаженням, зокрема оптимізація рівня податкового навантаження банків, як на державному, так і на корпоративному рівнях.

Теоретичні та практичні аспекти оптимізації податкового навантаження завжди привертали увагу науковців і практиків. Широке дослідження з метою вирішення цієї проблеми проведено вітчизняними та закордонними вченими і практиками, серед яких слід зазначити: Л. О. Омелянчик, Є. С. Гордієнко, О. О. Папаїку, О. В. Мелентьєву, П. К. Бечко, Н. В. Лису, Є. С. Вилкову, М. В. Романовського [1 – 4]. Системний аналіз загальних умов, які формують податкове навантаження на суб'єктів малого бізнесу-клієнтів банку, дозволив встановити, що найбільш значний вплив на обсяги податкових надходжень чинять: рівень ділової активності аселення, кількість зайнятих, працівників у юридичних осіб, обсяги реалізованої продукції, валові капітальні інвестиції, з лагом $t = 1$ рік і фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тобто результуючі показники розвитку бізнесу [5]. Разом з тим слід зауважити, що подальших досліджень потребують питання, які охоплюють сторони оптимізації податкового навантаження в банківській сфері.

Метою статті є розроблення методичного підходу оптимізації податкового навантаження в системі управління банком.

Формування оптимального рівня податкового навантаження – це одна з найбільш дискусійних проблем у теорії та практиці вдосконалення системи оподаткування. В Україні останнім часом були проведені активні дії на державному рівні з метою вирішення цього питання. Так, серйозним кроком до зниження та вирішення проблем оптимізації податкового навантаження банків на державному рівні стало прийняття Податкового кодексу України. Зокрема були знижені податкові ставки, скасовано ряд податків, які раніше сплачували банки згідно Закону України «Про систему оподаткування» [6]. Так, з метою зниження та оптимізації податкового навантаження, перехідними положеннями Податкового кодексу України [7] передбачається поетапне зниження ставки податку на прибуток з 23 % в 2011 р. до 21 %, 19 % і 16 % у 2012, 2013 і 2014 рр. відповідно, а також поетапне зниження ставки податку на додану вартість: з 01.01.2011 р. до 31.12.2013 р. – 20 %; з 01.01.2014 р. – 17 %.

Разом з цим, відповідні дії щодо оптимізації податкового навантаження мають здійснюватись також на рівні окремих банків. Оптимізація податкового навантаження, на наш погляд, повинна ґрунтуватись на загальних положеннях і принципах ефективного планування податкових наслідків діяльності банку, урахувати позицію фіскальних органів з питань оподаткування, моніторингу податкового законодавства, внесення змін тощо.

Слід відмітити, що процес оптимізації податкового навантаження має зменшувати не тільки розмір податкового навантаження банку, але й оптимізувати самі податкові потоки та податкову базу, бути регулятором управління податковим навантаженням у загальній системі управління банком другого рівня. Як зазначають П. К. Бечко, Н. В. Лиса, оптимізація податкового навантаження закладає основу для зрос-

тання маси податкових надходжень у бюджети всіх рівнів в майбутньому [3]. Тобто оптимізація рівня податкового навантаження сприяє не порушенню податкового законодавства, а розширенню бази оподаткування в майбутньому. Крім того, враховуючи специфіку банківської діяльності, оптимізація рівня податкового навантаження розширюватиме базу оподаткування клієнтів банку. Сутність оптимізації податкового навантаження полягає у формуванні такого комплексу організаційних заходів у межах чинного податкового законодавства, що забезпечуватиме досягнення такого оптимального рівня податкового навантаження, при якому стають можливими максимальна ефективність, фінансова стійкість, конкурентоспроможність та репутація надійного банку на ринку банківських послуг. Таким чином, оптимізація податкового навантаження – це процес пошуку найоптимальнішого варіанта здійснення фінансово-господарської діяльності банківської установи з урахуванням її статусу в податкових правовідносинах [8].

Оптимізація податкового навантаження є обов'язковим елементом управління рівнем податкового навантаження та сприяє поліпшенню результатів фінансово-господарської діяльності банків. При цьому важливим аспектом оптимізації податкового навантаження є моделювання баз оподаткування в поточному та майбутніх періодах. Так, специфікою оптимізації податкового навантаження для банку є неможливість відштовхування від ставки податку, оскільки банк як платник податків, наприклад, на відміну від суб'єктів малого бізнесу, не має можливості обирати систему оподаткування. Також погоджуємось з думкою Л. О. Омелянчик, Є. С. Гордієнко [1], що не доцільно в процесі оптимізації враховувати лише суму сплаченого податку, оскільки податок – це похідна від бази оподаткування.

Підсумовуючи вищевикладене, пропонуємо розглянути економіко-математичну модель оптимізації податкового навантаження, визначивши такі умовні позначення:

Z – цільова функція (рівень податкового навантаження);

p_i – i -та податкова ставка (умовна константа);

x_i – i -й елемент податкової бази;

y_i – i -й елемент чистого доходу банку до оподаткування;

$\min(PB)$ – мінімальний розмір податкової бази;

$\max(PB)$ – максимальний розмір податкової бази;

$\min(PD)$ – мінімальна сума податків (загальна);

$\max(PD)$ – максимальна сума податків (загальна).

Таким чином, економіко-математична модель матиме вигляд:

$$Z = \frac{\sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n y_i} \rightarrow \min, \quad (1)$$

де цільова функція рівня податкового навантаження Z базується на поелементному пошуку податкової бази і виконується за умови нижченаведених обмежень для досягнення мінімізації податкового навантаження:

1) загальна сума елементів податкової бази повинна знаходитись у заданому користувачем діапазоні (пороговому значенні):

$$\min(PB) \leq \sum_{i=1}^n x_i \leq \max(PB); \quad (2)$$

2) загальна сума податків, які сплачує банк повинна знаходитись у заданому користувачем діапазоні (пироговому значенні):

$$\min(PD) \leq \sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i \leq \max(PD); \quad (3)$$

3) умова невід'ємних, або нульових, значень податкових ставок:

$$p_i \geq 0; \quad (4)$$

4) умова невід'ємних, або нульових, значень елементів податкової бази:

$$x_i \geq 0. \quad (5)$$

Наступним етапом побудови необхідно економіко-математичної моделі є вибір такого математичного апарату для реалізації економіко-математичної моделі, щоб вона була адекватна в часі та відповідала економічній суті задачі. З моделі видно, що цільова функція є нелінійною. Аналіз градієнтних методів пошуку екстремуму дозволив зробити висновок, що найбільш доцільним методом для нелінійної оптимізації вищезазначеної моделі є метод градієнта. Даний висновок базується на таких чинниках:

- цільова функція заданої математичної моделі не потребує приблизного обчислення та аналізу окремих похідних цільової функції тому, що в аналітичному вигляді підлягає стандартному обчисленню з конкретним результатом;
- крок пошуку не потребує дроблення, оскільки $h = \text{const}$;
- ітераційний процес оптимізації зводиться до заданої величини ε за обмежений час, оскільки довжина градієнта в силу швидшого зростання знаменника приватних похідних більше ніж чисельник градієнта.

Таким чином, враховуючи вищезазначені умовні позначення, градієнт цільової функції доцільно представити в такому вигляді:

- ✦ загальний вигляд градієнта:

$$\begin{aligned} |grad Z(x_1^{(0)}, x_2^{(0)}, \dots, x_n^{(0)})| &= \\ &= \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\partial Z(x_1^{(0)}, x_2^{(0)}, \dots, x_n^{(0)})}{\partial x_i} \right)^2}; \end{aligned} \quad (6)$$

- ✦ умова зупинки ітерації при виконанні нерівності:

$$\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{p_k \cdot \sum_{i=1}^n x_i^{(k)} - \sum_{i=1}^n p_i \cdot x_i^{(k)}}{(\sum_{i=1}^n x_i^{(k)})^2} \right)^2} < \varepsilon. \quad (7)$$

У нерівності (7) величину ε можливо задавати в деякому діапазоні, що дозволяє в процесі моделювання податкового навантаження зупинитися на тій ітерації, що відповідає умові обмеженню заданої величини.

Для апробації оптимізаційної моделі рівня податкового навантаження за методом градієнту було використано статистичну інформацію банків України – великих платників податків за 5 років. Для цього була задана межа (діапазон) допустимого відхилення величини градієнта. Слід зауважити, що критичне дослідження існуючих методик визначення показників податкового навантаження у вітчизняній і зарубіжній податковій практиці дають підстави відмітити, що методика визначення рівня податкового навантаження вимагає вдосконалення, оскільки не враховує всіх аспектів оподаткування господарюючих суб'єктів у сучасних умовах господарювання, зокрема банків (табл. 1). Так, головна

проблема існуючих показників податкового навантаження пов'язана з джерелом сплати податків, рішення якої вимагає пошуку такого знаменника, який дозволяє співставляти всі види податків.

Виходячи з дослідження положень економічної теорії та представників вчення аналізу господарської діяльності, зокрема В. П. Вишневецького, Ю. Б. Іванова, Я. І. Глущенко, Л. О. Сухаревої [9; 11; 12], показником, з яким доцільно співставляти податкові платежі банку, має бути фінансовий результат банку до оподаткування, оскільки, по-перше, він враховує всі види банківських доходів і витрат: процентні доходи та витрати банку, комісійні, торговельні та інші доходи та витрати. По-друге, фінансовий результат банку до оподаткування – це не тільки кінцевий результат діяльності банку, але й база оподаткування основним податком, який сплачує банк, – податком на прибуток підприємств. Таким чином, аналіз існуючих методик визначення показників рівня податкового навантаження банків і результати дослідження ролі банку в податкових правовідносинах показали, що розрахунок податкового навантаження потрібно виконувати у двох варіантах: з включенням у розрахунок податку на доходи фізичних осіб і без включення такого податку. Це необхідно робити, по-перше, для коректного аналізу впливу на рівень податкового навантаження всіх елементів податкової бази, по-друге, для коректного аналізу впливу фінансових показників аналізу на рівень податкового навантаження, а також впливу рівня податкового навантаження на ефективність управління банком. Крім того, згідно зі ст. 14, ст. 170 і ст. 118 ПКУ банк виступає в податкових правовідносинах не тільки як платник податків, але і як податковий агент або податковий посередник. Тому потрібно врахувати всі умови, які можуть вплинути на формування того чи іншого рівня податкового навантаження.

Як свідчать результати, отримані на основі моделювання за допомогою методу градієнта, ітераційний процес можна зупинити вже на 9-й ітерації, оскільки, згідно із заданим діапазоном, відхилення величини градієнта після 9-ї ітерації перевищує максимальну порогову величину діапазону. Після зупинки ітераційного процесу одержано величину податкового навантаження в трьох варіантах: мінімум, максимум і оптимум. Таким чином, за оптимальну (умовно оптимальну) величину рівня податкового навантаження слід брати рівень податкового навантаження, який знаходиться в діапазоні між мінімумом і максимумом. На нашу думку, це пояснюється таким:

- ✦ по-перше, точковий екстремум (у даному випадку – мінімум) заданої цільової функції (1) не може відповідати реальній ситуації щодо показників оцінки податкового навантаження банків і може викликати багато запитань у фахівця податкового органу, який здійснює контроль за діяльністю банку як платника податків;
- ✦ по-друге, зміна параметрів оподаткування (доповнення або вилучення з нормативних актів з оподаткування тих чи інших положень) є дуже серйозним чинником при моделюванні рівня податкового навантаження.

Аналогічний процес моделювання рівня податкового навантаження було проведено без урахування податку на доходи фізичних осіб.

За результатами дослідження побудовано графічну інтерпретацію моделювання рівня податкового навантаження за методом градієнту, (рис. 1, рис. 2).

Систематизація методик розрахунку податкового навантаження на корпоративному рівні

Методика	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення	Переваги	Недоліки
Податкова віддача з податку на прибуток банківських установ (Методика ДПС України)	$PB5 = HСПП / ВД \cdot 100\%$	де ПБ5 – податкова віддача банку; НСПП – нарахована сума податку на прибуток банку (рядок 12 декларації з податку на прибуток банку); ВД – валовий дохід (рядок 03)	Можливість отримання рівня податкового навантаження (ПН), але тільки за одним основним податком, який сплачує банк	– Рівень ПН оцінюється тільки за податком на прибуток і не враховуються інші податки, які впливають на діяльність банку; – не дає точного уявлення щодо рівня ПН, яке виникає в банку при виконанні ролі податкового агенту та податкового посередника
Методика Департаменту податкової політики РФ	$ПН = Пзаг / Взаг \cdot 100\%$	ПН – податкове навантаження; Пзаг – загальна сума нарахованих податків; Взаг – виручка від реалізації	Враховуються всі податки, які сплачує установа	Не враховується рівень доходності установи, а отже не є можливим виявити точний рівень податкового навантаження.
Методика Міністерства податків і зборів Республіки Білорусь	$ПН = Пзаг / Вр \cdot 100\%$	Пзаг – загальна сума нарахованих податків; Вр – виручка від реалізації	Враховуються всі податки, які сплачує установа	Не враховується рівень доходності установи, а отже не є можливим виявити точний рівень податкового навантаження
Методика М. Н. Крейниної	$ПН = (B - Cр - Пч) / (B - Cр) \cdot 100\%$	В – виручка з реалізації; Ср – витрати на виробництво (продукту, робіт, послуг) за вирахуванням непрямих податків; Пч – фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні господарюючого суб'єкта	Дозволяє оцінити вплив прямого оподаткування на прибуток установи	Методика недооцінює ступінь впливу непрямих податків на діяльність господарюючого суб'єкта
Методика Литвина	$T = ST / TY \cdot 100\%$	ST – сума сплачених податків; TY – розмір джерела сплати податків	Передбачається врахування всіх податків, які сплачує установа, і джерел сплати	Не враховує рівень доходності установи, а отже, не є можливим виявити точний рівень ПН
Методика М. І. Кірової	$ПН = (ПП + CO) / ЗСВ \cdot 100\%$	ПП – податкові платежі; CO – відрахування на соціальні потреби; ЗСВ – знов створена вартість	Дозволяє порівнювати рівень ПН господарюючих суб'єктів різних сфер економіки; – враховує недоїмку за податками	Не враховується рівень доходності установи, а отже, не є можливим виявити точний рівень податкового навантаження
Методика Л. О. Сухаревої, Я. І. Глуценко	$NV = \frac{\sum_i^m BN_i \cdot S_i}{P}$	BN _i – база оподаткування i-го податку або збору; S _i – ставка i-го податку або збору; P – прибуток до оподаткування	– Дозволяє точно оцінити рівень ПН суб'єкта, оскільки під час розрахунку враховується база оподаткування та ставки податку; – є можливість детального аналізу умов, які впливають на розмір податкового навантаження установи та вибору напрямку оптимізації рівня податкового навантаження	Дає підстави оцінити тільки загальний рівень ПН банку як платника податків і не дає точного уявлення щодо рівня ПН при виконанні ролі податкового агенту та податкового посередника

Джерело: складено автором за: [4; 9; 10].

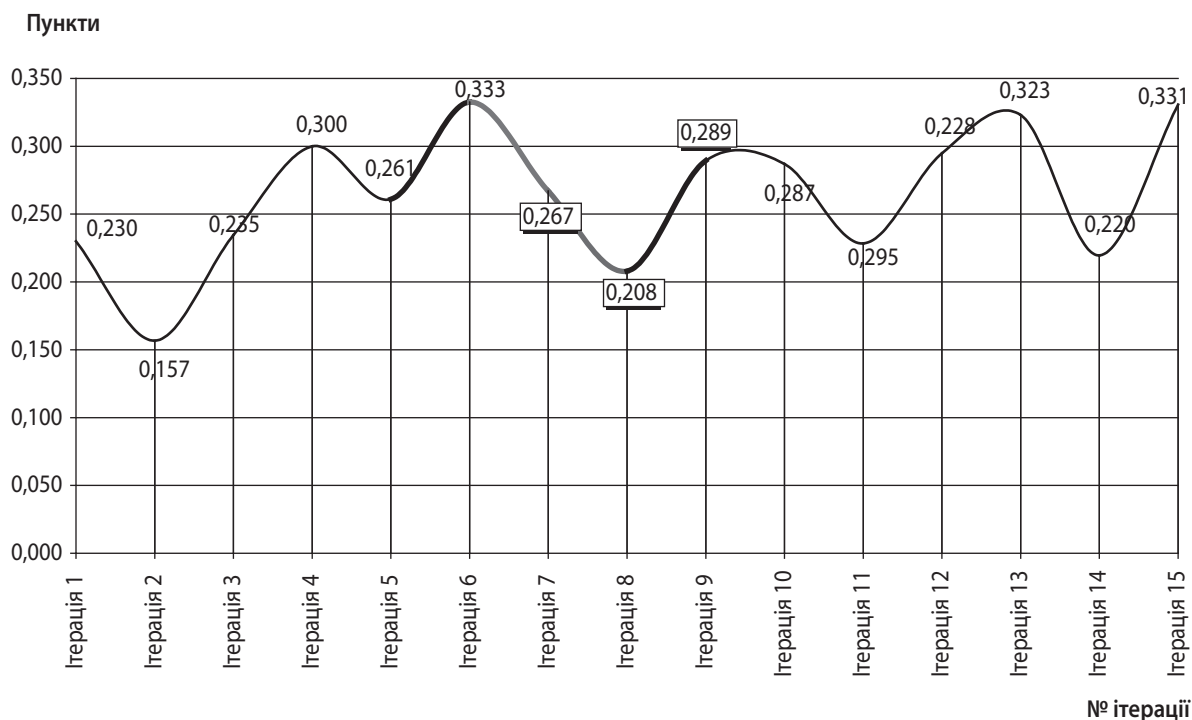


Рис. 1. Графік ітерацій знаходження діапазону оптимального податкового навантаження (з урахуванням податку на доходи фізичних осіб)

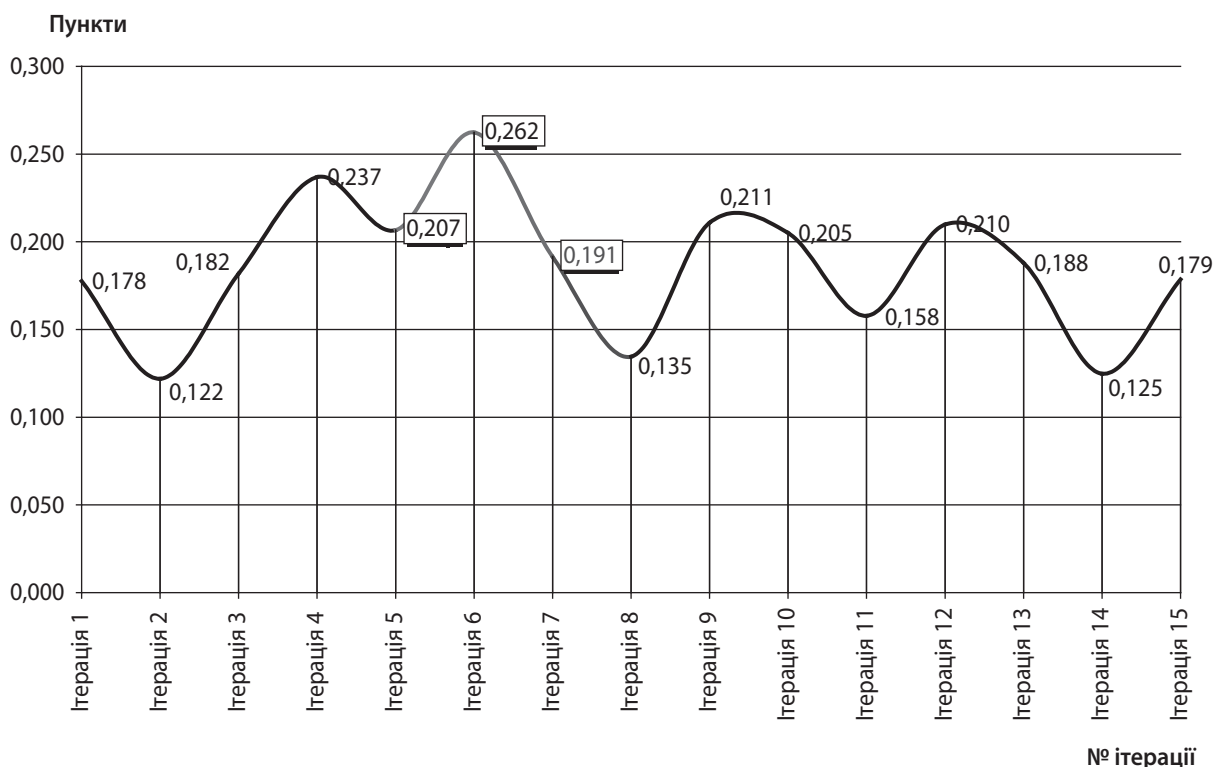


Рис. 2. Графік ітерацій знаходження діапазону оптимального податкового навантаження (без урахування податку на доходи фізичних осіб)

Так, дані рис. 1 свідчать, що діапазону оптимального податкового навантаження (з урахуванням податку на доходи фізичних осіб) відповідають 7, 8, 9 ітерації. Що стосується досягнення оптимального рівня податкового навантаження банком (без урахування податку на доходи фізичних осіб), то цій умові відповідають 6, 7, 8 ітерації, графічна інтерпретація яких зображена на рис. 2. Також

слід відмітити, що значення ітерацій 1 – 4 (див. рис. 1), а також ітерацій 9 – 15 (див. рис. 2) не відповідають допустимому відхиленню величини градієнта, тому зазначені ітерації не відповідають діапазону оптимальних значень податкового навантаження і не можуть бути використані банком як оптимальні значення податкового навантаження.

Окремої уваги в процесі оптимізації рівня податкового навантаження заслуговує інформаційне забезпечення та розробка відповідного програмного забезпечення. Необхідність активного використання інформаційного забезпечення в процесі оптимізації рівня податкового навантаження пояснюється тим, що його відсутність призводить до виникнення управлінських помилок і непередбачуваних витрат у вигляді фінансових санкцій та штрафів [8]. Розробка та впровадження програмного забезпечення з оптимізації рівня податкового навантаження сприятиме точному розрахунку показників податкового навантаження, з урахуванням всіх факторів впливу, зведення та наочності можливих варіантів оптимізації з метою обрання найефективнішого результату.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є вдосконалення взаємовідносин між банківською установою та податковими органами, як необхідної передумови управління податковим навантаженням банку.

ВИСНОВКИ

Враховуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

- ✦ оптимізовувати рівень податкового навантаження дозволяють чітко узгоджені інтереси банків та держави в особі органів Державної податкової служби;
- ✦ важливим аспектом оптимізації податкового навантаження є моделювання за допомогою методу градієнта, що дозволяє визначити мінімальний, максимальний та оптимальний рівні податкового навантаження;
- ✦ з метою коректного аналізу впливу на рівень податкового навантаження всіх елементів податкової бази, фінансових показників банку та враховуючи статус банку в податкових правав'дносинах як платника податків, податкового агента та податкового посередника, розрахунок податкового навантаження доцільно виконувати в двох варіантах: з включенням у розрахунок податку на доходи фізичних осіб і без включення податку на доходи фізичних осіб;
- ✦ вважаємо доцільним у процесі оптимізації рівня податкового навантаження активно використовувати інформаційне забезпечення та розробити відповідне програмного забезпечення, що сприятиме точному розрахунку показників податкового навантаження, з урахуванням всіх факторів впливу, зведення та наочності можливих варіантів оптимізації, скороченню витрат часу на необхідні розрахунки та оплату праці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Омелянович Л. О.** Діяльність торговельного підприємства в умовах трансформації податкового середовища : монографія / Л. О. Омелянович, Є. С. Гордієнко. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2011. – 252 с.
2. **Папайка О. О.** Напрямки мінімізації оподаткування як засіб оптимізації фінансових ресурсів підприємств / О. О. Папайка, О. В. Мелентьєва // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 33 / Голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 467 – 473.

3. **Бечко П. К.** Податковий менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. К. Бечко, Н. В. Лиса. – К. : Центр навчальної літератури. – 2009. – 288 с.

4. **Вылкова Е.** Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб. : Питер, 2004. – 634 с. – (Серия «Учебник для вузов»).

5. **Орлова В. О.** Малий бізнес в Україні: сучасний стан, тенденції та стратегічні вектори модернізації : монографія / В. О. Орлова. – Донецьк : ТОВ «Східний видавничий дім». 2013. – 525 с. – С. 496.

6. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.1991 № 1251-XII (У редакції Закону України від 08.07.2010 № 2457-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (У редакції Закону України від 24.10.2013 № 657-VII) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

8. **Козак Г. О.** Необхідність оптимізації податкового навантаження в системі управління банком / Г. О. Козак // Стан і проблеми оподаткування в умовах економічних перетворень : матеріали XII Міжнар. наук.-практ. конф. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2012. – Т. 1. – С. 203 – 207.

9. **Сухарева Л. О.** Податкове планування в системі управління підприємством : монографія / Л. О. Сухарева, П. М. Сухарев, Я. І. Глушенко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2006. – 209 с.

10. **Єлісєєв А. В.** Податкове планування на підприємстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спеціальність 08.06.01 / А. В. Єлісєєв; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л., 2003. – 23 с.

11. **Вишневський В. П.** Оцінка можливостей зниження податкового тягаря / В. П. Вишневський, Д. В. Липницький // Фінанси України. – 2000. – № 1. – С. 93 – 105.

12. Налогообложение: теории, проблемы, решения : монография / В. П. Вишневский [и др.]; под общ. ред. В. П. Вишневского ; Донец. нац. техн. ун-т, Ин-т экономики пром-сти НАН Украины – Донецк : ДонНТУ : ИЭП, 2006. – 504 с.

13. **Иванов Ю. Б.** Оптимизация в налоговом планировании / Ю. Б. Иванов // Сборник систематизированного законодательства. – 2005. – № 9. – С. 13 – 19.

REFERENCES

Bechko, P. K., and Lysa, N. V. *Podatkovy menedzhment* [Tax management]. Kyiv: Tsentru uchbovoi literatury, 2009.

Ivanov, Yu. B. "Optimizatsiia v nalogovom planirovanii" [Optimization in tax planning]. *Sbornik sistematizirovannogo zakonodatelstva*, no. 9 (2005): 13-19.

Kozak, H. O. "Neobkhdnist optyimizatsii podatkovoho navantazhennia v systemi upravlinnia bankom" [The need to optimize the tax burden in the management of the bank]. *Stan i problemy opodatkuвання v umovakh ekonomichnykh peretvoren.* Donetsk: DonNUET, 2012. 203-207.

[Legal Act of Ukraine] (1991). <http://zakon.rada.gov.ua>.

[Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon.rada.gov.ua>.

Orlova, V. O. *Malyi biznes v Ukraini: suchasnyi stan, tendentsii ta stratehichni vektory modernizatsii* [Small Business in Ukraine: current status, trends and policy direction of modernization]. Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim, 2013.

Omelianovych, L. O., and Hordiienko, Ye. S. *Dialnist torhov-elnoho pidpriemstva v umovakh transformatsii podatkovoho sere-dovyshcha* [Activity of commercial enterprise in transforming tax environment]. Donetsk: DonNUET, 2011.

Papaika, O. O., and Melentieva, O. V. "Napriamky minimizatsii opodatkuвання iak zasib optyimizatsii finansovykh resursiv pid-priemstv" [Directions to minimize taxation as a means of optimizing the financial resources of enterprises]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*, no. 33 (2012): 467-473.

Sukhareva, L. O., Sukharev, P. M., and Hlushchenko, Ya. I. *Podatkove planuvannia v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Tax planning in enterprise management system]. Donetsk: DonNUET, 2006.

Vyshnevskiy, V. P., and Lypnyskiy, D. V. "Otsinka mozhyvosti znyzhennia podatkovoho tiaharia" [Assessment of the ability to reduce the tax burden]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2000): 93-105.

Vishnevskiy, V. P. *Nalogooblozhenie: teorii, problemy, resheniia* [Taxation: theory, problems and solutions]. Donetsk: DonNTU; IEP, 2006.

Vylkova, E., and Romanovskiy, M. *Nalogovoe planirovanie* [Tax planning]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Yelysieiev, A. V. "Podatkove planuvannia na pidpriemstvi" [Tax planning for business]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2003.

УДК 336.2

НОВА МОДЕЛЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПЕРЕРОЗПОДІЛ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

© 2014 СИБІРЯНСЬКА Ю. В., КОНДРАТЕНКО М. Б.

УДК 336.2

Сибірянська Ю. В., Кондратенко М. Б. Нова модель податкової системи України: перерозподіл податкового навантаження

Метою статті є запропонування структури податкової системи України, яка забезпечуватиме перерозподіл податкового навантаження у бік заможних верств населення і дасть змогу через введення податку на процентні доходи та майно оподатковувати приховані доходи, на основі економіко-математичного моделювання. Проаналізовано динаміку коефіцієнтів податкового навантаження і покриття витрат податковими платежами, а також індексу витрат уряду в Україні в 2000 – 2012 рр., що дало можливість визначити мінімальний рівень податкового навантаження. За результатами економіко-математичного моделювання побудовано нову модель податкової системи України, яка сприятиме збільшенню питомої ваги фіскально надійних, стабільних і простих в управлінні податків (з 3,7% до 22 – 24%). Обґрунтовано оптимальний рівень податкового навантаження на економіку на рівні 41 – 42% ВВП, у т. ч. ЄСВ – 13,6 – 13,8% ВВП і можливість зменшення податкового навантаження на виробництво та громадян з невисокими доходами (з 8,8% до 6,8% ВВП) без ризику бюджетних втрат. Перспективами подальших наукових пошуків є комплексна оцінка новацій у податковій сфері та розробка пропозицій щодо вдосконалення механізмів адміністрування існуючих податків і зборів в Україні з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове навантаження, податкова оптимізація, податок на майно, податок на процентні доходи за депозитами.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

Сибірянська Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Кондратенко Мирослава Борисівна – здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

УДК 336.2

Сибирянская Ю. В., Кондратенко М. Б. Новая модель налоговой системы Украины: перераспределение налоговой нагрузки

Целью статьи является предложение структуры налоговой системы Украины, которая будет обеспечивать перераспределение налоговой нагрузки в сторону зажиточных слоев населения и позволит через введение налога на процентные доходы и имущество облагать скрытые доходы, на основе экономико-математического моделирования. В статье проанализирована динамика коэффициентов налоговой нагрузки и покрытия расходов налоговыми платежами, а также индекса расходов правительства в Украине в 2000 – 2012 гг., что дало возможность определить минимальный уровень налоговой нагрузки. По результатам экономико-математического моделирования построена новая модель налоговой системы Украины, которая будет способствовать увеличению удельного веса фискально надежных, стабильных и простых в управлении налогов (с 3,7% до 22 – 24%). Обоснован оптимальный уровень налоговой нагрузки на экономику на уровне 41 – 42% ВВП, в т. ч. ЕСВ – 13,6 – 13,8% ВВП и возможность уменьшения налоговой нагрузки на производство и граждан с невысокими доходами (с 8,8% до 6,8% ВВП) без риска бюджетных потерь. Перспективами дальнейших научных поисков является комплексная оценка новаций в налоговой сфере и разработка предложений по совершенствованию механизмов администрирования существующих налогов и сборов в Украине с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация, налог на имущество, налог на процентные доходы по депозитам.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

Сибирянская Юлия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Кондратенко Мирослава Борисовна – соискатель, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

UDC 336.2

Sybyrianska Y. V., Kondratenko M. B. The New Model of the Tax System of Ukraine: the Redistribution of the Tax Burden

The aim of the article is to provide a structure of the tax system of Ukraine, which will provide a redistribution of the tax burden towards the affluent population layers and will allow through the introduction of a tax on interest income and property to levy the hidden income, on the basis of economic and mathematical modeling. The article analyzes the dynamics of the coefficients of the tax burden and the costs of tax payments, as well as an index of government spending in Ukraine in 2000 – 2012, which made it possible to determine the minimum level of tax burden. According to the results of economic and mathematical modeling a new model of the Ukrainian tax system was built, which will help to increase the share of fiscally secure, stable and easy to control taxes (from 3.7% to 22 - 24%). Justified the optimal level of tax burden on the economy at the level of 41 - 42% of GDP, including USP – 13.6 – 13.8% of GDP, and the possibility of reducing the tax burden on production and people with low incomes (from 8.8% to 6.8% of GDP) without the risk of budgetary losses. Prospects for further research are a comprehensive assessment of innovations in the tax field and the development of proposals for improvement of the administration of existing taxes and fees in Ukraine, taking into account international experience.

Key words: taxes, tax system, the tax burden, tax optimization, property tax, tax on interest income on deposits.

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 10.

Sybyrianska Yulia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Kondratenko Myroslava B. – Applicant, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

Sukhareva, L. O., Sukharev, P. M., and Hlushchenko, Ya. I. *Podatkove planuvannia v systemi upravlinnia pidpriemstvom* [Tax planning in enterprise management system]. Donetsk: DonNUET, 2006.

Vyshnevskiy, V. P., and Lypnyskiy, D. V. "Otsinka mozhyvosti znyzhennia podatkovoho tiaharia" [Assessment of the ability to reduce the tax burden]. *Finansy Ukrainy*, no. 1 (2000): 93-105.

Vishnevskiy, V. P. *Nalogooblozhenie: teorii, problemy, resheniia* [Taxation: theory, problems and solutions]. Donetsk: DonNTU; IEP, 2006.

Vylkova, E., and Romanovskiy, M. *Nalogovoe planirovanie* [Tax planning]. St. Petersburg: Piter, 2004.

Yelysieiev, A. V. "Podatkove planuvannia na pidpriemstvi" [Tax planning for business]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*: 08.06.01, 2003.

УДК 336.2

НОВА МОДЕЛЬ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ПЕРЕРОЗПОДІЛ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

© 2014 СИБІРЯНСЬКА Ю. В., КОНДРАТЕНКО М. Б.

УДК 336.2

Сибірянська Ю. В., Кондратенко М. Б. Нова модель податкової системи України: перерозподіл податкового навантаження

Метою статті є запропонування структури податкової системи України, яка забезпечуватиме перерозподіл податкового навантаження у бік заможних верств населення і дасть змогу через введення податку на процентні доходи та майно оподатковувати приховані доходи, на основі економіко-математичного моделювання. Проаналізовано динаміку коефіцієнтів податкового навантаження і покриття витрат податковими платежами, а також індексу витрат уряду в Україні в 2000 – 2012 рр., що дало можливість визначити мінімальний рівень податкового навантаження. За результатами економіко-математичного моделювання побудовано нову модель податкової системи України, яка сприятиме збільшенню питомої ваги фіскально надійних, стабільних і простих в управлінні податків (з 3,7% до 22 – 24%). Обґрунтовано оптимальний рівень податкового навантаження на економіку на рівні 41 – 42% ВВП, у т. ч. ЄСВ – 13,6 – 13,8% ВВП і можливість зменшення податкового навантаження на виробництво та громадян з невисокими доходами (з 8,8% до 6,8% ВВП) без ризику бюджетних втрат. Перспективами подальших наукових пошуків є комплексна оцінка новацій у податковій сфері та розробка пропозицій щодо вдосконалення механізмів адміністрування існуючих податків і зборів в Україні з урахуванням світового досвіду.

Ключові слова: податки, податкова система, податкове навантаження, податкова оптимізація, податок на майно, податок на процентні доходи за депозитами.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 10.

Сибірянська Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Кондратенко Мирослава Борисівна – здобувач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

УДК 336.2

Сибирянская Ю. В., Кондратенко М. Б. Новая модель налоговой системы Украины: перераспределение налоговой нагрузки

Целью статьи является предложение структуры налоговой системы Украины, которая будет обеспечивать перераспределение налоговой нагрузки в сторону зажиточных слоев населения и позволит через введение налога на процентные доходы и имущество облагать скрытые доходы, на основе экономико-математического моделирования. В статье проанализирована динамика коэффициентов налоговой нагрузки и покрытия расходов налоговыми платежами, а также индекса расходов правительства в Украине в 2000 – 2012 гг., что дало возможность определить минимальный уровень налоговой нагрузки. По результатам экономико-математического моделирования построена новая модель налоговой системы Украины, которая будет способствовать увеличению удельного веса фискально надежных, стабильных и простых в управлении налогов (с 3,7% до 22 – 24%). Обоснован оптимальный уровень налоговой нагрузки на экономику на уровне 41 – 42% ВВП, в т. ч. ЕСВ – 13,6 – 13,8% ВВП и возможность уменьшения налоговой нагрузки на производство и граждан с невысокими доходами (с 8,8% до 6,8% ВВП) без риска бюджетных потерь. Перспективами дальнейших научных поисков является комплексная оценка новаций в налоговой сфере и разработка предложений по совершенствованию механизмов администрирования существующих налогов и сборов в Украине с учетом мирового опыта.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая нагрузка, налоговая оптимизация, налог на имущество, налог на процентные доходы по депозитам.

Рис.: 3. **Табл.:** 4. **Библ.:** 10.

Сибирянская Юлия Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Кондратенко Мирослава Борисовна – соискатель, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

UDC 336.2

Sybyrianska Y. V., Kondratenko M. B. The New Model of the Tax System of Ukraine: the Redistribution of the Tax Burden

The aim of the article is to provide a structure of the tax system of Ukraine, which will provide a redistribution of the tax burden towards the affluent population layers and will allow through the introduction of a tax on interest income and property to levy the hidden income, on the basis of economic and mathematical modeling. The article analyzes the dynamics of the coefficients of the tax burden and the costs of tax payments, as well as an index of government spending in Ukraine in 2000 – 2012, which made it possible to determine the minimum level of tax burden. According to the results of economic and mathematical modeling a new model of the Ukrainian tax system was built, which will help to increase the share of fiscally secure, stable and easy to control taxes (from 3.7% to 22 - 24%). Justified the optimal level of tax burden on the economy at the level of 41 - 42% of GDP, including USP – 13.6 – 13.8% of GDP, and the possibility of reducing the tax burden on production and people with low incomes (from 8.8% to 6.8% of GDP) without the risk of budgetary losses. Prospects for further research are a comprehensive assessment of innovations in the tax field and the development of proposals for improvement of the administration of existing taxes and fees in Ukraine, taking into account international experience.

Key words: taxes, tax system, the tax burden, tax optimization, property tax, tax on interest income on deposits.

Pic.: 3. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 10.

Sybyrianska Yulia V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: julia_sib@inbox.ru

Kondratenko Myroslava B. – Applicant, Kyiv National Economic University named after V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: kondratenko_mb@ukr.net

В умовах загострення фінансової, політичної та соціальної криз, значного рівня податкового навантаження на суб'єктів господарювання, які намагаються функціонувати в цій складній ситуації, високого рівня тіньової економіки та ухилення від сплати податків, значного розшарування доходів населення, передбаченого урядом перегляду податкових пільг і преференцій [4] нарізала нагальна необхідність модернізації податкової системи України. Діючий в Україні механізм адміністрування податків попри всі новачки досі залишається недосконалим, що, з одного боку, зумовлює низький ступінь реалізації їх фіскального потенціалу, а з іншого, – значне податкове навантаження на менш заможні верстви суспільства, офіційно працюючих громадян і суб'єктів господарської діяльності. У структурі податкових доходів бюджету України переважають складні в управлінні податки з невисоким коефіцієнтом легалізації (ПДВ, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб), у той час як на майнове оподаткування припадає не більше 3,7% податкових надходжень. Механізм справляння податку на нерухоме майно є недосконалим. Введення в дію податку на процентні доходи фізичних осіб від депозитних рахунків передбачено лише з 01.01.2015 р. [1]. Масове приховування офіційної заробітної плати нівелює економічний зміст податкової соціальної пільги: у громадянина з офіційними доходами на рівні мінімально допустимих і досить високими неофіційними доходами значно більше шансів отримати податкову соціальну пільгу (і тим самим ще більше мінімізувати свої податки), ніж у вчителів, медиків чи інших працівників, у т. ч. бюджетної сфери, із зарплатами на рівні середньої по країні. Існування основної досить високої ставки ПДВ на всі товари і послуги (у т. ч. і першої необхідності) більшим тягарем лягає на громадян із невисокими доходами. Перелік проблем у вітчизняному оподаткуванні можна продовжувати, проте навіть із вищесказаного випливає, що в Україні нарізала нагальна потреба побудови нової моделі податкової системи, в якій акценти податкового навантаження зміщувались би в бік оподаткування більш заможних верств суспільства, тіньових і нетрудових доходів.

Проблеми, що підіймаються у статті, перебувають у центрі уваги багатьох науковців. Вагомий внесок у дослідження фундаментальних проблем становлення податкових систем зробили західні вчені, серед яких Р. Масгрейв, А. Пігу, А. Сміт, Дж. Стігліц. Над питаннями реформування податкової системи України та оптимізації податкового навантаження працювало багато провідних науковців, серед яких М. Бадида, Є. Белкіна, Д. Веремчук, Ю. Іванов, Н. Кремпова, А. Крисоватий, І. Майбуrow, В. Мельник, Л. Олейнікова, В. Опарін, О. Покатаєва, В. Пушкарьова, В. Савченко, А. Соколовська, О. Тимченко, В. Федосов, Н. Фролова, Д. Харко, І. Шевчук та інші. Віддаючи належне доробку науковців, зазначимо, що спроби кількісної оцінки структурних зрушень з метою визначення фіскальних ефектів від них уперше були зроблені О. Тимченко та Ю. Сибірянською в контексті пошуку шляхів мінімізації податкового боргу [8, 9]. Продовжуючи дослідження в цьому напрямі при оцінці податкового навантаження, було враховано єдиний соціальний внесок і зміни в податковій системі України, які відбулися після прийняття Податкового кодексу та подальших внесених до нього змін.

Мета статті – на основі економіко-математичного моделювання запропонувати структуру податкової системи України, яка, не знижуючи існуючий рівень податкового

навантаження, забезпечуватиме його перерозподіл у бік заможних верств населення і дасть змогу через введення податку на процентні доходи та майно оподатковувати приховані доходи.

Для досягнення поставленої мети було використано економіко-математичне моделювання і побудовано оптимізаційну модель податкової системи для різних рівнів податкового навантаження на економіку. Модель враховує зміщення акцентів з оподаткування споживання та прибутку підприємств у бік оподаткування майна та доходів заможних верств суспільства. В оптимізаційній моделі враховано рівень податкового навантаження, що склався на 01 січня 2013 р., оскільки дані за цей період є остаточно сформовані. Це дасть змогу порівняти розрахунки з фактичним результатом.

Нижня межа податкового навантаження має визначатися рівнем видатків бюджету, який склався на аналізовану дату (на 01.01.2013 р.). Враховуючи, що Україна, згідно з Конституцією [2], визнається соціальною державою, знижувати існуючий рівень видатків не вважаємо доцільним, оскільки це призведе до збільшення напруги в суспільстві. Однак видатки бюджету фінансуються не лише за рахунок податкових надходжень. Коефіцієнт покриття видатків Зведеного бюджету України податковими надходженнями у 2000 – 2013 рр. у середньому знаходився на рівні 74,4% (рис. 1), при чому у 2013 р. цей показник був найнижчим за останні 10 років [5]. Це свідчить про загострення проблеми в бюджетно-податковій сфері (коефіцієнт виконання плану по податкових надходженнях у 2013 р. становить 0,93, недовиконання плану спостерігається практично за всіма видами податкових платежів) і підтверджує необхідність пошуку нових джерел наповнення бюджету.

Недостатність податків для фінансування затверджених видатків компенсується за рахунок неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом, офіційних трансфертів, цільових фондів. Ці джерела не є фіскально надійними: коефіцієнт виконання плану неподаткових надходжень зведеного бюджету коливався у 2000 – 2013 рр. у межах 0,77 – 1,3 (у 2013 р. становив 0,982) [5]; відсутня затверджена методика їх планування; управління ними здійснюється в «ручному режимі». У перспективі, за умови удосконалення механізму адміністрування податкових платежів, частка неподаткових платежів має знизитись до 10 – 15% сукупних доходів зведеного бюджету.

Таким чином, середній рівень покриття видатків Зведеного бюджету України за рахунок податкових надходжень враховуватимемо для розрахунку мінімального рівня податкового навантаження, скоригувавши на нього індекс витрат уряду (за досліджуваний період він становив близько 75%) (рис. 2).

Як видно з даних рис. 2, індекс витрат уряду (частка видатків бюджету у ВВП) і податкове навантаження на економіку (без урахування ЄСВ, оскільки він не є джерелом фінансування видатків бюджету) мають тенденцію до зростання. За 13 років податкове навантаження на економіку зросло в 1,39 разу (з 18,4% до 25,6%), а частка видатків Зведеного бюджету України у ВВП – в 1,23 разу (з 28,3% до 34,9%). У середньому індекс витрат уряду за досліджуваний період становив 0,31. Скоригувавши його на коефіцієнт покриття видатків податковими надходженнями (0,75), маємо мінімальний рівень податкового навантаження (без урахування ЄСВ) – 23,25%. Частка ЄСВ у ВВП у 2000 – 2012 рр.

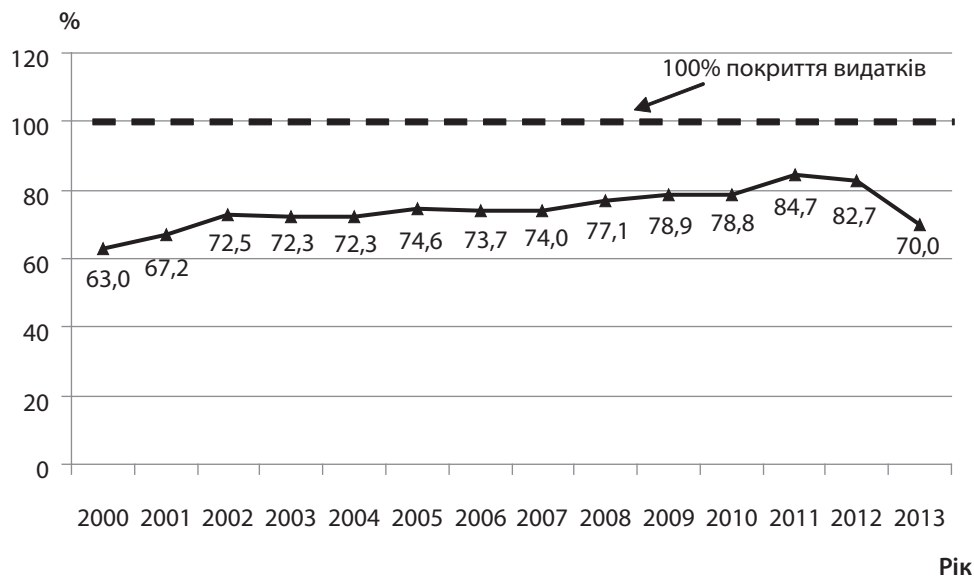


Рис. 1. Коефіцієнт покриття витрат Зведеного бюджету України за рахунок податкових надходжень у 2000 – 2013 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України [5].

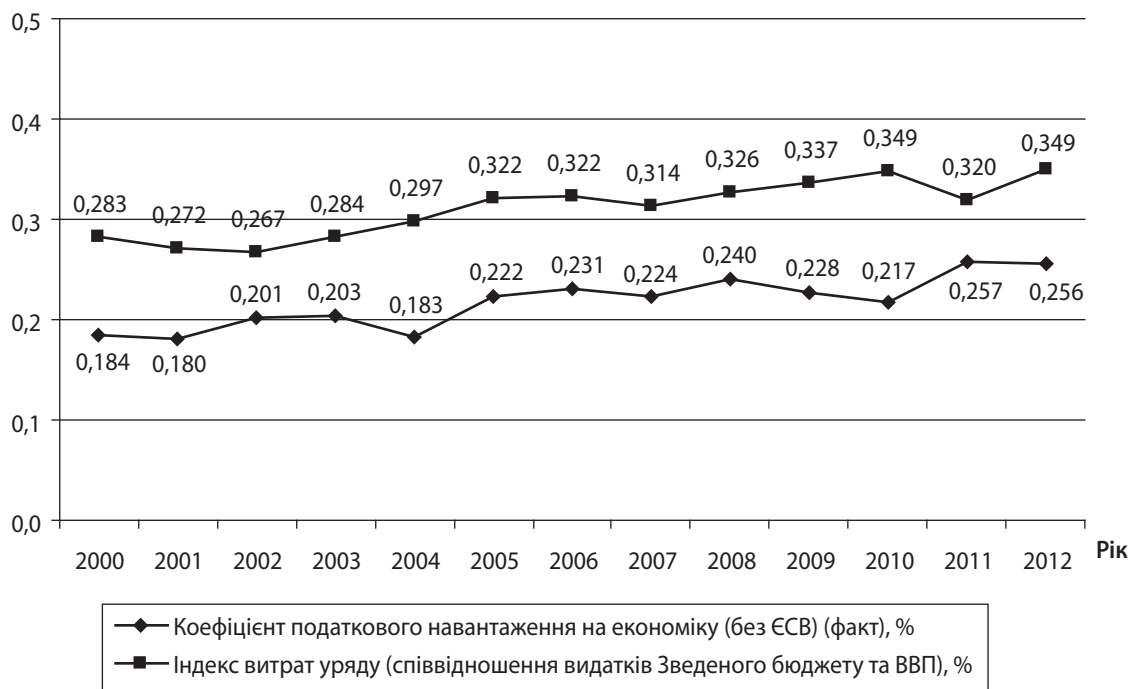


Рис. 2. Динаміка індексу витрат уряду і коефіцієнта податкового навантаження в Україні у 2000 – 2012 рр., %

Джерело: побудовано авторами за даними Міністерства фінансів України [5].

збільшилась з 11 % до 13 % [5]. Враховуючи дефіцит коштів Пенсійного фонду України, у розрахунках доцільно врахувати максимальний показник, тобто 13 %. Таким чином, мінімальний рівень податкового навантаження в оптимізаційній моделі з урахуванням ЄСВ¹ становитиме 36,25 %.

¹ Єдиний соціальний внесок є обов'язковим цільовим платежем, який створює навантаження як на фізичних осіб, так і на суб'єктів господарювання у частині нарахування на фонд оплати праці, і, по суті, може бути прирівняний до податку як у більшості європейських країн. Тому для оцінки реального рівня податкового навантаження на економіку в розрахунок було включено цей обов'язковий платіж

Враховуючи, що витрати бюджету мають тенденцію до зростання, необхідно визначити максимально допустиму межу податкового навантаження на економіку, за якої не будуть нівелюватись стимули до підприємницької діяльності та економічного розвитку. Якщо не оптимізувати структуру податкових надходжень і не мінімізувати ризики ухилення, необхідність фінансування постійно зростаючих витратів бюджету може призвести до збільшення податкового навантаження (ПН), що слід урахувати при розрахунках. Вважаємо, що оптимальний рівень ПН буде знаходитися в певному діапазоні, для визначення меж якого доцільно звернутися до досвіду зарубіжних країн, в яких втілюються ідеї соціальної держави.

Враховуючи фінансові можливості України, доцільною є реалізація корпоративної моделі соціальної держави, яка характерна для країн із соціально орієнтованою ринковою економікою, серед яких Австрія, Німеччина, Італія, Франція [10, с. 90] (табл. 1).

Як свідчать наведені в табл. 1 дані, частка видатків бюджету у ВВП в аналізованому періоді мала тенденцію до незначного скорочення в Німеччині (на -0,41 в.п.), Австрії (на -0,24 в.п.) і суттєвого зростання в Італії (на +4,72 в.п.) і Франції (на +4,96 в.п.). В Україні за аналогічний період цей показник хоч і збільшився на 6,64 в.п. (до 34,5%), проте навіть не наблизився до рівня аналізованих країн. Рівень ПН на економіку знизився в Австрії на 0,3 в.п., а в Німеччині, Італії та Франції несуттєво зріс (на 1,4 в.п., 2,4 в.п. і 1 в.п. відповідно), у той час як в Україні цей показник збільшився на 9,32 в.п. (з 28,96% до 38,28%). Попри таке різке зростання, рівень податкового навантаження в Україні значно нижчий, ніж у зазначених країнах.

Отже, в аналізованих країнах рівень перерозподілу ВВП через доходи і видатки бюджету є вищим ніж в Україні, що супроводжується і вищим рівнем ПН. Проте, якщо в цих країнах $I_{\text{бу}}$ перевищував рівень ПН у 2012 р. в 1,14 – 1,2 разу, то в Україні – в 1,36 разу. Це ще раз свідчить про неповну реалізацію фіскального потенціалу податкової системи в Україні. Враховуючи ж можливості зростання видатків бюджету, для України діапазон коливань максимальної межі ПН має знаходитися у межах 42 – 44% ВВП (з урахуванням ЄСВ).

Таким чином, у модель оптимізації введено обмеження щодо рівня податкового навантаження на економіку від 36,25% до 44% ВВП (офіційного), враховуючи фіскальний потенціал податків. За допомогою програмного забезпечення MS Excel «Пошук рішення» змодельовано можливі варіанти структури податкової системи України, які б передбачали перерозподіл ПН між категоріями платників і зміщення його в бік майнового оподаткування.

В оптимізаційну модель було також введено обмеження щодо верхньої (max) і нижньої (min) меж відповідних видів податків. Обмеження встановлювалися відносно частки податків у ВВП потенційному, розрахованому як сума офіційного та неофіційного ВВП (тіньового). У 2012 р. рівень тіньової економіки в Україні становив 45% ВВП [3]. Проте в структурі податкової системи України не всі податки напряму залежать від створеної доданої вартості. Якщо, зокрема, від ПДВ, податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток підприємств, акцизного податку, єдиного соціального внеску, як обов'язкового платежу, досить просто ухилитись, то від плати за землю, податку на рухоме й нерухоме майно, мита – практично неможливо. Тому при розрахунку податкових втрат бюджету від функціонування тіньової економіки доцільно враховувати лише найбільш фіскально ненадійні податки, які легко приховати. Виходячи з вищенаведеного розраховано, що ВВП потенційний становив в аналізованому періоді 2042,89 млрд грн (у тому числі ВВП тіньовий – 634 млрд грн).

Min межа в оптимізаційній моделі для всіх, наведених у табл. 2, податків, які сьогодні адмініструють, крім податку на прибуток підприємств, визначена як співвідношення фактичних надходжень відповідного виду податку до потенційного ВВП.

У 2012 р. фактична частка податку на прибуток у ВВП (з урахуванням тіньової частини) становить 2,73% ВВП. Враховуючи, що: прибуток – це джерело інвестицій; як об'єкт оподаткування він важко піддається контролю; існуючі переплати збільшують податкове навантаження, а отже, вимивають грошові кошти платників, доцільним є зниження частки податку на прибуток у ВВП. Визначити точно, якою вона має бути, – неможливо. Тому орієнтовно ми закладаємо цей показник на рівні 2,50% ВВП як мінімальне і максимальне значення одночасно ².

² Встановлення максимального і мінімального значення на одному рівні пояснюється також тим, що в моделі передбачено зміщення акцентів з оподаткування бізнесу в бік майнового оподаткування.

Таблиця 1

Податкове навантаження та індикатор витрат уряду в країнах з корпоративною моделлю соціальної держави

Рік	Австрія		Італія		Німеччина		Франція	
	ІВУ, %*	ПН, %**	ІВУ, %	ПН, %	ІВУ, %	ПН, %	ІВУ, %	ПН, %
2000	51,94	45,00	45,86	41,90	45,10	37,50	51,69	45,70
2001	51,29	46,70	47,71	41,60	47,61	36,30	51,66	45,30
2002	50,67	45,30	47,12	41,00	47,95	41,20	52,87	44,90
2003	51,32	45,10	48,08	41,50	48,46	41,30	53,40	44,80
2004	53,76	44,50	47,53	40,70	47,07	39,70	53,26	44,90
2005	49,99	43,60	47,92	40,50	46,91	39,70	53,57	45,50
2006	49,14	43,00	48,45	42,00	45,35	40,00	52,98	45,70
2007	48,60	43,20	47,63	43,10	43,51	40,00	52,61	44,90
2008	49,34	44,20	48,60	42,90	44,08	40,20	53,28	44,80
2009	52,61	44,00	51,88	43,30	48,28	40,80	56,77	43,80
2010	52,81	43,70	50,39	42,80	47,86	39,30	56,57	44,20
2011	50,76	43,80	49,82	42,80	45,16	39,70	55,89	45,40
2012	51,70	44,70	50,58	44,30	44,69	38,90	56,65	46,70

* ІВУ – індикатор витрат уряду;

** ПН – рівень податкового навантаження (із соціальними внесками)

Джерело: побудовано авторами за даними [6].

Обмеження оптимізаційної моделі податкового навантаження в Україні

Види податків	Фактичний розподіл податкового навантаження між видами податків		Обмеження оптимізаційної моделі податкового навантаження (частка у ВВП офіційному,%)	
	млрд грн	%	Minimum limit	Maximum limit
Податок на нерухоме майно	0,00	0,00	0,00	4,20
Податки на власність	0,69	0,05	0,03	1,00
Плата за землю	12,58	0,89	0,62	1,24
Податок на процентні доходи фізичних осіб	0,00	0,00	0,24	1,00
Податок на доходи фізичних осіб	68,09	4,83	3,33	4,83
Збори за використання природних ресурсів	4,96	0,35	0,24	0,50
Мито	13,19	0,94	0,65	1,00
Екологічний податок	2,82	0,20	0,14	0,40
Акцизний податок	38,43	2,73	1,88	2,73
Податок на додану вартість	138,83	9,85	6,80	9,00
Податок на прибуток підприємств	55,79	3,96	2,50	2,50
Інші податки	25,20	1,79	1,23	1,79
ЄСВ	178,79	12,69	8,75	14,00
Усього податкові надходження (без ЄСВ)	360,57	–	–	–
Усього податкові надходження (з ЄСВ)	539,36	–	–	–
Усього у % до ВВП	–	38,28	26,41	44,19

Джерело: розроблено авторами.

Податок на процентні доходи фізичних осіб від депозитних рахунків згідно з Податковим кодексом України має вступити в дію з 01 січня 2015 р. Проте вже сьогодні можемо оцінити можливі надходження до бюджету від цього податку. Так, у 2012 р. суми нарахованих відсотків за коштами, залученими банками на рахунки фізичних осіб, становили 67532 млн грн. При передбаченій першою редакцією ПКУ мінімальній ставці оподаткування на рівні 5 % (п. 167.5 ПКУ [7]) до державного бюджету у 2012 р. можна було б отримати 3376,6 млн грн, що становить 0,24 % ВВП (це мінімальна межа). Вважаємо за доцільне застосовувати диференційований підхід до встановлення ставок, згідно з яким максимальна ставка становить 25 % (п. 167.5 ПКУ [1]), за аналогічним розрахунком до бюджету можна б було мобілізувати 16883 млн грн (1,20 %) ВВП. Враховуючи передбачені законодавством виключення з об'єкта оподаткування незначних за розміром депозитів, припускаємо, що *тах* межа цього податку становитиме 1 % ВВП.

Щодо максимальних меж, то:

1) по ПДВ станом на 01.01.2013 р. частка цього податку у ВВП становила 9,85 %, але, враховуючи перепаати, припускаємо, що податкові надходження зменшаться. Крім того, цей податок обтяжує внутрішніх виробників, тому не доцільним є збільшення його частки у ВВП. Таким чином, *тах* межа має бути не більше 9 % ВВП;

2) для акцизного податку *тах* межа встановлена на рівні 2,73 % ВВП, оскільки цим податком оподатковуються специфічні товари не першої необхідності, ставки даного податку щоквартально збільшуються, і це суттєво не впливає на скорочення споживання підакцизних товарів;

3) питома вага мита у ВВП за 2000 – 2012 рр. збільшилась з 0,82 % до 0,94 % ВВП (у середньому вона становила

1,09 % ВВП) [5]. При цьому у 2003 – 2008 рр. частка фактичних надходжень від мита у ВВП коливалась у межах 1,26 % – 1,48 %, що свідчить фінансовий потенціал цього податку. Враховуючи, що мито напряму залежить від експортно-імпорتنих операцій, а не від ВВП, при зниженні тіншової економіки і посиленні контролю за експортно-імпортними операціями об'єкт оподаткування ним збільшиться. Тому *тах* межа для мита встановлена на рівні 1 % ВВП³;

4) податок на доходи фізичних осіб має сприяти перерозподілу доходів населення: знижувати навантаження на населення, що отримує низькі та середні доходи, і, відповідно, збільшувати для населення, що отримує високі та нетрудові доходи. Оскільки нашою метою є рівномірний розподіл податкового навантаження, а не збільшення податкових надходжень від даного податку, *тах* межа має залишатися на рівні податкового навантаження, що існувало станом на 01 січня 2013 р., тобто 4,83 % ВВП;

5) враховуючи, що у 2012 р. ставки екологічного податку діяли в розмірі 50 % від основної ставки, у перспективі можливе збільшення частки цього податку у ВВП до 0,4 %. Крім того, у контексті податкового регулювання природоохоронної діяльності можливе також подальше збільшення ставок екологічного податку, що збільшуватиме навантаження на ВВП;

6) наявний механізм оподаткування землі є неефективним, оскільки землею володіють заможні верстви населення, а податок сплачують мізерний. Фінансову роль плати

³ Слід зауважити, що акцизний податок і мито є досить складними в плануванні, оскільки передбачити надходження від них неможливо через нестабільність товарообороту підакцизної продукції, показників експорту та імпорту

за землю необхідно підвищувати через застосування вартісної оцінки землі при визначенні оподатковуваної бази та диференціації ставок залежно від величини об'єкта оподаткування. За нашими оцінками, частка плати за землю у ВВП має збільшитися принаймні вдвічі, тобто становити 1,24% ВВП;

7) аналогічними міркуваннями ми керувалися при обґрунтуванні максимальної межі при оподаткуванні зборів за використання природних ресурсів (без плати за землю), тобто збільшення їх максимальної частки фактично в 2 рази до 0,5% ВВП обумовлено збільшенням у перспективі ставок плати за надра для окремих видів корисних копалин. Вважаємо також доцільним збільшення ставок збору за використання води;

8) *тах* межа частки податку на нерухоме майно може становити 4,2% ВВП. Цей показник ми отримали з таких розрахунків: в Україні у 2012 р. налічується 19370 тис. квартир, загальна площа яких становить 1094,2 млн м кв. Навіть, якщо усю загальну площу оподаткувати за передбаченою ПКУ мінімальною ставкою, то отримаємо 12550,48 млн грн податку, що становить 6,6% ВВП з урахуванням тіншового сектора. Враховуючи необхідність застосування неоподаткованого мінімуму, а також диференціації ставок, частка цього податку буде нижчою, за нашими оцінками близько 4,2% ВВП;

9) для визначення обмеження частки податків на власність у ВВП доцільно проаналізувати виконання плану надходжень цих податків до Зведеного бюджету України (табл. 3).

Як свідчать дані табл. 3, після прийняття Податкового кодексу спостерігається перевиконання плану по справляння податків на власність на 7% – 40%. Особливо слід відмітити, що у 2012 р. надходження від податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів перевищують заплановані на 143%, а надходження від збору за першу реєстрацію літаків і вертольотів фізичних осіб – на 272%. Це свідчить про фінансовий потенціал цього податку, тому *тах* межа може становити 1% ВВП;

10) досить вагома частка у ВВП припадає на надходження від єдиного соціального внеску. Збільшення надхо-

джен від ЄСВ можна очікувати за рахунок зменшення рівня тіншової економіки та розширення бази оподаткування (наприклад, за рахунок оподаткування годинників), тому *тах* межа – 14% ВВП.

У результаті економіко-математичного моделювання отримано варіанти централізації ВВП через різні види податків у бюджеті для різних рівнів податкового навантаження. Результати моделювання представлено в табл. 4.

Модель оптимізації (див. табл. 4) свідчить, що у 2012 році при податковому навантаженні, яке фактично було того року, можна було б мобілізувати до бюджету і цільових фондів таку ж суму коштів, але при цьому знизилася б частка складних в управлінні податків: податку на прибуток підприємств, ПДВ, податку на доходи фізичних осіб. Основний тягар був би зміщений на нерухоме майно, податки на власність та пасивні доходи (5,54% ВВП). Розрахунки свідчать, що найбільш оптимальним для України можна вважати рівень централізації ВВП у бюджеті та цільових фондах на рівні 41 – 42%. Це не збільшуватиме навантаження на бізнес і громадян з невисокими доходами, а, навпаки, сприятиме оподаткуванню надприбутків, пасивних і нетрудових доходів. При цьому податкові надходження до бюджету в аналізованому році можна було б навіть збільшити на 38,7 млрд грн (до 399,3 млрд грн).

Фактична та альтернативні структури податкової системи України, отримані за результатами оптимізаційного моделювання, графічно представлені на рис. 3.

З рис. 3 видно, що при незмінному коефіцієнті податкового навантаження лише за рахунок оподаткування майна і нетрудових доходів структура обов'язкових платежів перерозподілилася б. У податкових надходженнях була б збільшена частка майнових податків на 18,6 в.п., а частка прибуткових податків і податків на споживання скоротилася би майже на 16 в.п. (до 27,3% і 43,8% відповідно). Це, у свою чергу, сприяло би більш рівномірному розподілу навантаження між різними верствами суспільства та знизило б тиск на бізнес з боку контролюючих органів, що, у свою чергу, сприяло б економічному зростанню та розширенню

Таблиця 3

Виконання плану надходжень податків на власність до Зведеного бюджету України, %

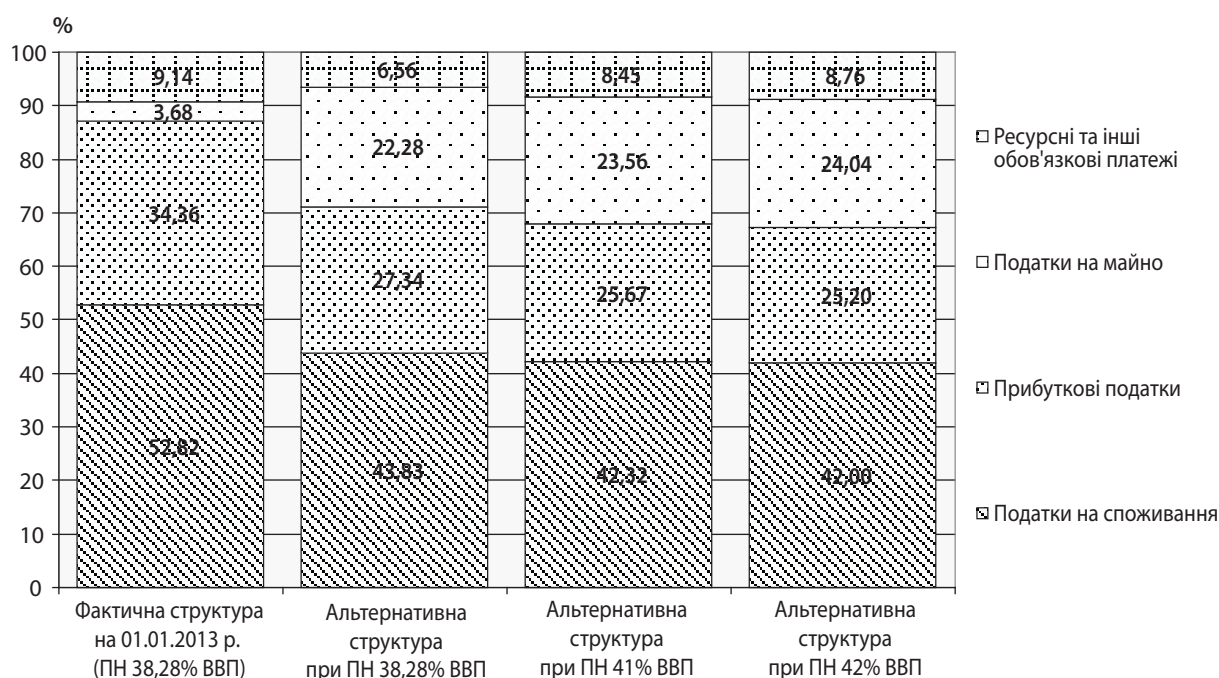
Показник		Рік			
		2009	2010	2011	2012
Податки на власність, усього		87,82	107,10	133,72	139,92
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів		87,82	107,10	122,49	243,07
Податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	юридичних осіб	89,60	85,07	119,75	77,80
	з громадян	87,34	118,87	128,17	253,08
Збір за першу реєстрацію транспортного засобу		–	–	143,37	137,66
Збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів	юридичних осіб	–	–	105,47	121,32
	фізичних осіб	–	–	151,82	143,39
Збір за першу реєстрацію суден	юридичних осіб	–	–	246,10	118,24
	фізичних осіб	–	–	121,72	75,16
Збір за першу реєстрацію літаків і вертольотів	юридичних осіб	–	–	157,36	134,77
	фізичних осіб	–	–	151,58	372,38

Джерело: розраховано авторами за даними Міністерства фінансів України [5]/

Рівень централізації ВВП через окремі види податкових платежів в бюджеті

Вид податків	2012 р. (факт) 38,28%	Змодельована структура при рівні централізації ВВП, %									
		38,28	40,0	40,5	41,0	41,5	42,0	42,5	43,0	43,5	44,0
Податок на нерухоме майно	0,00	3,66	3,80	3,84	3,88	3,93	3,98	4,04	4,10	4,17	4,20
Податки на власність	0,05	0,46	0,60	0,64	0,68	0,73	0,78	0,84	0,90	0,96	1,00
Плата за землю	0,89	0,70	0,84	0,88	0,92	0,97	1,02	1,08	1,14	1,21	1,24
Податок на процентні доходи	0,00	0,72	0,86	0,91	0,95	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Податок на доходи фізичних осіб	4,83	4,29	4,43	4,47	4,51	4,56	4,61	4,67	4,73	4,80	4,83
Збори за використання природних ресурсів	0,35	0,24	0,39	0,43	0,47	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
Мито	0,94	0,65	0,79	0,83	0,87	0,92	0,97	1,00	1,00	1,00	1,00
Екологічний податок	0,20	0,14	0,28	0,32	0,36	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40
Акцизний податок	2,73	2,19	2,33	2,37	2,41	2,46	2,51	2,57	2,63	2,70	2,73
ПДВ	9,85	8,05	8,19	8,23	8,27	8,32	8,37	8,43	8,49	8,56	8,81
Податок на прибуток підприємств	3,96	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Інші податки	1,79	1,25	1,39	1,43	1,47	1,52	1,57	1,63	1,69	1,76	1,79
ЄСВ	12,69	13,46	13,60	13,64	13,68	13,73	13,78	13,84	13,90	13,97	14,00
Сума надходжень, млрд. грн	без ЄСВ	360,57	349,7	372,5	379,2	386,0	392,7	399,3	405,8	412,3	425,7
	з ЄСВ	539,36	539,3	564,4	571,8	579,3	586,8	594,3	601,8	609,3	624,3

Джерело: розроблено авторами.



де ПН – податкове навантаження на економіку (з ЄСВ).

Рис. 3. Фактична та альтернативні моделі податкової системи України⁴

Джерело: побудовано авторами.

⁴ На діаграмі не наведено надходження від ЄСВ, оскільки згідно з ПКУ вони не є податковими надходженнями.

бази оподаткування в майбутньому, виводу капіталів з тіні. У структурі податкових надходжень зменшилася б частка складних в управлінні податків з невисоким коефіцієнтом легалізації.

ВИСНОВКИ

Оптимальне податкове навантаження на економіку має знаходитись на рівні 41 – 42 % ВВП, у т. ч. ЄСВ – 13,6 – 13,8 % ВВП. Структурні зрушення в податковій системі в бік оподаткування майна і процентних доходів дають можливість:

- ✦ зменшити загальне податкове навантаження на виробництво (на 1,46 в.п. ВВП) і громадян з невисокими доходами (на 0,33 в.п. ВВП) без ризику бюджетних втрат;
- ✦ збільшити податкові надходження на 10%, змістивши акценти в оподаткуванні на майно та пасивні та нетрудові доходи (питома вага таких податків зросла б з 3,7 % до 22 – 24 % податкових надходжень;
- ✦ оптимізувати структуру податкових платежів, сприяти збільшенню питомої ваги стабільних і простих в управлінні (плануванні та адмініструванні) видів податкових платежів, що забезпечить наповнюваність бюджету та в перспективі сприятиме зниженню рівня тіньової економіки.

Для отримання позитивних економічних наслідків вносити кардинальні зміни в законодавство і запроваджувати нові податки не потрібно. Достатньо ввести, наразі, у дію передбачені ПКУ всі види податкових платежів, а також вдосконалити механізм адміністрування існуючих, зокрема диференціювати ставки оподаткування. Останнє є окремою проблемою, що вимагає ґрунтовного дослідження, яке складно зробити в рамках даної статті. Це окреслює напрямки наших подальших наукових пошуків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. № 1166-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18/paran16#n16>
2. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page>
3. Офіційний сайт інтернет-видання «Економічна правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2013/05/23/376252/>
4. Офіційний сайт інтернет-видання «Українська правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/articles/2014/02/27/7016528/?attempt=1>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77440&stind=11
6. Офіційний сайт Organization for economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV#>
7. Податковий кодекс України : Закон від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI із змінами, внесеними згідно із Законом України від 06.12.2012 р. № 5519-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
8. Тимченко О. М. Оптимізація структури податкової системи України в контексті мінімізації податкового боргу /

О. М. Тимченко, Ю. В. Сибірянська // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – К., 2009. – № 11 (102). – С. 23 – 28.

9. Тимченко О. М. Фіскальні ефекти структурних зрушень у податковій системі України / О. М. Тимченко, Ю. В. Сибірянська // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 1-2 (1). – С. 69 – 73.

10. Ярова Л. В. Можливості розвитку соціальної держави в сучасному українському суспільстві // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Вип. 136/2012. Серія: Політологія. – Севастополь, 2012. – С. 89 – 92, с. 90.

REFERENCES

- Legal Act of Ukraine] (2014). <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1166-18/paran16#n16>
- [Legal Act of Ukraine] (1996). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page>
- [Legal Act of Ukraine] (2010). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- Oftsiniyi sait internet-vydannia «Ukrainska pravda». <http://www.pravda.com.ua/articles/2014/02/27/7016528/?attempt=1>
- Oftsiniyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=77440&stind=11
- Oftsiniyi sait Organization for economic Co-operation and Development. <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV#>
- Oftsiniyi sait internet-vydannia «Ekonomiczna pravda». <http://www.epravda.com.ua/news/2013/05/23/376252/>
- Tymchenko, O. M., and Sybirianska, Yu. V. "Optymizatsiia struktury podatkovoi systemy Ukrainy v konteksti minimizatsii podatkovoho borhu" [Optimization of the structure of the tax system of Ukraine in the context of minimizing tax debt]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 11 (102) (2009): 23-28.
- Tymchenko, O. M., and Sybirianska, Yu. V. "Fiskalni efekty strukturnykh zrushen u podatkovii systemi Ukrainy" [The fiscal effects of structural changes in the tax system of Ukraine]. *Ekonomicnyi chasopys XXI*, no. 1-2 (1) (2014): 69-73.
- Yarova, L. V. "Mozhlyvosti rozvytku sotsialnoi derzhavy v suchasnomu ukrainskomu suspilstvi" [Features of the welfare state in the Ukrainian society]. *Visnyk SevNTU. Seriya "Politohiia"*, no. 136 (2012): 89-92.

АНАЛІЗ РІВНОМІРНОСТІ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФІЗИЧНИХ ОСІБ

© 2014 СОМОВА В. В.

УДК 336.221.264

Сомова В. В. Аналіз рівномірності розподілу податкового навантаження на фізичних осіб

Метою статті є розробка науково-методичного забезпечення розрахунку розподілу податкового навантаження на фізичних осіб за окремими класифікаційними групами та надання пропозицій щодо вдосконалення чинних податкових інструментів регулювання розподілу доходів фізичних осіб. У результаті дослідження запропоновано науково-методичне забезпечення розрахунку розподілу податкового навантаження між окремими категоріями платників податків і між видами доходів, особливості якого є усунення викривляючого впливу процесів бюджетного перерозподілу на базу оподаткування, що сприятиме реалізації базових принципів оподаткування при оподаткуванні доходів фізичних осіб. Виконані розрахунки засвідчили, що розподіл податкового навантаження на фізичних осіб між категоріями платників податків, між видами доходів і за шкалою доходів не відповідає принципу соціальної справедливості оподаткування. Обґрунтовано необхідність удосконалення чинних інструментів регулювання розподілу доходів фізичних осіб, які діють у конструкції податку на доходи фізичних осіб, а саме: встановлення прогресивних ставок оподаткування доходів у вигляді заробітної плати та інших прирівняних до неї виплат. Перспективою подальших наукових досліджень є надання конкретних рекомендацій щодо прогресивної шкали ставок податку на доходи фізичних осіб і заміни податкової соціальної пільги на стандартну податкову знижку.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, розподіл податкового навантаження, трансферти, заробітна плата, інші доходи, фізичні особи – підприємці, принцип соціальної справедливості.

Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Бібл.:** 13.

Сомова Валентина Валеріївна – викладач, кафедра маркетингу та менеджменту, Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна (пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна)
E-mail: tinatin40@gmail.com

УДК 336.221.264

UDC 336.221.264

Сомова В. В. Анализ равномерности распределения налоговой нагрузки на физических лиц

Somova V. V. Analysis of the Uniform Distribution of the Tax Burden on Individuals

Целью статьи является разработка научно-методического обеспечения расчета распределения налоговой нагрузки на физических лиц по отдельным классификационным группам и предоставление предложений по усовершенствованию действующих налоговых инструментов регулирования распределения доходов физических лиц. В результате исследования предложено научно-методическое обеспечение расчета распределения налоговой нагрузки между отдельными категориями налогоплательщиков и между видами доходов, особенностью которого является устранение искажающего влияния процессов бюджетного перераспределения на налоговую базу, что будет способствовать реализации базовых принципов налогообложения при налогообложении доходов физических лиц. Выполненные расчеты показали, что распределение налоговой нагрузки на физических лиц между категориями налогоплательщиков, между видами доходов и по шкале доходов не соответствует принципу социальной справедливости налогообложения. Обоснована необходимость совершенствования действующих инструментов регулирования распределения доходов физических лиц, действующих в конструкции налога на доходы физических лиц, а именно: установление прогрессивных ставок налогообложения доходов в виде заработной платы и других приравненных к ней выплат. Перспективой дальнейших научных исследований является предоставление конкретных рекомендаций по прогрессивной шкале ставок налога на доходы физических лиц и замене налоговой социальной льготы на стандартную налоговую скидку.

The purpose of this paper is to develop the scientific and methodological support of calculating the distribution of the tax burden on individuals in a separate classification groups and provide suggestions to improve the current fiscal instruments regulating the distribution of the income of individuals. The study proposed the scientific and methodological support for calculating the distribution of the tax burden between different categories of taxpayers and between kinds of income that feature the elimination of the distorting influence of the processes of budgetary redistribution on the tax base, which will contribute to the implementation of the basic principles of taxation in the taxation of the income of individuals. The calculations showed that the distribution of the tax burden on individuals between categories of taxpayers, between kinds of income and the income scale are not consistent with the principle of social justice taxation. The necessity of improving the existing instruments regulating the distribution of income of individuals acting in the design of the tax on income of individuals was reasoned, namely the establishment of progressive rates of income taxation in the form of wages and other similar payments. The prospect for further research is to provide specific recommendations on a progressive scale of tax rates on personal income tax and replacing social benefits with the standard tax credit.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, распределение налоговой нагрузки, трансферты, заработная плата, другие доходы, физические лица – предприниматели, принцип социальной справедливости.
Рис.: 2. **Табл.:** 1. **Формул.:** 5. **Библ.:** 13.

Key words: tax on personal income, the distribution of the tax burden, transfers, wages, other income, individuals – entrepreneurs, social justice principle.

Pic.: 2. **Tabl.:** 1. **Formulae:** 5. **Bibl.:** 13.

Сомова Валентина Валерьевна – преподаватель, кафедра маркетинга и менеджмента, Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина)
E-mail: tinatin40@gmail.com

Somova Valentyna V. – Lecturer, Department of Marketing and Management, V. N. Karazin Kharkiv National University (pl. Svobody, 4, Kharkiv, 61022, Ukraine)
E-mail: tinatin40@gmail.com

При дослідженні податкових відносин особливе місце належить проблемі вимірювання податкового навантаження на доходи фізичних осіб, від якого залежить життєвий рівень населення. Науково-методичне забезпечення розрахунку податкового навантаження на доходи фізичних осіб є одним із найбільш важливих і дис-

кусійних питань у теорії та практиці оподаткування. Цій проблематиці присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, а також міжнародних організацій, серед них: С. Барулін [1], Т. Єфименко і А. Соколовська [2], Т. Кізіма [3], Е. Мендоза [4], ОЕСР [5], В. Пансков і В. Князев [6], А. Славкова [7]. Однак на сьогодні в економічній

літературі не сформувався однозначний підхід до визначення загального податкового навантаження на фізичних осіб, а також його розподілу, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є розробка науково-методичного забезпечення розрахунку розподілу податкового навантаження на фізичних осіб за окремими класифікаційними групами та надання пропозицій щодо вдосконалення чинних податкових інструментів регулювання розподілу доходів фізичних осіб.

Для фізичних осіб податкове навантаження визначається через співвідношення податкових вирахувань і отриманих доходів. Податкове навантаження на доходи фізичних осіб можна розглядати як рівень впливу податків на окремих платників, мотивуючи їх поведінку через податкові обмеження, обумовлюючи напрями і пропорції витрачання доходів, створюючи фундамент для подальшої діяльності громадян [7].

Найбільш проблемним при розрахунку показника податкового навантаження є правильне визначення податкової бази сплачених податків і зборів. Згідно з прийнятими в науці методичними підходами знаменником у показниках податкового навантаження є спільна податкова база всіх податків, що фігурують у чисельнику. Внаслідок використання надто широкої бази буде занижено показник податкового навантаження, надто вузької – завищено [2, с. 59, 64]. Для фізичних осіб податкове навантаження визначається через співвідношення між сумою сплачених податків і зборів до відповідної бази: у чисельнику враховуються сплачувані фізичними особами податки та сума єдиного соціального внеску (ЄСВ), а у знаменнику – річні доходи фізичних осіб.

До показника доходу населення, який використовувався при визначенні податкового навантаження, включаються соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти з державного бюджету, які не оподатковуються. Це деформує результати розрахунку податкового навантаження, не даючи змоги визначити дійсний його рівень. Тому пропонується виключити з податкової бази обсяг соціальних допомог та інших поточних трансфертів, що сприятиме усуненню викривляючого впливу процесів перерозподілу через бюджетну сферу на базу оподаткування.

Загальне податкове навантаження на фізичних осіб ($ПН_{\text{ФО}}$) пропонується визначати, як:

$$ПН_{\text{ФО}} = \frac{P_{\text{ФО}} + U_{\text{ЗП}} + B_{\text{ФОП}}}{D_{\text{ФО}} - CD} \cdot 100\%,$$

де $P_{\text{ФО}}$ – податки, збори та інші обов'язкові платежі, що сплачуються фізичними особами (податок на доходи фізичних осіб; податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (до 2011 р.); збір за першу реєстрацію транспортного засобу (з 2011 р.); збори за спеціальне використання природних ресурсів; плата за землю; збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір (з 2011 р.); збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, сплачений фізичними особами (з 2011 р.); ринковий збір (до 2011 р.); збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг (до 2011 р.); єдиний податок), млн грн;

$U_{\text{ЗП}}$ – платежі до фондів загальнообов'язкового соціального страхування, які утримуються із заробітної плати, млн грн;

$B_{\text{ФОП}}$ – внески фізичних осіб – підприємців (ФОП) до фондів загальнообов'язкового соціального страхування, млн грн;

$D_{\text{ФО}}$ – доходи фізичних осіб, млн грн;

CD – соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн грн.

Окрім розрахунку узагальненого податкового навантаження на фізичних осіб, необхідною є оцінка його розподілу, що дозволить виявити глибинні тенденції в оподаткуванні доходів фізичних осіб. Податкове навантаження на фізичних осіб може нерівномірно розподілятися в межах окремих класифікаційних груп: між окремими категоріями платників податку, видами доходу, доходами залежно від їх розміру, факторами виробництва (працею і капіталом) і споживанням, а також платниками і носіями податків (рис. 1).

Погоджуючись з Т. Єфименко і А. Соколовською [2, с. 187], з огляду на різні правила оподаткування, податкове навантаження на фізичних осіб слід розраховувати окремо для фізичних осіб – підприємців і для осіб, не зареєстрованих як ФОП, щоб визначити, як розподіляється податкове навантаження між підприємцями та найманими працівниками. При цьому Т. Єфименко та А. Соколовська наголошують на тому, що у категорії ФОП слід виокремити групи платників, які сплачують податки за загальною та спрощеною системами оподаткування.

Зважаючи на те, що, за даними Державної служби статистики України, у складі доходів населення за статтею «Прибуток та змішаний дохід» не виокремлюються доходи, одержані фізичними особами – підприємцями, що перебувають на загальній та спрощеній системах оподаткування, пропонується розраховувати податкове навантаження на фізичних осіб, не зареєстрованих як ФОП, і на фізичних осіб – підприємців (без поділу на фізичних осіб на загальній і спрощеній системі оподаткування):

1) для фізичних осіб, не зареєстрованих як ФОП:

$$ПН_{\text{ФОнеФОП}} = \frac{P_{\text{ФОнеФОП}} + U_{\text{ЗП}}}{D_{\text{ФО}} - CD - ПЗД} \cdot 100\%,$$

де $P_{\text{ФОнеФОП}}$ – податки, збори та інші обов'язкові платежі, що сплачуються фізичними особами, які не зареєстровані як ФОП (податок на доходи фізичних осіб за виключенням податку на доходи фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності та незалежної професійної діяльності, податку на доходи фізичних осіб від інших видів діяльності; податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (до 2011 р.); збір за першу реєстрацію колісних транспортних засобів (з 2011 р.); плата за землю; збір за місця для паркування транспортних засобів), млн грн;

$U_{\text{ЗП}}$ – платежі до фондів загальнообов'язкового соціального страхування, які утримуються із заробітної плати, млн грн;

$D_{\text{ФО}}$ – доходи фізичних осіб, млн грн;

CD – соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн грн;

$ПЗД$ – прибуток і змішаний дохід, млн грн.

2) для фізичних осіб – підприємців:

$$ПН_{\text{ФОП}} = \frac{P_{\text{ФОП}} + B_{\text{ФОП}}}{ПЗД} \cdot 100\%,$$

де $P_{\text{ФОП}}$ – податки, збори та інші обов'язкові платежі, що сплачуються фізичними особами – підприємцями (податок на доходи фізичних осіб – суб'єктів підприємницької



Рис. 1. Розподіл загального податкового навантаження на фізичних осіб

діяльності та незалежної професійної діяльності; податок на доходи фізичних осіб від інших видів діяльності; фіксований податок на доходи фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю (до 2011 р.); податок на доходи фізичних осіб від продажу нерухомого майна та надання нерухомості в оренду (суборенду), житловий найм (піднайм); податок на доходи фізичних осіб від продажу рухомого майна та надання рухомого майна в оренду (суборенду); податок з власників наземних транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (до 2011 р.); збір за першу реєстрацію транспортних засобів (з 2011 р.); плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, сплачений фізичними особами (до 2001 р.); збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, сплачений фізичними особами (з 2011 р.); ринковий збір, сплачений фізичними особами (до 2011 р.); збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг, сплачений фізичними особам (до 2011 р.); плата за землю; збір за місця для паркування транспортних засобів; єдиний податок), млн грн;

$\Phi_{оп}$ – внески фізичних осіб – підприємців до фондів загальнообов'язкового соціального страхування, млн грн;

$ПЗД$ – прибуток і змішаний дохід, млн грн.

Варто зазначити, що точно визначити розподіл податкового навантаження між фізичними особами, не зареєстрованими як ФОП, і фізичними особами – підприємцями неможливо, оскільки за бюджетною класифікацією окремі податки та збори не розподіляються на сплачені фізичними особами, не зареєстрованими як ФОП, та фізичними особами – підприємцями: податок на доходи фізичних осіб від продажу нерухомого майна та надання нерухомості в оренду (суборенду), житловий найм (піднайм); податок на доходи фізичних осіб від продажу рухомого майна та надання рухомого майна в оренду (суборенду); збір за першу реєстрацію транспортних засобів;

плата за землю з фізичних осіб; збір за місця для паркування транспортних засобів, сплачений фізичними особами; ринковий збір.

Т. Єфименко і А. Соколовська [2, с. 283] викремлюють такі види доходів: трудові; від володіння майном і капіталом; від участі у розважальних заходах. Податкове навантаження за видами доходів пропонується розраховувати в розрізі:

1) трудових доходів (заробітна плата та інші прирівняні до неї виплати):

$$ПН_{ЗП} = \frac{ПДФО_{ЗП} + У_{ЗП}}{ЗП} \cdot 100\%,$$

де $ПН_{ЗП}$ – податкове навантаження на заробітну плату, %;

$ПДФО_{ЗП}$ – податок на доходи фізичних осіб, а саме: податок на доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати, податок на доходи фізичних осіб – військовослужбовців та осіб рядового і начальницького складу, податок на доходи фізичних осіб – шахтарів, податок з доходів фізичних осіб – працівників закордонних дипломатичних установ України з фонду оплати праці в національній валюті, млн грн;

$У_{ЗП}$ – сума платежів до фондів загальнообов'язкового соціального страхування, які утримуються із заробітної плати, млн грн;

$ЗП$ – заробітна плата, млн грн;

2) інших доходів, а саме: доходів від надання нерухомості в оренду, житловий найм; доходів від зайняття підприємницькою діяльністю; вигравів, призів; інвестиційних доходів (процентів, дивідендів); страхових виплат; доходів від продажу майна, які отримують фізичні особи:

$$ПН_{ІД} = \frac{ПДФО_{ІД} + В_{фоп}}{Д_{фo} - СД - ЗП} \cdot 100\%,$$

де $ПН_{ІД}$ – податкове навантаження на інші доходи, %;

$ПДФО_{ІД}$ – податок на доходи фізичних осіб, крім податку із заробітної плати та прирівняних до неї доходів, млн грн;

$B_{\text{ФОП}}$ – внески фізичних осіб – підприємців до фондів загальнообов’язкового соціального страхування, млн грн;

$A_{\text{ФО}}$ – доходи фізичних осіб, млн грн;

$CД$ – соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн грн;

$ЗП$ – заробітна плата, млн грн.

Розрахунки загального податкового навантаження та його розподілу (табл. 1) було здійснено на основі даних [8; 9].

Дані табл. 1 свідчать про нерівномірний розподіл податкового навантаження між різними категоріями платників податків і між видами доходів. Спостерігається значний розрив у рівнях оподаткування доходів фізичних осіб, не зареєстрованих як ФОП, і фізичних осіб – підприємців.

Здійснена К. Швабієм [10; 11] оцінка розподілу податкового навантаження за шкалою доходів за даними 2012 р. засвідчила, що податкове навантаження на заробітну плату є прогресивно-регресивним. Прогресивним воно є для доходу до 1500 грн – значення граничного доходу застосування податкової соціальної пільги у 2012 р.,

а регресивним – для доходу понад 18241 грн. На відрізку 1501 – 18240 грн – оподаткування є пропорційним. Можна констатувати той факт, що податкова соціальна пільга не є ефективним податковим інструментом підтримки мало-забезпечених верств населення.

Проаналізуємо розподіл платників податку на доходи фізичних осіб за шкалою доходів. На рис. 2 показано розподіл платників ПДФО за шкалою доходів загалом по Україні протягом 2007 – 2010 рр. [12].

Розподіл платників податків за шкалою доходів є досить нерівномірним, хоча розшарування в динаміці зменшується. Велике податкове навантаження на заробітну плату і значно нижче податкове навантаження на інші доходи є однією з причин нерівномірного розподілу платників податків і податкового навантаження за шкалою доходів, адже у структурі доходів найменш забезпечених верств населення частка доходів у вигляді заробітної плати є найвищою, а зі зростанням рівня доходів ця частка поступово зменшується, і вагомими стають інші джерела доходу.

Таблиця 1

Загальне податкове навантаження на фізичних осіб та його розподіл між категоріями платників податків і між видами доходів, %

Показник	Рік								
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальне податкове навантаження на фізичних осіб	12,23	11,67	11,75	12,23	11,58	11,26	10,17	9,92	10,05
Податкове навантаження на фізичних осіб, не зареєстрованих як ФОП	13,60	13,28	13,51	14,31	14,01	13,55	12,20	12,37	11,96
Податкове навантаження на фізичних осіб – підприємців	8,01	6,68	5,91	5,49	4,03	3,96	3,38	2,40	3,02
Податкове навантаження на заробітну плату	14,19	13,75	14,04	14,79	14,52	14,35	13,38	13,37	12,97
Податкове навантаження на інші доходи	1,14	1,30	1,15	2,09	1,62	1,22	1,32	1,45	1,79

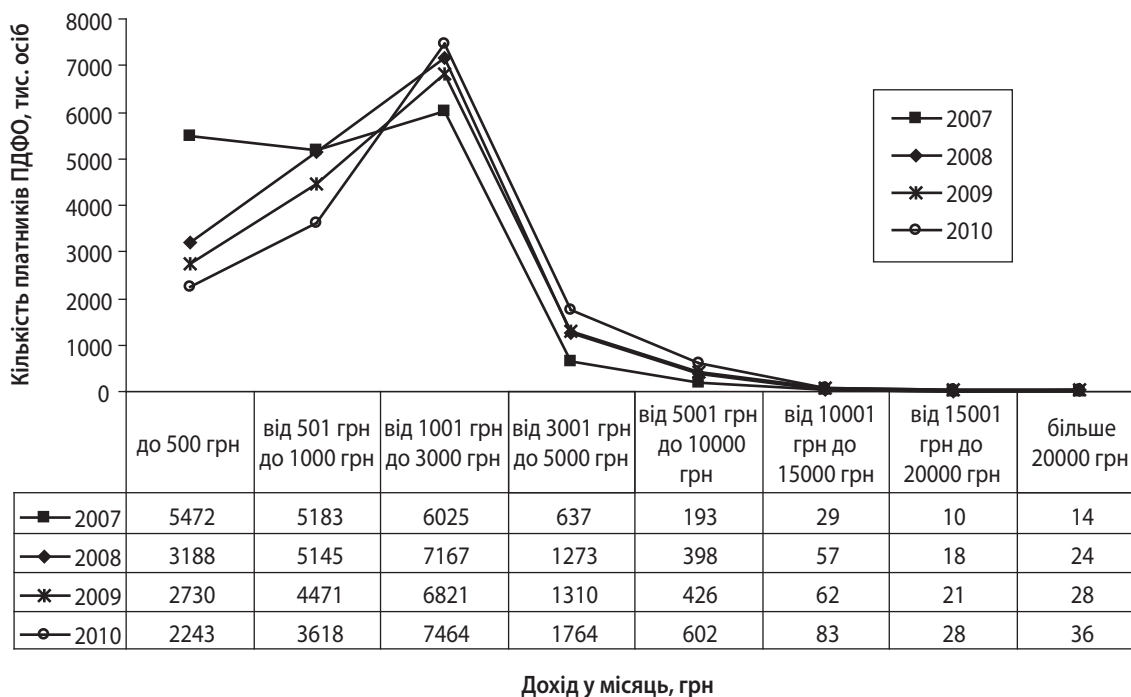


Рис. 2. Розподіл платників ПДФО за шкалою доходів по Україні, 2007 – 2010 рр.

Визначення розподілу податкового навантаження між основними факторами виробництва (працею і капіталом) і споживанням, а також платниками і носіями податків, не є предметом дослідження, а тому методику їх розрахунку не розглядатимемо.

Нерівномірність розподілу податкового навантаження на фізичних осіб порушує фундаментальний принцип оподаткування – соціальної справедливості – установлення податків і зборів відповідно до платоспроможності платників, безпосередньо стосується питання податкового навантаження на фізичних осіб. Практичне значення принципу платоспроможності в кінцевому підсумку зводиться до єдиного висновку: з більших доходів повинні утримуватися більші суми податків. Засобом реалізації такої податкової політики є введення прогресивного оподаткування, оскільки пропорційний податок не дозволяє зменшити нерівність [13, с. 104, 113].

Отже, запропоноване науково-методичне забезпечення розрахунку розподілу податкового навантаження за окремими класифікаційними групами (між окремими категоріями платників податків та видами доходів), особливістю якого є усунення викривляючого впливу процесів бюджетного перерозподілу на базу оподаткування, сприятиме реалізації базових принципів оподаткування при оподаткуванні доходів фізичних осіб. Розрахунки розподілу податкового навантаження засвідчили, що розподіл податкового навантаження на фізичних осіб між категоріями платників, між видами доходів і залежно від величини отриманого доходу не відповідає принципу соціальної справедливості оподаткування. Це свідчить про необхідність удосконалення чинних інструментів регулювання розподілу доходів фізичних осіб, які діють у конструкції ПДФО, а саме: встановлення прогресивних ставок оподаткування доходів у вигляді заробітної плати та інших прирівняних до неї виплат.

Перспективою подальших наукових досліджень є обґрунтування конкретних величин прогресивних ставок податку на доходи фізичних осіб і заміни податкової соціальної пільги на стандартну податкову знижку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Барулин С. В. Теория и история налогообложения : учеб. пособие / С. В. Барулин. – Саратов : СГСЭУ, 2005. – 319 с.
2. Єфименко Т. І. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / Т. І. Єфименко, А. М. Соколовська. – К. : ДНУ «Академія фінансового управління», 2013. – 492 с.
3. Кізіма Т. О. Податкове навантаження на домогосподарства: теоретичні підходи та методика визначення / Т. О. Кізіма // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2009. – № 2. – С. 248 – 253.
4. Mendoza E. G. Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates of the rates on factor incomes and consumptions / Enrique G. Mendoza, Assaf Razinb, Linda L. Tesar // Journal of Monetary Economics. – 1994. – № 34. – P. 297 – 323.
5. Taxing Wages: 2013 // OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/taxing-wages-2013_tax_wages-2013-en#page1
6. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение : учеб. для вузов / В. Г. Пансков, В. Г. Князев. – М. : МЦФЭР, 2003. – 336 с.
7. Славкова А. А. Методологічні підходи до визначення податкового навантаження // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 438 – 453.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

9. Виконання Державного бюджету України // Держказначейство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

10. Швабій К. І. Фіскальна ефективність податку на доходи фізичних осіб / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2012. – № 3. – С. 31 – 37.

11. Швабій К. І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні / К. І. Швабій // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 27 – 44.

12. Офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua>

13. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навч. посіб. / Під редакцією д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, проф. Майбутова І. А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.

REFERENCES

- Barulin, S. V. *Teoriia i istoriia nalogooblozheniia* [Theory and history of taxation]. Saratov: SGSEU, 2005.
- Kizyma, T. O. "Podatkove navantazhennia na domohospodarstva: teoretychni pidkhody ta metodyka vyznachennia" [The tax burden on households: theoretical approaches and methods of determination]. *Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu. Seriya V: Ekonomika i pravo*, no. 2 (2009): 248-253.
- Mendoza, E. G., Razinb, A., and Tesar, L. L. "Effective tax rates in macroeconomics. Cross-country estimates of the rates on factor incomes and consumptions". *Journal of Monetary Economics*, no. 34 (1994): 297-323.
- Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua>
- Ofitsiyni sait Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy. <http://minrd.gov.ua>
- Panskov, V. G., and Kniazev, V. G. *Nalogi i nalogooblozhenie* [Taxes and taxation]. Moscow: MTsFER, 2003.
- Podatkova polityka: teoriia, metodolohiia, instrumentarii [Tax policy: theory, methodology, tools]. Kharkiv: INZhEK, 2010.
- Shvabii, K. I. "Fiskalna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osib" [Fiscal efficiency of tax on personal income]. *Finansy Ukrainy*, no. 3 (2012): 31-37.
- Shvabii, K. I. "Rehuliatyvna efektyvnist podatku na dokhody fizychnykh osib v Ukraini" [Regulatory efficiency of tax on personal income in Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, no. 4 (2013): 27-44.
- Slavkova, A. A. "Metodolohichni pidkhody do vyznachennia podatkovoho navantazhennia" [Methodological approaches to the tax burden]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*, no. 23 (2010): 438-453.
- "Taxing Wages: 2013" OECD. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/taxing-wages-2013_tax_wages-2013-en#page1
- "Vykonannia Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy" [The State Budget of Ukraine]. Derzhkaznacheistvo Ukrainy. <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
- Yefymenko, T. I., and Sokolovska, A. M. *Dynamika podatkovoho navantazhennia v Ukraini v konteksti realizatsii podatkovoi reformy* [Dynamics of the tax burden in Ukraine in the context of tax reform]. Kyiv: Akademiia finansovoho upravlinnia, 2013.
- Науковий керівник – Глушенко В. В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ ШЛЯХОМ ВИПУСКУ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБЛІГАЦІЙ

© 2014 СОЛОДОВНИК О. О., ДОКУНІНА К. І.

УДК 336.763.3

Солодовник О. О., Докуніна К. І. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій

Метою статті є аналіз стану фінансування інфраструктурних проектів в Україні та за кордоном і узагальнення світової практики щодо використання інструментів фондового ринку для фінансування таких проектів, що дасть змогу обґрунтувати основні напрями та можливості вдосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів в Україні шляхом випуску інфраструктурних облігацій. У статті проаналізовано сучасний стан реалізації інфраструктурних програм в Україні. Доведено необхідність залучення приватних інвестицій у реалізацію цих програм шляхом випуску цінних паперів. Обґрунтовано доцільність і можливість адаптації міжнародної практики використання інфраструктурних облігацій у вітчизняній практиці. Визначено, що перспективним напрямком дослідження є розробка порядку взаємодії учасників процесу випуску інфраструктурних облігацій.

Ключові слова: енергозбереження, інфраструктурні облігації, інфраструктурні облігації, механізм фінансування.

Рис.: 1. Табл.: 2. Бібл.: 19.

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

E-mail: solodovnico@rambler.ru

Докуніна Катерина Ігорівна – аспірантка, кафедра фінансів та кредиту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: ekaterina_dokunina@mail.ru

УДК 336.763.3

UDC 336.763.3

Солодовник О. А., Докуніна Е. И. Совершенствование механизма финансирования инфраструктурных проектов путем выпуска инфраструктурных облигаций

Целью статьи является анализ состояния финансирования инфраструктурных проектов в Украине и за рубежом и обобщение мировой практики по использованию инструментов фондового рынка для финансирования таких проектов, что позволит обосновать основные направления и возможности совершенствования механизма финансирования инфраструктурных проектов в Украине путем выпуска инфраструктурных облигаций. В статье проанализировано современное состояние реализации инфраструктурных программ в Украине. Доказана необходимость привлечения частных инвестиций в реализацию этих программ путем выпуска ценных бумаг. Обоснована целесообразность и возможность адаптации международной практики использования инфраструктурных облигаций в отечественной практике. Определено, что перспективным направлением исследования является разработка порядка взаимодействия участников процесса выпуска инфраструктурных облигаций.

Ключевые слова: энергосбережение, инфраструктурные облигации, инфраструктурные облигации, механизм финансирования.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 19.

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

E-mail: solodovnico@rambler.ru

Докуніна Катерина Игоревна – аспирантка, кафедра финансов и кредита, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: ekaterina_dokunina@mail.ru

Solodovnik O. O., Dokunina K. I. Improving the Mechanism for Financing of Infrastructure Projects through the Issuance of Infrastructure Bonds

The aim of the article is to analyze the state of financing of infrastructure projects in the country and abroad and summarize the international practices on the use of capital market instruments to finance such projects, which will prove the basic directions and opportunities to improve the mechanism for financing infrastructure projects in the country through the issuance of infrastructure bonds. The article analyzes the current state of implementation of infrastructure programs in Ukraine. The necessity of attracting private investment in the implementation of these programs through the issuance of securities was proved. Expediency and the possibility of adapting international practices in the use of infrastructure bonds in domestic practice were reasoned. It was determined that the promising direction of research is to develop a procedure for cooperation of participants of infrastructure bonds issue.

Key words: energy conservation, infrastructure bonds, infrastructure bonds, the financial mechanism.

Pic.: 1. Tabl.: 2. Bibl.: 19.

Solodovnik Olesia O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: solodovnico@rambler.ru

Dokunina Kateryna I. – Postgraduate Student, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumska, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: ekaterina_dokunina@mail.ru

У міжнародній практиці реалізації державних проектів і програм широко використовують такий інструмент фінансування, як випуск цінних паперів. Це дозволяє вирішити не тільки проблему браку бюджетних коштів через диверсифікацію джерел фінансування, а й сприяє розвитку фондового ринку та поліпшенню інвестиційного клімату в країні. Незважаючи на існуючу в Україні

потребу у диверсифікації джерел фінансування державних програм, на жаль, застосування з цією метою цінних паперів поки ще не набуло поширення. У зв'язку з цим виникає потреба у з'ясуванні доцільності та можливості імплементації зарубіжного досвіду використання інструментів фондового ринку для фінансування проектів, передбачених державними та регіональними програмами розвитку.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Проблематиці фінансування інфраструктурних проєктів шляхом випуску цінних паперів, зокрема інфраструктурних облігацій, присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Благов А. В. [13], Вальчишен О. [14], Лялін С. В. [15], Макаревич К. А. [16] та ін. Проте, незважаючи на значний доробок вищезгаданих вчених, концептуальний підхід, пов'язаний із удосконаленням механізму фінансування інфраструктурних проєктів шляхом випуску інфраструктурних облігацій, залишається дискусійним.

Метою статті є аналіз стану фінансування інфраструктурних проєктів в Україні та за кордоном й узагальнення світової практики щодо використання інструментів фондового ринку для фінансування таких проєктів, що дасть змогу обґрунтувати основні напрями та можливості вдосконалення механізму фінансування інфраструктурних проєктів в Україні шляхом випуску інфраструктурних облігацій.

Ключовим питанням реалізації державних та регіональних інфраструктурних проєктів є належне фінансування цих проєктів. Відповідно до проекту Закону України «Про особливий період у паливно-енергетичному комплексі» [1] прийняття основних положень, пов'язаних зі сферою енергозбереження, актуалізують питання визначення передумов формування кризової ситуації в цій сфері, зокрема проблемних аспектів, що стосуються реалізації численних державних та регіональних програм енергозбереження. Економічна динаміка свідчить, що виконання діючих програм розвитку в Україні характеризується уповільненим темпом їх реалізації через низку причин, але серед них вагоме місце посідає брак коштів.

У цілому механізм фінансування енергозберігаючих програм має звичайну структуру. Основними елементами є: сукупність джерел фінансування; форми фінансування методи та інструменти акумуляції грошових надходжень та їхнього вкладення в інвестиційні проєкти і цільові програми; механізми контролю за інвестиціями у інноваційні проєкти, включаючи систему зворотності, оцінку ефективності їх використання тощо [2].

На рис. 1 наведено структуру джерел фінансування програм енергоефективності та енергозбереження за період 2006 – 2013 рр., яка ілюструє зміну фінансування заходів з енергозбереження із основних джерел коштами інших джерел фінансування.

Крім того, за даними моніторингу виконання показників енергоефективності за 2011-2013 рр. [3] спостерігається невідповідність планових та фактичних показників, а саме: за вказаний період профінансовано менше ніж 50 % від запланованих програмою заходів енергозбереження.

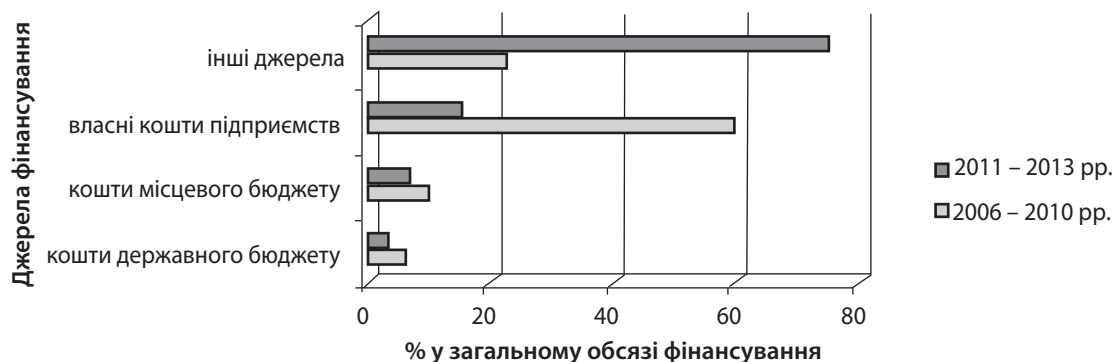


Рис. 1. Фінансування програм енергозбереження за період 2006 – 2013 рр.

Джерело: складено за даними [3, 4].

Основною причиною виникнення такої ситуації є світова фінансово-економічна криза, яка мала негативний вплив на розвиток всієї національної економіки, не виключенням стала й інфраструктурна сфера. Водночас, існуючий механізм фінансування регіональних програм є недосконалим здебільшого через відсутність у вітчизняній практиці використання сучасних інструментів фінансування. Такий підхід не дозволяє досягти поставлених цілей функціонування інфраструктурних проєктів. Тому вдосконалення механізму фінансування таких проєктів, зокрема, через диверсифікацію джерел фінансування інфраструктурних проєктів підтверджує важливість подальшого вивчення цього питання.

Багато вітчизняних і зарубіжних науковців вважають, що реальним механізмом фінансування інфраструктурних проєктів є залучення коштів приватного сектора у формі державно-приватного партнерства (ДПП). В Україні такий механізм знаходиться на початковій стадії розвитку.

Досвід європейських країн свідчить про використання ДПП як інструменту їх економічного і соціального розвитку на основі ефективної взаємодії державного і приватного секторів [5]. Вивчаючи закордонну практику країн, які успішно використовують механізм залучення приватних інвестицій, можна співставити частку державних та приватних інвестицій у фінансуванні інфраструктурних проєктів країн Європейського Союзу протягом 2006 – 2013 рр. (табл. 1). Слід відмітити, що значний обсяг інвестицій приватного сектора країн ЄС вкладається в проєкти, пов'язані з наданням комунальних послуг.

Таблиця 1

Співвідношення державних та приватних інвестицій в інфраструктурні проєкти країн ЄС протягом 2006 – 2013 рр.

Сектор	Державні інвестицій, %	Приватні інвестицій, %
Освіта	85	15
Охорона здоров'я	35	65
Транспорт	30	70
Комунальні послуги	20	80

Джерело: складено за даними [6, 7].

Як свідчить табл. 1, заходи інфраструктурних проєктів країн ЄС здебільшого були профінансовані за рахунок приватних інвестицій. Така ситуація ще раз підтверджує доцільність залучення коштів приватного сектора на засадах ДПП, необхідних для реалізації інфраструктурних проєктів в Україні.

Конкретні механізми партнерства, вироблені багаторічним світовим досвідом, створюють основу для взаємовигідного та відповідального розподілу обов'язків сторін. Ефективне партнерство реальне тільки за умови повної ясності та передбачуваності стратегії подальшого розвитку країни. Без цього, без впевненості у стабільності від бізнесу не можна очікувати нічого, крім формальної участі у великомасштабних проектах держави [8].

За даними Світового банку щодо проектів ДПП у сфері інфраструктури [9], в Україні протягом 1992 – 2011 рр. було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – у проекти сфери телекомунікацій, 202 млн дол. – у проекти водопостачання та каналізації, 225 млн дол. – у проекти сфери енергетики [8]. Важливим є факт той, що, незважаючи на значну кількість проектів, завершених проектів ДПП в Україні немає.

Світова практика реалізації інфраструктурних проектів свідчить про можливість залучення коштів приватного сектора на засадах державно-приватного партнерства шляхом випуску відповідних цінних паперів, а саме: інфраструктурних облігацій. Можливість випуску інфраструктурних облігацій законодавчо урегульовані в різних країнах, наприклад країнах ЄС, Англії, США, Японії, Німеччині та ін. [10 – 12].

Аналіз міжнародної практики функціонування облігацій дозволяє визначити деякі особливості, притаманні інфраструктурним облігаціям, і виділити ряд ознак, які відрізняють їх від інших видів облігацій, зокрема, корпоративних і муніципальних [11 – 17].

У табл. 2 наведено порівняльну характеристику окремих критеріїв випуску облігацій яка дозволяє виділити такі відмінності інфраструктурних облігацій від інших видів облігацій:

1) кошти, які залишаються у приватного партнера, спрямовуються на реалізацію конкретних заходів, визначених у інфраструктурному проекті;

2) незважаючи на низький рівень доходності інфраструктурних облігацій, дохід виплачується з коштів, отриманих від експлуатації інфраструктурного проекту.

Разом з тим, питання впровадження конкретних механізмів фінансування інфраструктурних проектів в Україні не знайшли достатньої уваги ні в наукових доробках, ні в практиці функціонування фондового ринку через відсутність, з одного боку, визначення особливого статусу інфраструктурних облігацій у вітчизняному законодавстві, з іншого – практичного інтересу до їх використання з боку приватних партнерів через недовіру інвестування своїх

коштів в боргові зобов'язання. Отже, враховуючи вищезазначені особливості випуску інфраструктурних облігацій та розглянутий міжнародний досвід, можна визначити, що принциповою відмінністю міжнародного досвіду від «майбутньої» вітчизняної практики є затверджена законодавча база та методичне забезпечення і впевненість зарубіжних інвесторів у поверненні вкладених коштів.

Перспективним напрямком розвитку випуску інфраструктурних облігацій в Україні є внесення певних змін у законодавчу базу. Основним заходом має бути прийняття проекту Закону України № 2072 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо емісії цінних паперів», який був затверджений у першому читанні 23.01.2013 р. [18]. У проекті запропоновано визначити захист прав власників корпоративних облігацій; поняття і види корпоративних облігацій; регулювання дій емітента і власників облігацій. Крім того, повинні бути чітко визначені та прописані відмінності інфраструктурних облігацій від інших видів цінних паперів. Також повинні бути сформульовані вимоги до випуску, обігу та погашення таких цінних паперів з урахуванням надання необхідних документів. Зокрема, отримання платежів від інфраструктурного об'єкта, яке може здійснюватися безпосередньо приватним чи державним партнером. Питання, пов'язані з наданням гарантій емітентам, виявлення можливих ризиків, встановлення контролю над випуском і реалізацією інфраструктурних облігацій, формування передумов мотивації – усі ці та інші питання повинні бути визначені законодавчо. Водночас, в п. 82, пп. 3 законопроекту зазначено, що порядок та вимоги щодо емісії, обігу, погашення та реалізації прав за інфраструктурними облігаціями встановлюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР).

Процес випуску інфраструктурних облігацій в рамках ДПП можна представити у вигляді комплексу заходів, які повинні здійснюватись поетапно.

На *першому етапі* необхідно визначити коло потенційних приватних партнерів, які можуть реалізувати інфраструктурний проект та готові інвестувати свої кошти в інфраструктурний об'єкт; провести конкурс з визначення приватного партнера для співробітництва в рамках ДПП; укласти договір між державним та приватним партнерами про співпрацю.

На *другому етапі* приватний партнер приймає рішення про випуск інфраструктурних облігацій, яке повинно відповідати нормам п. 2 пп. 3 Положення [19] і здійснити емісію забезпечених облігацій. Крім того, необхідно під-

Таблиця 2

Порівняльна характеристика окремих критеріїв випуску облігацій

№	Критерій порівняння	Інфраструктурні облігації	Корпоративні облігації	Муніципальні облігації
1	Емітент	Підприємство (у рамках ДПП)	Суб'єкти господарювання (промислові підприємства, фінансові компанії, банки тощо)	Місцеві органи влади
2	Строк обігу	15 – 25 років (довгострокові)	1 – 10 років (середньострокові)	10 – 20 років (довгострокові)
3	Об'єкт фінансування	Інфраструктурні об'єкти	Поточна господарська діяльність	Фінансування місцевих проектів
4	Доходність	Низька	Достатньо висока	Середня

готувати проспект емісії, в якому визначені умови і строки розміщення, гарантії та порядок погашення. На цьому етапі визначається доцільність залучення андерайтера та, в разі потреби, укладається договір з ним.

На *третьому етапі* приватний партнер готує всі необхідні документи та подає їх до НКЦПФР для здійснення реєстрації інфраструктурних облігацій; розкриває інформацію про випуск і розміщення облігацій та презентує її потенційним інвесторам. Далі відбувається розміщення інвестором інфраструктурних облігацій на термін, не менше терміну договору про ДПП і здійснення процедури укладання договору між приватним партнером і першим власником інфраструктурних облігацій (інвестором) про первинне розміщення.

На *заключному етапі* приватний партнер реалізує проект, отримує кошти від експлуатації об'єкта інфраструктури та спрямовує їх на погашення номінальної вартості інфраструктурних облігацій і накопиченого доходу по облігаціям інвестору. Після цього формується звіт про погашення інфраструктурних облігацій.

Випуск інфраструктурних облігацій є сучасним інструментом фінансування інфраструктурних проектів і програм, який дозволяє зменшити навантаження на основні джерела фінансування. Водночас необхідно враховувати, що на сьогодні така практика фінансування інфраструктурних проектів неможлива через відсутність затвердженої законодавчої бази.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, можемо зробити такі висновки. Проблема браку бюджетних коштів та відсутність дієвих механізмів фінансування негативно позначаються на реалізації інфраструктурних проектів в Україні, зокрема, передбачених регіональними програмами енергозбереження.

Важливим напрямком підвищення результативності реалізації інфраструктурних проектів є вдосконалення механізму фінансування таких проектів. Міжнародна практика їх реалізації свідчить, що існуючі в розвинених країнах фінансові ринки дають можливість застосовувати дієвий механізм співпраці державних і приватних партнерів на засадах ДПП шляхом випуску інфраструктурних облігацій.

Для покращення існуючої в Україні ситуації та поширення практики застосування інфраструктурних облігацій необхідно прийняти зміни до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» стосовно впровадження інфраструктурних облігацій і чітко визначити порядок взаємодії учасників процесу випуску, розміщення та погашення інфраструктурних облігацій.

Перспективним напрямком дослідження є розроблений автором порядок взаємодії учасників процесу випуску інфраструктурних облігацій у фінансуванні інфраструктурних проектів.

Реалізація зазначених заходів сприятиме досягненню цілей інфраструктурних проектів і програм розвитку шляхом удосконалення механізму фінансування, підвищенню їх результативності, а отже, повнішому задоволенню потреб населення у реалізації соціально-значущих проектів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Закону України «Про особливий період у паливно-енергетичному комплексі» від 25.06.2014 р. № 4117а-2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/find:особливий+період/JG36D7JA.html

2. Щербак В. М. Інноваційна стратегія України зі світовою економічною системою / В. М. Щербак // Наука та наукознавство – 1999. – № 4. – С. 26 – 28.

3. Моніторинг показників енергоефективності за 2011 – 2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://saee.gov.ua/uk/activity/plany-ta-zvity>

4. Переосмислюючи стратегію розвитку: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2010-11 роки/ М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, О. Запорожець, Я. Мовчан [та ін.]. – К.: Держенергоефективності; НАУЛАТ & К, 2012. – 280 с.

5. Гриценко Л. Л. Концептуальні засади державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29737/1/Hrytsenko.pdf>

6. Евростат: Статистична служба ЄС // Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

7. Овсянникова Я. О. Джерела фінансування проектів публічно-приватного партнерства / Я. О. Овсянникова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 36 – 40.

8. Музиченко А. С. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу / А. С. Музиченко, А. Л. Бержанірі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.udpu.org.ua/>

9. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>

10. Accessing Local Markets for Infrastructure: Lessons for Africa [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://afdb.org>

11. Инфраструктурные облигации: быть или не быть в России? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rcb.ru/lp/2009-00/22946/>

12. Инфраструктурные облигации для реализации инвестиционных проектов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mos-ur.ru/news.php?newsid=86

13. Благоев А. В. Использование зарубежного опыта финансирования строительства и модернизации объектов инфраструктуры. Возможности развития рынка инфраструктурных облигаций в России / А. В. Благоев, О. В. Манаев, А. В. Сураева-Королева, Д. Н. Шамрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : marhdi.mrsu.ru/2009-2/pdf/3Blagov.pdf

14. Вальчишен О. Ринок корпоративних облігацій в Україні / О. Вальчишен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pension.kiev.ua/files/CorporateBonds.pdf

15. Лялин С. В. Корпоративные облигации: мировой опыт и российские перспективы / С. В. Лялин. – М.: ООО «ДЭКС-ПРЕСС», 2002. – 336 с.

16. Макаревич К. А. Инфраструктурные облигации: иностранный опыт и нормативно-правовое регулирование в России / К. А. Макаревич // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 207 – 214.

17. Миркин Я. М. Руководство по организации эмиссии и обращения корпоративных облигаций / Я. М. Миркин, С. В. Лосев, Б. Б. Рубцов, И. В. Добашина, З. А. Ворбьева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 533 с.

18. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо емісії цінних паперів» № 2072 від 23.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG1LK00A.html

19. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу, затвердженого рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 27.12. 2013 № 2998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE24948.html

REFERENCES

Accessing Local Markets for Infrastructure: Lessons for Africa : afdb.org

Blagov, A. V., Manaev, O. V., and Suraeva-Koroleva, A. V. "Isposolovanie zarubezhnogo opyta finansirovaniia stroitelstva i modernizatsii obektov infrastruktury. Vozmozhnosti razvitiia rynka infrastrukturykh obligatsiy v Rossii" [Use of foreign experience of financing the construction and modernization of infrastructure. Opportunities for the development of the market infrastructure bonds in Russia]. marhdi.mrsu.ru

Hrytsenko, L. L. "Konseptualni zasady derzhavno-privatnoho partnerstva" [Conceptual foundations of public-private partnerships]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29737/1/Hrytsenko.pdf>

"Infrastrukturnye obligatsii: byt ili ne byt v Rossii?" [Infrastructure bonds: To be or not to be in Russia?]. <http://www.rcb.ru/lp/2009-00/22946/>

"Infrastrukturnye obligatsii dlia realizatsii investitsionnykh proektov" [Infrastructure bonds for investment projects]. mos-ur.ru/news.php?newsid=86

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/fin:osobliviy+period/JG36D7JA.html

Lialin, S. V. *Korporativnye obligatsii: mirovoy opyt i rossiyskie perspektivy* [Corporate bonds: World Experience and Russian perspectives]. Moscow: DEKS-PRESS, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG1LK00A.html

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE24948.html

"Monitoryng pokaznykh energoefektyvnosti za 2011 – 2013 rr." [Monitoring of energy for the biennium 2011 – 2013]. <http://saee.gov.ua/uk/activity/plany-ta-zvity>

Makarevich, K. A. "Infrastrukturnye obligatsii: inostrannyi opyt i normativno-pravovoe regulirovanie v Rossii" [Infrastructure bonds: foreign experience and legal regulation in Russia]. *Voprosy ekonomiki i prava*, no. 2 (2011): 207-214.

Mirkin, Ya. M., Losev, S. V., and Rubtsov, B. B. *Rukovodstvo po organizatsii emissii i obrashchenii korporativnykh obligatsiy* [Guide on

the issue and circulation of corporate bonds]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.

Muzychenko, A. S., and Berzhanir, A. L. "Derzhavno-privatne partnerstvo iak instytut vzaiemodii vlady ta biznesu" [Public-private partnership as an institution of interaction between government and business]. <http://dspace.udpu.org.ua/>

Ovsianynkova, Ya. O. "Dzherela finansuvannia proektiv publicno-privatnoho partnerstva" [Sources of funding for projects in public-private partnerships]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 1 (2012): 36-40.

Pashkevych, M., Hryhorovskiy, V., and Havrylenko, V. *Pereosmysliuchy stratehiu rozvytku: Natsionalna dopovid z pytan realizatsii derzhavnoi polityky u sferi energoefektyvnosti za 2010 - 11 roky* [Rethinking Strategy: National report on the implementation of state policy in the field of energy efficiency in 2010 - 11 years]. Kyiv: Derzhenergoefektyvnosti; NAULAT & K, 2012.

Shcherbak, V. M. "Innovatsiina stratehiia Ukrainy zi svitovoiu ekonomichnoiu systemoiu" [Innovation Strategy of Ukraine to the global economic system]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4 (1999): 26-28.

"Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF" <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>

Valchyshen, O. "Rynok korporativnykh obliatsii v Ukraini" [The corporate bond market in Ukraine]. pension.kiev.ua/files/Corporate-Bonds.pdf.

Yevrostat: Statystychna sluzhba IES. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

УДК [336.71:339.137]:334.758

УМОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

© 2014 МУСІЙ Я. М.

УДК [336.71:339.137]:334.758

Мусій Я. М. Умови регулювання процесів злиття і поглинання в контексті забезпечення конкурентоспроможності банківського сектора України

У статті розглянуто ключові аспекти впливу концентрації банків на конкурентоспроможність банківського сектора. Визначено основні засади державної політики, скерованої на підтримання конкурентоспроможності банківського сектора через регулювання процесів злиття і поглинання, обґрунтовані основні наслідки зміни рівнів конкуренції як для банківського сектора загалом, так і для стабільності окремо взятої банківської установи зокрема. Досліджується досвід країн ЄС і США у формуванні конкурентної політики банківського сектора. Визначено окремі елементи даної політики, які варто адаптувати у відповідну національну практику. Аналізується проблема утворення надвеликих банківських установ, а також ризики системного згорання конкурентних процесів внаслідок державного втручання. Сформульовано напрями адаптації зарубіжного досвіду щодо зміцнення конкурентних процесів у банківському секторі України.

Ключові слова: злиття і поглинання, конкуренція, конкурентоспроможність банку, банківський сектор України.

Бібл.: 19.

Мусій Ярослав Мирославович – аспірант, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

УДК [336.71:339.137]:334.758

Мусій Я. М. Условия регулирования процессов слияния и поглощения в контексте обеспечения конкурентоспособности банковского сектора Украины
В статье рассмотрены ключевые аспекты влияния концентрации банков на конкурентоспособность банковского сектора. Определены основные принципы государственной политики, направленной на поддержание конкурентоспособности банковского сектора путем регулирования процессов слияния и поглощения, обоснованы основные последствия изменения уровней конкуренции как для банковского сектора в целом, так и для стабильности отдельно взятого банковского учреждения в частности. Исследуется опыт стран ЕС и США в формировании конкурентной политики банковского сектора. Определены отдельные элементы данной политики, которые следует адаптировать в соответствующую национальную практику. Анализируется проблема образования сверхкрупных банковских учреждений, а также риски системного сгорания конкурентных процессов в результате государственного вмешательства. Сформулированы направления адаптации зарубежного опыта по укреплению конкурентных процессов в банковском секторе Украины.

Ключевые слова: слияния и поглощения, конкуренция, конкурентоспособность банка, банковский сектор Украины.

Библ.: 19.

Мусій Ярослав Мирославович – аспірант, Університет банківського дела Національного банку України (ул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

UDC [336.71:339.137]:334.758

Musii I. M. Conditions of Merger Processes Control and Acquisitions in the Context of Competitiveness of the Banking Sector in Ukraine

The article describes the key aspects of the effect of concentration of banks on the competitiveness of the banking sector. The basic principles of the state policy aimed at maintaining the competitiveness of the banking sector through regulation of mergers and acquisitions were defined, the main consequences of changes in the levels of competition for the banking sector as a whole, and for the stability of a single banking institution in particular were justified. The experience of the EU and the United States in the formation of the competition policy of the banking sector was studied. Some elements of the policy, which should be adapted to the corresponding national practice, were identified. The problem of establishment of mega banking institutions was analyzed, as well as the risks of systemic coagulation of competitive processes as a result of government intervention. The directions of adaptation of foreign experience to strengthen the competitive process in the banking sector of Ukraine were formulated.

Key words: mergers and acquisitions, competition, competitiveness of the bank, the banking sector of Ukraine.

Bibl.: 19.

Musii Iaroslav M. – Postgraduate Student, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

Hrytsenko, L. L. "Konseptualni zasady derzhavno-privatnoho partnerstva" [Conceptual foundations of public-private partnerships]. <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29737/1/Hrytsenko.pdf>

"Infrastrukturnye obligatsii: byt ili ne byt v Rossii?" [Infrastructure bonds: To be or not to be in Russia?]. <http://www.rcb.ru/lp/2009-00/22946/>

"Infrastrukturnye obligatsii dlia realizatsii investitsionnykh proektov" [Infrastructure bonds for investment projects]. mos-ur.ru/news.php?newsid=86

[Legal Act of Ukraine] (2014). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/fin:osobliviy+period/JG36D7JA.html

Lialin, S. V. *Korporativnye obligatsii: mirovoy opyt i rossiyskie perspektivy* [Corporate bonds: World Experience and Russian perspectives]. Moscow: DEKS-PRESS, 2002.

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG1LK00A.html

[Legal Act of Ukraine] (2013). http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE24948.html

"Monitoryng pokaznykh energoefektyvnosti za 2011 – 2013 rr." [Monitoring of energy for the biennium 2011 – 2013]. <http://saee.gov.ua/uk/activity/plany-ta-zvity>

Makarevich, K. A. "Infrastrukturnye obligatsii: inostrannyi opyt i normativno-pravovoe regulirovanie v Rossii" [Infrastructure bonds: foreign experience and legal regulation in Russia]. *Voprosy ekonomiki i prava*, no. 2 (2011): 207-214.

Mirkin, Ya. M., Losev, S. V., and Rubtsov, B. B. *Rukovodstvo po organizatsii emissii i obrashchenii korporativnykh obligatsiy* [Guide on

the issue and circulation of corporate bonds]. Moscow: Alpina Biznes Buks, 2004.

Muzychenko, A. S., and Berzhanir, A. L. "Derzhavno-privatne partnerstvo iak instytut vzaiemodii vlady ta biznesu" [Public-private partnership as an institution of interaction between government and business]. <http://dspace.udpu.org.ua/>

Ovsianynkova, Ya. O. "Dzherela finansuvannia proektiv publicno-privatnoho partnerstva" [Sources of funding for projects in public-private partnerships]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 1 (2012): 36-40.

Pashkevych, M., Hryhorovskiy, V., and Havrylenko, V. *Pereosmysliuchy stratehiu rozvytku: Natsionalna dopovid z pytan realizatsii derzhavnoi polityky u sferi energoefektyvnosti za 2010 - 11 roky* [Rethinking Strategy: National report on the implementation of state policy in the field of energy efficiency in 2010 - 11 years]. Kyiv: Derzhenergoefektyvnosti; NAULAT & K, 2012.

Shcherbak, V. M. "Innovatsiina stratehiia Ukrainy zi svitovoiu ekonomichnoiu systemoiu" [Innovation Strategy of Ukraine to the global economic system]. *Nauka ta naukoznavstvo*, no. 4 (1999): 26-28.

"Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF" <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>

Valchyshen, O. "Rynok korporativnykh obliatsii v Ukraini" [The corporate bond market in Ukraine]. pension.kiev.ua/files/Corporate-Bonds.pdf

Yevrostat: Statystychna sluzhba IES. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

УДК [336.71:339.137]:334.758

УМОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

© 2014 МУСІЙ Я. М.

УДК [336.71:339.137]:334.758

Мусій Я. М. Умови регулювання процесів злиття і поглинання в контексті забезпечення конкурентоспроможності банківського сектора України

У статті розглянуто ключові аспекти впливу концентрації банків на конкурентоспроможність банківського сектора. Визначено основні засади державної політики, скерованої на підтримання конкурентоспроможності банківського сектора через регулювання процесів злиття і поглинання, обґрунтовані основні наслідки зміни рівнів конкуренції як для банківського сектора загалом, так і для стабільності окремо взятої банківської установи зокрема. Досліджується досвід країн ЄС і США у формуванні конкурентної політики банківського сектора. Визначено окремі елементи даної політики, які варто адаптувати у відповідну національну практику. Аналізується проблема утворення надвеликих банківських установ, а також ризики системного згорання конкурентних процесів внаслідок державного втручання. Сформульовано напрями адаптації зарубіжного досвіду щодо зміцнення конкурентних процесів у банківському секторі України.

Ключові слова: злиття і поглинання, конкуренція, конкурентоспроможність банку, банківський сектор України.

Бібл.: 19.

Мусій Ярослав Мирославович – аспірант, Університет банківської справи Національного банку України (вул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

УДК [336.71:339.137]:334.758

Мусій Я. М. Условия регулирования процессов слияния и поглощения в контексте обеспечения конкурентоспособности банковского сектора Украины
В статье рассмотрены ключевые аспекты влияния концентрации банков на конкурентоспособность банковского сектора. Определены основные принципы государственной политики, направленной на поддержание конкурентоспособности банковского сектора путем регулирования процессов слияния и поглощения, обоснованы основные последствия изменения уровней конкуренции как для банковского сектора в целом, так и для стабильности отдельно взятого банковского учреждения в частности. Исследуется опыт стран ЕС и США в формировании конкурентной политики банковского сектора. Определены отдельные элементы данной политики, которые следует адаптировать в соответствующую национальную практику. Анализируется проблема образования сверхкрупных банковских учреждений, а также риски системного сгорания конкурентных процессов в результате государственного вмешательства. Сформулированы направления адаптации зарубежного опыта по укреплению конкурентных процессов в банковском секторе Украины.

Ключевые слова: слияния и поглощения, конкуренция, конкурентоспособность банка, банковский сектор Украины.

Библ.: 19.

Мусій Ярослав Мирославович – аспірант, Університет банківського дела Національного банку України (ул. Андріївська, 1, Київ, 04070, Україна)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

UDC [336.71:339.137]:334.758

Musii I. M. Conditions of Merger Processes Control and Acquisitions in the Context of Competitiveness of the Banking Sector in Ukraine

The article describes the key aspects of the effect of concentration of banks on the competitiveness of the banking sector. The basic principles of the state policy aimed at maintaining the competitiveness of the banking sector through regulation of mergers and acquisitions were defined, the main consequences of changes in the levels of competition for the banking sector as a whole, and for the stability of a single banking institution in particular were justified. The experience of the EU and the United States in the formation of the competition policy of the banking sector was studied. Some elements of the policy, which should be adapted to the corresponding national practice, were identified. The problem of establishment of mega banking institutions was analyzed, as well as the risks of systemic coagulation of competitive processes as a result of government intervention. The directions of adaptation of foreign experience to strengthen the competitive process in the banking sector of Ukraine were formulated.

Key words: mergers and acquisitions, competition, competitiveness of the bank, the banking sector of Ukraine.

Bibl.: 19.

Musii Iaroslav M. – Postgraduate Student, University of Banking of the National Bank of Ukraine (vul. Andriyivska, 1, Kyiv, 04070, Ukraine)

E-mail: y.m.musiy@gmail.com

Формування умов підвищення конкурентоспроможності банківського сектора є невід'ємним завданням державної політики, від виконання якого залежить розвиток фінансового та реального секторів економіки України. Важливу роль у забезпеченні відповідних умов відіграє конкуренція, через регулювання якої досягаються цільові параметри банківської концентрації. У цьому зв'язку актуалізується потреба визначення основних засад державної політики, скерованої на підтримання конкурентоспроможності банківського сектора через регулювання процесів злиття і поглинання. Систематизація досвіду банківського сектора США та ЄС у відповідних процесах дозволяє визначити окремі елементи, які варто адаптувати у відповідну національну практику.

Для визначення умов регулювання процесів злиття і поглинання в контексті забезпечення конкурентоспроможності банківського сектора важливо виходити з таких міркувань. *По-перше, збільшення конкуренції у банківському секторі призводить до збільшення обсягу ризиків, які беруть на себе банки.* Конкуренція зменшує маржу банку, спонукаючи їх до більш ризикованих операцій, та роблячи уразливими до негативних проявів на ринку [1, 2]. Також негативним наслідком підвищеної конкуренції є намагання банків сфокусуватися на збереженні частки ринку, натомість не приділяючи необхідної уваги аналізу спроможності позичальника повернути кредит [3]. З іншого боку, позитивний ефект від конкуренції у банківському секторі виникає для економіки через зниження середньої відсоткової ставки, що полегшує для позичальника борговий тягар і зменшує ризик неповернення коштів [4].

По-друге, надмірна конкуренція може істотно знизити стабільність банківської системи (емпіричні дослідження доводять, що конкуренція вимірюється через маржу або концентрацію банків, а стабільність оцінюється через якість боргів і вірогідності банкрутств банків) [5, 6, 7]. Існують переконливі докази, що надмірна конкуренція підірвала якість кредитних портфелів під час фінансової кризи 2008 – 2009 рр. [8].

По-третє, недостатній рівень конкуренції теж може підірвати банківську стабільність. Такий ефект виникає внаслідок непропорційності розвитку великих банків. Великі банки стають більш диверсифікованими і це дає їм змогу збільшувати ризики їхніх портфелів [9, 10]. Крім того, великі банки стають заручниками внутрішньої неефективності та підвищених операційних ризиків [11, 12]. З'являється проблема надвеликих, або системних, банків.

При цьому теоретичні моделі та практичні результати не дають однозначної відповіді на зв'язок конкуренції, взятого на себе ризику та стабільності. Разом із тим можна зробити висновок про те, що оптимальним рівнем банківської конкуренції є середній рівень, тобто такий, при якому, з одного боку, не існує бар'єрів доступу нових гравців на ринок, а з іншого – не існує неконтрольованої конкурентної боротьби банків.

По-четверте, невизначеним залишається питання ступеню можливого використання активного державного втручання до конкурентної політики у фінансовому, зокрема банківському, секторі. Хоча й питання стабільності банківської системи та необхідності стимулювання конкуренції знаходяться у прямій протилежності. Остання фінансова криза загострила необхідність переосмислення ролі конкурентної політики та антимонопольних органів на фінансовому ринку. Необхідність ефективного викорис-

тання антимонопольних правил і конкурентних принципів при злиттях і поглинаннях у процесі консолідації та націоналізації у банківському секторі вимагає покращення таких правил та відповідних інституцій.

Попри те, що у США злиття та поглинання у фінансовому секторі підпадають під урядовий контроль, критерії такого контролю є більш м'якими за критерії, які висуваються для нефінансових компаній. Значення індексу Херфіндала для банківського сектора при злитті та поглинанні, при якому держава не втручається в угоду, є зазвичай вищим, ніж в інших секторах економіки. Крім того, злиття та поглинання аналізуються відповідними регуляторами (Федеральною резервною системою США, Федеральною корпорацією із страхування вкладів, Управлінням контролера грошового обігу при Казначействі США). Паралельно такі угоди розглядаються міністерством юстиції США, яке може подати апеляцію на рішення регуляторів.

В ЄС конкурентна політика у банківському секторі була значно посилена на національному рівні, натомість багато бар'єрів було усунуто упродовж останніх десятиліть. Наприклад, в Італії з 2005 р. конкурентна політика в банківській галузі впроваджується не Національним Банком Італії, а агентством з конкуренції, яке опікується конкуренцією у всіх інших галузях економіки. У Нідерландах Акт про конкуренцію 1998 р. застосовується для банківського сектора так само, як для звичайних компаній нефінансового сектора. У Португалії злиття і поглинання в банківському секторі розглядаються антимонопольними органами поряд із іншими секторами. У Франції практика застосування загального антимонопольного регулювання на банківський сектор з'явилася після рішення Верховного Суду у 2003 р. стосовно злиття *Credit Agricole ma Credit Lyonnais*.

Разом із тим, залишаються деякі особливості регулювання банківського сектора у порівнянні з нефінансовим сектором через взаємозалежність політики фінансової стабільності та посилення конкуренції у банківському секторі. Згідно зі статтею 21 (3) Європейських регуляторних правил зі злиттів країни – члени ЄС мають право на вживання антиконкурентних дій у разі, якщо під загрозою опиняється стабільність функціонування всієї фінансової системи. Таким чином, політика сприяння конкуренції домінує в політиці ЄС, окрім кризових ситуацій, коли стабільність системи виходить на перший план. У Канаді можливе виключення злиття фінансових інституцій з-під контролю антимонопольних органів у разі, якщо з точки зору міністерства фінансів така угода буде корисною для всієї фінансової системи. У Нідерландах рішення міністра економіки буде переважати рішення спеціальних органів з конкуренції у разі, якщо воно входить у протиріччя з наглядовими органами (тобто стабільність має більше значення, ніж конкуренція). У Швейцарії наглядовий орган може узгодити злиття банків замість антимонопольного органу у разі, якщо це необхідно для захисту прав кредиторів.

По-п'яте, формування нової банківської системи ґрунтується на необхідності удосконалення банківського нагляду і регулювання. Недостатня ефективність існуючих регуляторних інструментів вимагає від держав фундаментального переосмислення цілей та механізмів конкурентної політики у банківському секторі.

Тут йдеться, насамперед, про можливості цифрової економіки. Так, розвиток ІТ-технологій та способів аналізу інформації привів до того, що в банківському секторі за

останні десятиліття відбувається суттєва трансформація від традиційного типу банку до сучасного [14].

Основою функціонування традиційного банку є інформація, яку неможливо описати цифрами та проаналізувати. Йдеться про формування добрих відносин із своїми клієнтами, наявності історії таких відносин, особливого значення набуває поняття «довіра». Наприклад, у разі недостатньої фінансової спроможності клієнта з формальної точки зору банк, який співпрацює з клієнтом упродовж певного періоду часу, може видати кредит і за таких умов, зважаючи на позитивну історію взаємовідносин.

Нові технології та методи вимірювання платоспроможності клієнтів поступово приводять до того, що банки застосовують аналітичний підхід при здійсненні операцій, за допомогою математичних моделей розробляють ранжування кредитів, а поняття довіри і постійних клієнтів у сучасних банках набувають все меншого значення. Насамперед, така трансформація викликана появою великої кількості надійної інформації, тобто такої, яку можна обчислити.

Трансформація банків у сучасні призвела до зменшення прибутку, посилення конкуренції з боку інших банків, збільшення частки невідсоткового доходу в сумарних доходах, але головне – до можливості швидкого виходу на нові ринки та отримання нових клієнтів за допомогою використання надійної інформації. Разом із тим, більшість банків, особливо у країнах, що розвиваються, у тому числі в Україні, використовують обидва підходи і не можуть відноситися до сучасних банків у цьому сенсі.

Посилення значення надійної інформації та використання її банками формує підґрунтя для нової регуляторної політики, яка б враховувала більш ринковий підхід у діяльності банків. Інтенсифікація конкуренції за умов трансформації до нового типу банку змінює їхню модель бізнесу: маржі (чиста маржа по кредитах у США знизилася з 1990-х рр. до 2007 р. з 4,0% до 3,25%; ЄС зазнала приблизно такого ж падіння маржі) та відсутність постійних клієнтів підштовхує банки для збільшення частки ризикових операцій у своїх портфелях. Крім того, банки можуть агресивно зростати, у тому числі за рахунок злиття і поглинання, адже надійна інформація дозволяє їм швидко прирошувати клієнтську базу, не орієнтуючись перш за все на постійних клієнтів. Це посилюється можливістю використовувати ринкові механізми до великих злиттів для швидкого розширення. Таким чином, сучасні банки мають і мотивацію, і можливості для значного збільшення ризику.

Отже, регуляторна політика у відношенні банківського сектора має використовувати більш потужну пруденційну складову у своїй конкурентній політиці. Серед напрямів такого регулювання слід відзначити:

– **Запобігання утворення надвеликих фінансових установ, та результативне вирішення проблеми вже існуючих надвеликих установ.** Ця проблема виникає через можливість сучасних банків швидко нарощувати свої розміри. Інструменти конкурентної політики мають використовуватися для обмеження зростання великих банків. Крім того, конкурентна політика має вирівнювати викривлення конкуренції, створені надвеликими банками, адже для надвеликих системних банків стає доступним дешевше фондування.

Водночас проблема надвеликих фінансових установ є однією з ключових викликів для регуляторів. Вважається, що спеціальні положення Базелю-III по резервному капіталу

для системно важливих банків вирішать цю проблему. Однак існують побоювання, що цих заходів буде недостатньо, адже розмір резервного капіталу по Базелю-III становить до 2,5% від ризикових активів [15]. Вартість резервування додаткового капіталу може бути компенсована зменшенням вартості зовнішнього фондування для системного банку, і таким чином резервний капітал не надасть банку необхідної мотивації для зменшення або зниження взятих ризиків.

Для вирішення цієї проблеми методами конкурентної політики існує два ключові підходи – *кількісний* і *вартісний*. Сутність кількісного підходу полягає у використанні інструментів політики конкуренції для безпосередньої заборони збільшення банку. Це може досягатися шляхом: *обмежень на злиття та поглинання, примусового продажу частини активів* тощо. Проблемою для використання такого підходу є обґрунтування підстав, адже сучасні банки діють у конкурентному середовищі та можуть бути дуже ефективними, незважаючи на свій розмір, за рахунок економії від масштабу. Дієвим інструментом конкурентної політики в цій ситуації може бути її акцентування на сегментах операцій системних банків, де розмір може бути на заваді конкуренції. Наприклад, великі банки зазвичай програють середнім при роботі з невеликими позичальниками, наприклад малими підприємствами, де не існує достатньо надійної інформації для аналізу. Політика, направлена на рівний доступ різних верств позичальників до кредитів (включаючи тих, прорахувати платоспроможність яких складно), мотивуватиме системні банки для зменшення розміру або виділення окремих частин для роботи у роздрібному банкінгу.

Вартісний підхід конкурентної політики орієнтується на виправлення диспропорцій, створених через існування системних фінансових установ. Ключовою диспропорцією є та, що великі банки отримують доступ до більш дешевого фондування у порівнянні з невеликими банками. Така диспропорція є постійно діючим механізмом підризу конкуренції, створює бар'єр для входу на ринок, а також економічно невиправдані стимули для зростання банків. Безпосереднім механізмом для конкурентної політики може бути запровадження податку на великі банки, який би вилучав частку доходу, отриманого за рахунок несправедливої конкурентної переваги.

– **Структурна та конкурентна політика.** Сучасні банки мають можливість та мотивацію брати на себе надто велику кількість ризику у формі нових ринкових фінансових інструментів; крім того, вирішення потребує проблема конкуренції, яку зазнають банківські установи з боку небанківських фінансових організацій. Конкурентна політика має доповнювати в цій частині ініціативи, направлені на структурне регулювання банківської галузі.

Структурна політика в даному контексті розуміється як сукупність пруденційних заходів, направлених на обмеження банківської та небанківської діяльності, яка збільшує системний ризик для фінансової системи [16]. Остання фінансова криза продемонструвала зв'язок системного ризику та специфічної діяльності фінансових посередників. Багато банків збанкрутіли за результатами неосновної діяльності: інвестиції у сек'юритизовані борги, випуск цінних паперів, забезпечених пулом іпотек, маржинальну торгівлю тощо. Водночас «пузири» на ринках нерухомості виникли через позики, які надавалися небанківськими фінансовими установами, які не підпадали під посилений нагляд [17].

Структурні механізми вирішення проблем системного ризику стосуються конкурентного середовища, а тому мають розглядатися одночасно з конкурентною політикою. Вирішити проблему можливо за рахунок заборони на маржинальну торгівлю для банків та розподілу діяльності банків на основну та неосновну. Неосновна діяльність є більш ризикованою та має меншу маржу, тому обмеження на таку діяльність призведуть до збільшення стабільності банків. А відокремлення діяльності банків на основну (слабо конкурентну) та неосновну (висококонкурентну, включаючи міжнародну) дозволить диференційовано використовувати інструменти конкурентної політики для кожного сегменту банківського сектора.

Іншою можливістю для зменшення конкуренції є заборона на операції позичання з боку небанківських фінансових установ. На сьогодні доступність надійної інформації про позичальників дозволяє великій кількості фінансових компаній та іпотечних організацій вступати у пряму конкуренцію з банками у сфері надання позик. Остання криза продемонструвала, що банківські позики є надійнішими за позики небанківських організацій [18], адже вони не підпадали під регуляторний нагляд та брали на себе більше ризику. Крім того, відсутність регулювання небанківських установ надавало їм додаткові конкурентні переваги через відсутність вимог до капіталу та інших пруденційних правил. Конкурентна політика може допомогти пруденційному нагляду через створення однакових умов діяльності, коли небанківські фінансові установи можуть безпосередньо конкурувати з банками тільки за умови однакових регуляторних стандартів.

– **Антикризове управління та конкурентна політика.** Ефективне вирішення банківських криз вимагає заходів, які тимчасово порушують рівновагу на ринку та підривають конкуренцію (наприклад, націоналізація або частковий контроль держави над банками; збільшення банківської концентрації). Конкурентна політика повинна мати інструменти з відновлення конкурентного середовища банківського сектора після таких антиконкурентних проявів.

Остання фінансова криза продемонструвала можливий конфлікт між конкурентною політикою та антикризовим управлінням. Зазвичай, конкурентна політика відстоює принцип мінімального втручання урядів у банки для збереження рівного конкурентного поля між банками з державною участю та всіма іншими банками [18]. Водночас необхідність антикризового управління може потребувати виняткового втручання держави у власність банку або надання банку державних гарантій для збереження фінансової стабільності або спроможності продовжувати кредитування. Крім того, уряди можуть встановити контроль над банком для здійснення примусової реструктуризації. У таких випадках конкурентна політика має узгоджуватися з необхідністю спасіння банківських установ та не має виступати принципово за збереження рівних правил для всіх. Також конкурентна політика може припускати тимчасові збільшення концентрації у банківському секторі, коли це необхідно для відновлення довіри до банківської системи під час кризи, або, навпаки, допомагати зменшувати надто збільшений банківський сектор у попередні періоди.

Важливо також передбачити особливості застосування конкурентної політики у періоди системних фінансових криз. Так, широковідома практика, коли антимонопольні органи багатьох країн стикаються з інтенсивним входженням

державного сектора у банківські системи – галузевих регуляторів, урядів і центральних банків. Окрім впровадження численних заходів з підтримки фінансових ринків, регулятори по всьому світу вдалися до безпосередньої участі у спасінні ключових фінансових, насамперед банківських, установ, найбільш відомі з яких Bear Stearns, Morgan Stanley, Northern Rock, Fortis, ING, IKB, West LB, Hypo Real Estate та інші.

Усі ці заходи були викликані побоюваннями трансферу кризи однієї фінансової установи на інші та виникнення системного колапсу світової фінансової системи, що міг би бути викликаний втрачанням останньої довіри інвесторів усіх типів до фінансової системи. Ступінь залучення держав до допомоги фінансовим і банківським установам у період гострої фази фінансової кризи був безпрецедентним. Антимонопольні органи у всьому світі при цьому не втручалися в антиконкурентні дії урядів, і натепер актуалізується питання доцільності вжиття загальних конкурентних правил для фінансового ринку, в якому, на відміну від інших галузей, можуть виникати системні кризи.

– **Націоналізація банківських установ.** При цьому дещо ускладнюється вимір ефективності такого підходу у порівнянні з іншими з точки зору впливу на конкуренцію у короткостроковому та довгостроковому періоді. З одного боку, націоналізація – більш прозора процедура у порівнянні із субсидіями або рекапіталізацією, а наявність контролю над банком надає державі додаткові важелі контролю щодо його оздоровлення.

З іншого – державне управління знижує ефективність і конкурентоспроможність банку. Перевага націоналізації в періоди кризи довіри є важливою, разом із тим внаслідок обмеження мотивації банк втрачає ефективність, що може призвести до збільшення необхідного часу для одужання фінансової установи, та підвищує ризики. Існує погляд, що наявність державних банків призводить до зменшення конкуренції та слабого фінансового розвитку в цілому [19]. Крім того, державні банки зазвичай вирішують політичні питання, а не питання підвищення ефективності діяльності банку. Компанії, які позичають гроші у державних банків як правило платять нижчий відсоток, що робить ці банки менш прибутковими та більш ризиковими. Отже, націоналізація є ефективною для тимчасового вирішення кризової ситуації в банку, тому держава на повинна залишати такі банки у своїй власності на довготривалий час.

ВИСНОВКИ

Державне втручання в ринкові процеси у банківському секторі є доцільним у періоди загострення кризових процесів, проте необхідний ступінь такого втручання залишається дискусійним.

Окремими фахівцями вважається, що конкурентна політика має бути призупинена на період гострої фази кризи, а держава повинна сфокусуватися на підтриманні стабільності фінансової системи. Іншими, навпаки, наголошується на необхідності запровадження чітких правил конкуренції у період кризи, для узгодженого підходу держави до суб'єктів фінансового ринку та для унеможливлення ситуації, коли різні країни для підтримання конкурентоспроможності свого банківського сектора неконтрольовано видають субсидії неефективним банкам.

Доцільний рівень банківської конкуренції можна досягнути шляхом запровадження заходів, скерованих на формування ринкової структури банківського сектора (наприклад, концентрацію), а саме:

- ✦ правила входу та виходу для банків;
- ✦ політику щодо консолідації (що має особливе значення під час та після кризи, коли уряди безпосередньо можуть приймати рішення про поглинання, націоналізацію, санацію);
- ✦ встановлення обмежень на діяльність (некредитна діяльність банків, «банківська» діяльність небанківських фінансових установ – страхових компаній та пенсійних фондів).

Для України доцільною є імплементація прогресивного досвіду ЄС, який засновується на існуванні різних форм конкурентної політики, котрі допомагають вирішити проблему окремої угоди злиття та поглинання, як, наприклад, «доктрина фірми, що збанкрутіла¹». Такі форми корисні для вирішення проблем окремих компаній, проте вони не регулюють ситуацію на ринку в цілому у період кризи.

Потрібним для імплементації в Україні є механізми врегулювання конкурентної політики та державного втручання у фінансовий сектор на кшталт сформованих Європейською Комісією на основі спеціальних Правил, направлених на недопущення надмірних викривлень конкуренції на фінансовому ринку під час надання державної допомоги. Відповідні засоби унеможливають перетікання кризових ситуацій поміж окремими фінансовими установами та країнами-членами ЄС у період кризи. Правила розрізняють підтримку окремих фінансових установ (системних банків) та загальні схеми підтримки. Підтримка окремих фінансових установ теж розрізняється на два типи залежно від проблеми, а саме:

- ✦ викликані ситуацією на ринку, що призвело до обмеження доступу до ліквідності;
- ✦ викликані внутрішніми чинниками, пов'язаними з бізнес-моделлю компанії.

У першому випадку підтримка фінансової установи гарантується, адже не призводить до формування надмірного ризику; натомість у другому варіанті державна допомога може здійснюватися лише згідно із загальними правилами державної допомоги. Схеми рекапіталізації банківських установ можуть застосовуватися лише для підтримки фундаментально здорових банків. Для недопущення викривлення конкурентного середовища Правила обумовлюють доступність схем гарантування та можливість рекапіталізації для всіх банків, які ведуть свою діяльність на національному фінансовому ринку. Дочірні компанії іноземних банків мають такі ж самі права на гарантування, як і національні банки.

При цьому в Україні доцільно врахувати недосконалість Правил ЄС, які не вирішують проблему обмеження негативних ефектів, оскільки значна кількість фінансових інституцій є міжнародними, натомість схеми гарантування надаються на національному рівні. Крім того, залишається проблема, що національні держави на практиці будуть намагатися допомогти своїм банкам, прикриваючи це необхідністю допомоги фінансовому сектору в цілому для недопущення системного краху.

Правила встановлюють, що гарантії можуть покривати лише роздрібний бізнес банку та частково – корпо-

ративні депозити, натомість субординовані борги та інші форми кредитів такою гарантією не покриваються. Метою такого підходу до покриття є уникнення масового стягнення депозитів у періоди криз, одночасно підтримуючи дисципліну банку в частині взяття на себе надмірного ризику через складні фінансові інструменти. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Matutes, C., and X.Vives, 2000, "Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking", *European Economic Review*, Vol. 44, pp. 184 – 216.
2. Repullo, R., 2004, "Capital Requirement, Market Power, and Risk-Taking in Banking", *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 13, pp. 156 – 182.
3. Dell'Ariccia, G., and R. Marquez, 2006, "Lending Booms and Lending Standards", *Journal of Finance*, Vol. 61, No. 5, pp. 2511 – 2546.
4. Boyd, J. H., and G. De Nicoló, 2005, "The Theory of Bank Risk-Taking and Competition Revisited", *Journal of Finance*, Vol. 60, pp. 1329 – 1343.
5. Dick, A., 2006, "Nationwide Branching and Its Impact on Market Structure, Quality and Bank Performance", *Journal of Business*, Vol. 79, No. 2, pp. 567 – 592.
6. Jimenez, G., J. Lopez, and J. Saurina, 2007, "How Does Competition Impact Bank Risk-Taking?", *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper* 2007, p. 23.
7. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., and Levine, R. (2006a) "Bank Concentration, Competition, and Crises: First Results", *Journal of Banking and Finance*, 30, pp. 1581 – 1603.
8. Dell'Ariccia, G., D. Igan, and L. Laeven, 2012, "Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market", *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 44, No. 2-3, pp. 367 – 384.
9. De Nicoló, G., 2000, "Size, Charter Value and Risk in Banking: An International Perspective", *International Finance Discussion Paper* #689, Board of Governors of the Federal Reserve System.
10. Boyd, J. H., G. De Nicoló, and A. Jalal, 2006, "Bank Risk Taking and Competition: New Theory, New Empirics", *IMF Working Paper* 06/297.
11. Laeven, Luc, and Ross Levine, 2007, "Is There a Diversification Discount in Financial Conglomerates?", *Journal of Financial Economics*, Vol. 85, No. 2, pp. 331 – 367.
12. Cetorelli, N., B. Hirtle, D. Morgan, S. Peristiani, J. Santos, 2007, "Trends in Financial Market Concentration and Their Implications for Market Stability", *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York, issue Mar.
13. IMF Working Paper. Competition Policy for Modern Banks. L. Ratnovski. May 2013 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13126.pdf>
14. Haldane, A., 2012, "On Being the Right Size", Speech given at Institute of Economic Affairs 22nd Annual Series, The 2012 Beesley Lectures at the Institute of Directors.
15. Gambacorta, L., and A. van Rixtel, 2013, "Structural Bank Regulation Initiatives: Approaches and Implications", *BIS Working Paper*, p. 412.
16. Dagher, J., and N. Fu, 2012, "What Fuels the Boom Drives the Bust: Regulation and the Mortgage Crisis", *IMF Working Paper* 11/215.
17. Demyanyuk, Y., and E. Loutskina, 2012, "Mortgage Companies and Regulatory Arbitrage", Working Paper.
18. Hasan, I., and M. Marinč, 2013, "Should Competition Policy in Banking Be Amended during Crises? Lessons from the EU", Working Paper.
19. Beck, T., A. Demirgüç-Kunt, and R. Levine (2004). "Bank Concentration, Competition and Crises", *Journal of banking and Finance*, 30, 1581 – 1603.

REFERENCES

- Boyd, J. H., and De, Nicolo G. "The Theory of Bank Risk-Taking and Competition Revisited". *Journal of Finance*, vol. 60 (2005): 1329-1343.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., and Levine, R. "Bank Concentration, Competition, and Crises: First Results". *Journal of Banking and Finance*, no. 30 (2006): 1581-1603.

¹ Доктрина фірми, що збанкрутіла – принцип антимонопольного законодавства, який дозволяє поглинання фірми, яка знаходиться у предбанкрутному стані або збанкрутіла, своїм прямим конкурентом, у наслідок якого порушується антимонопольне законодавство, якщо не існує іншого претендента на цю компанію.

- Boyd, J. H., De, Nicolo G., and Jalal, A. "Bank Risk Taking and Competition: New Theory, New Empirics". *IMF Working Paper*, no. 06/297 (2006).
- Beck, T., Demircuc-Kunt, A., and Levine, R. "Bank Concentration, Competition and Crises". *Journal of banking and Finance*, no. 30 (2004): 1581-1603.
- Cetorelli, N., Hirtle, B., and Morgan, D. "Trends in Financial Market Concentration and Their Implications for Market Stability". *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York* (2007).
- Dell'Ariccia, G., Igan, D., and Laeven, L. "Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market". *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 44, no. 2-3 (2012): 367-384.
- De, Nicolo G. "Size, Charter Value and Risk in Banking: An International Perspective". *International Finance Discussion Paper #689*, Board of Governors of the Federal Reserve System (2000).
- Dell'Ariccia, G., and Marquez, R. "Lending Booms and Lending Standards". *Journal of Finance*, vol. 61, no. 5 (2006): 2511-2546.
- Dick, A. "Nationwide Branching and Its Impact on Market Structure, Quality and Bank Performance". *Journal of Business*, vol. 79, no. 2 (2006): 567-592.
- Dagher, J., and Fu, N. "What Fuels the Boom Drives the Bust: Regulation and the Mortgage Crisis". *IMF Working Paper*, no. 11/215 (2012).

- Demyanyuk, Y., and Loutskina, E. "Mortgage Companies and Regulatory Arbitrage". *Working Paper* (2012).
- Gambacorta, L., and van, Rixtel A. "Structural Bank Regulation Initiatives: Approaches and Implications". *BIS Working Paper*, no. 412 (2013).
- Haldane, A. "On Being the Right Size" *Speech given at Institute of Economic Affairs 22nd Annual Series, The 2012 Beesley Lectures at the Institute of Directors*, 2012.
- Hasan, I., and Marinc, M. "Should Competition Policy in Banking Be Amended during Crises? Lessons from the EU". *Working Paper* (2013).
- Jimenez, G., Lopez, J., and Saurina, J. "How Does Competition Impact Bank Risk-Taking?". *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper*, no. 23 (2007).
- Laeven, L., and Levine, R. "Is There a Diversification Discount in Financial Conglomerates?". *Journal of Financial Economics*, vol. 85, no. 2 (2007): 331-367.
- Matutes, C., and Vives, X. "Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking". *European Economic Review*, vol. 44 (2000): 184-216.
- Ratnovski, L. "IMF Working Paper. Competition Policy for Modern Banks" <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13126.pdf>
- Repullo, R. "Capital Requirement, Market Power, and Risk-Taking in Banking". *Journal of Financial Intermediation*, vol. 13 (2004): 156-182.

УДК 336.1:005.2

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

© 2014 НАБОКА Т. С.

УДК 336.1:005.2

Набока Т. С. Проблематика оцінювання виконання бюджетних програм в Україні

З метою визначення відповідності вимог застосування програмно-цільового бюджетування в Україні було проаналізовано наявні результативні показники ефективності та якості виконання бюджетних програм. Встановлено, що переважна більшість показників конкретно не спрямовані на кінцевий соціально-економічний результат. Розкрито сутність критеріїв оцінки ефективності та запропоновано перелік можливих показників виконання бюджетної програми в галузі освіти. Розроблено методику оцінки виконання бюджетних програм на прикладі бюджетної програми «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації». Дана методика може бути адаптованою для оцінювання виконання будь-якої бюджетної програми, за умови розроблення нових показників оцінювання. Перегляд і реформування оцінювання виконання бюджетних програм в Україні дозволить значно підвищити ефективність використання бюджетних коштів та управління видатковою частиною бюджету.

Ключові слова: програмно-цільове бюджетування, бюджетна програма, ефективність, оцінювання, результативність, показники виконання

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 10.

Набока Тетяна Сергіївна – аспірантка, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: dedi85@yandex.ru

УДК 336.1:005.2

Набока Т. С. Проблематика оценивания выполнения бюджетных программ в Украине

С целью определения соответствия требованиям применения программно-целевого бюджетирования в Украине были проанализированы имеющиеся результативные показатели эффективности и качества выполнения бюджетных программ. Установлено, что преобладающее большинство показателей конкретно не направлены на конечный социально-экономический результат. Раскрыта сущность критериев оценки эффективности и предложен перечень возможных показателей выполнения бюджетной программы в области образования. Разработана методика оценивания выполнения бюджетных программ на примере бюджетной программы «Подготовка кадров высшими учебными заведениями III и IV уровней аккредитации». Данная методика может быть адаптирована для оценки выполнения любой бюджетной программы, при условии разработки новых показателей оценки. Пересмотр и реформирование оценивания выполнения бюджетных программ в Украине позволит значительно повысить эффективность использования бюджетных средств и управления расходной частью бюджета.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетирование, бюджетная программа, эффективность, оценка, результативность, показатели выполнения.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Библ.:** 10.

Набока Татьяна Сергеевна – аспирантка, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: dedi85@yandex.ru

UDC 336.1:005.2

Naboka T. S. Problems of Estimation of the Budget Programs in Ukraine

In order to determine compliance with the requirements of the application of performance budgeting in Ukraine the existing productive performance indicators and quality of budget programs were analyzed. It was found that the vast majority of indicators are not specifically aimed at the final socio-economic results. The essence of the performance criteria was revealed and a list of possible indicators of implementation of the budget of the education program was offered. The technique of estimation of the budget programs was developed on an example of the budget program "Training of Higher Education Institutions of III and IV Levels of Accreditation." This technique can be adapted to assess the performance of any of the budget program, subject to the development of new indicators to measure. Review and reform of evaluation of the budget programs in Ukraine will significantly improve the efficiency of budgetary and management expenditure side of the budget.

Key words: performance and goal budgeting, budget program, efficiency, evaluation, effectiveness, performance indicators.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

Naboka Tatiana S. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: dedi85@yandex.ru

- Boyd, J. H., De, Nicolo G., and Jalal, A. "Bank Risk Taking and Competition: New Theory, New Empirics". *IMF Working Paper*, no. 06/297 (2006).
- Beck, T., Demircuc-Kunt, A., and Levine, R. "Bank Concentration, Competition and Crises". *Journal of banking and Finance*, no. 30 (2004): 1581-1603.
- Cetorelli, N., Hirtle, B., and Morgan, D. "Trends in Financial Market Concentration and Their Implications for Market Stability". *Economic Policy Review, Federal Reserve Bank of New York* (2007).
- Dell'Ariccia, G., Igan, D., and Laeven, L. "Credit Booms and Lending Standards: Evidence from the Subprime Mortgage Market". *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 44, no. 2-3 (2012): 367-384.
- De, Nicolo G. "Size, Charter Value and Risk in Banking: An International Perspective". *International Finance Discussion Paper #689*, Board of Governors of the Federal Reserve System (2000).
- Dell'Ariccia, G., and Marquez, R. "Lending Booms and Lending Standards". *Journal of Finance*, vol. 61, no. 5 (2006): 2511-2546.
- Dick, A. "Nationwide Branching and Its Impact on Market Structure, Quality and Bank Performance". *Journal of Business*, vol. 79, no. 2 (2006): 567-592.
- Dagher, J., and Fu, N. "What Fuels the Boom Drives the Bust: Regulation and the Mortgage Crisis". *IMF Working Paper*, no. 11/215 (2012).

- Demyanyuk, Y., and Loutskina, E. "Mortgage Companies and Regulatory Arbitrage". *Working Paper* (2012).
- Gambacorta, L., and van, Rixtel A. "Structural Bank Regulation Initiatives: Approaches and Implications". *BIS Working Paper*, no. 412 (2013).
- Haldane, A. "On Being the Right Size" *Speech given at Institute of Economic Affairs 22nd Annual Series, The 2012 Beesley Lectures at the Institute of Directors*, 2012.
- Hasan, I., and Marinc, M. "Should Competition Policy in Banking Be Amended during Crises? Lessons from the EU". *Working Paper* (2013).
- Jimenez, G., Lopez, J., and Saurina, J. "How Does Competition Impact Bank Risk-Taking?". *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper*, no. 23 (2007).
- Laeven, L., and Levine, R. "Is There a Diversification Discount in Financial Conglomerates?". *Journal of Financial Economics*, vol. 85, no. 2 (2007): 331-367.
- Matutes, C., and Vives, X. "Imperfect Competition, Risk Taking and Regulation in Banking". *European Economic Review*, vol. 44 (2000): 184-216.
- Ratnovski, L. "IMF Working Paper. Competition Policy for Modern Banks" <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13126.pdf>
- Repullo, R. "Capital Requirement, Market Power, and Risk-Taking in Banking". *Journal of Financial Intermediation*, vol. 13 (2004): 156-182.

УДК 336.1:005.2

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦІНЮВАННЯ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

© 2014 НАБОКА Т. С.

УДК 336.1:005.2

Набока Т. С. Проблематика оцінювання виконання бюджетних програм в Україні

З метою визначення відповідності вимог застосування програмно-цільового бюджетування в Україні було проаналізовано наявні результативні показники ефективності та якості виконання бюджетних програм. Встановлено, що переважна більшість показників конкретно не спрямовані на кінцевий соціально-економічний результат. Розкрито сутність критеріїв оцінки ефективності та запропоновано перелік можливих показників виконання бюджетної програми в галузі освіти. Розроблено методику оцінки виконання бюджетних програм на прикладі бюджетної програми «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації». Дана методика може бути адаптованою для оцінювання виконання будь-якої бюджетної програми, за умови розроблення нових показників оцінювання. Перегляд і реформування оцінювання виконання бюджетних програм в Україні дозволить значно підвищити ефективність використання бюджетних коштів та управління видатковою частиною бюджету.

Ключові слова: програмно-цільове бюджетування, бюджетна програма, ефективність, оцінювання, результативність, показники виконання

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Бібл.:** 10.

Набока Тетяна Сергіївна – аспірантка, кафедра фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: dedi85@yandex.ru

УДК 336.1:005.2

Набока Т. С. Проблематика оценивания выполнения бюджетных программ в Украине

С целью определения соответствия требованиям применения программно-целевого бюджетирования в Украине были проанализированы имеющиеся результативные показатели эффективности и качества выполнения бюджетных программ. Установлено, что преобладающее большинство показателей конкретно не направлены на конечный социально-экономический результат. Раскрыта сущность критериев оценки эффективности и предложен перечень возможных показателей выполнения бюджетной программы в области образования. Разработана методика оценивания выполнения бюджетных программ на примере бюджетной программы «Подготовка кадров высшими учебными заведениями III и IV уровней аккредитации». Данная методика может быть адаптирована для оценки выполнения любой бюджетной программы, при условии разработки новых показателей оценки. Пересмотр и реформирование оценивания выполнения бюджетных программ в Украине позволит значительно повысить эффективность использования бюджетных средств и управления расходной частью бюджета.

Ключевые слова: программно-целевое бюджетирование, бюджетная программа, эффективность, оценка, результативность, показатели выполнения.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Формул.:** 4. **Библ.:** 10.

Набока Татьяна Сергеевна – аспирантка, кафедра финансов, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: dedi85@yandex.ru

UDC 336.1:005.2

Naboka T. S. Problems of Estimation of the Budget Programs in Ukraine

In order to determine compliance with the requirements of the application of performance budgeting in Ukraine the existing productive performance indicators and quality of budget programs were analyzed. It was found that the vast majority of indicators are not specifically aimed at the final socio-economic results. The essence of the performance criteria was revealed and a list of possible indicators of implementation of the budget of the education program was offered. The technique of estimation of the budget programs was developed on an example of the budget program "Training of Higher Education Institutions of III and IV Levels of Accreditation." This technique can be adapted to assess the performance of any of the budget program, subject to the development of new indicators to measure. Review and reform of evaluation of the budget programs in Ukraine will significantly improve the efficiency of budgetary and management expenditure side of the budget.

Key words: performance and goal budgeting, budget program, efficiency, evaluation, effectiveness, performance indicators.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Formulae:** 4. **Bibl.:** 10.

Naboka Tatiana S. – Postgraduate Student, Department of Finance, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: dedi85@yandex.ru

З моменту запровадження програмно-цільового методу у бюджетному процесі в Україні пройшло вже більше десяти років, що, безперечно, мало позитивний вплив на управління видатковою частиною бюджету. Але за цей час так і не було досягнуто повноцінного та комплексного застосування всіх його елементів. Однією з головних перешкод реалізації в повному обсязі даного методу є труднощі з визначенням показників виконання бюджетних програм. Тому питання щодо методики оцінки виконання бюджетних програм має велике наукове та практичне значення.

Проблеми ефективності використання бюджетних коштів і підходи щодо оцінки виконання бюджетних програм досліджували такі вітчизняні вчені, як Павлюк К. В. [1], Васютинська Л. А. [2], Радіонов Ю. Д. [3], Фартушна А. І. [4], Федченко Т. В. [5] та ін. Проте, незважаючи на наявність наукових праць і розробок, дана проблематика є майже недослідженою, а деякі пропозиції щодо вдосконалення є досить дискусійними. Тому питання розроблення нових підходів до оцінювання виконання бюджетних програм в Україні є важливим і актуальним.

Обґрунтована оцінка виконання бюджетних програм має велике значення для управління видатками бюджету. Так, стає можливим правильно визначати напрями соціально-економічної діяльності держави, оцінювати одержані результати та ефективність використання коштів, направлених на здійснення відповідних заходів. Інформація щодо фактичного виконання бюджетних програм допомагає керівникам приймати зважені та умотивовані рішення. Але якщо показники та критерії виконання програм не досить вагомі та чіткі, виникає загроза прийняття неаргументованих суб'єктивних рішень щодо реалізації бюджетної політики. У результаті можуть бути не досягнуті намічені цілі, а контроль за ефективністю витрачання бюджетних коштів втрачає значимість.

Наукові підходи зарубіжних і вітчизняних науковців щодо оцінювання бюджетних програм, теоретичні засади існуючих показників виконання бюджетних програм, у тому числі законодавчо закріплених в Україні показників результативності, уже висвітлено у попередній публікації автора [6]. Зазначимо, що на законодавчому рівні відповідно до Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі використовують такі результативні показники, як показники затрат, продукту, ефективності та якості [7]. Крім того, Концепцією визначається, що застосування результативних показників дає змогу чітко показати ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів і витрат, тривалість виконання бюджетної програми, її необхідність і відповідність визначеній меті, а також порівнювати результати виконання бюджетних програм у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів, визначати найефективніші бюджетні програми при розподілі бюджетних коштів. Але, як показує практика, результативні показники, які були розроблені та наразі використовуються для оцінки виконання бюджетних програм, не здатні повною мірою виконувати зазначені завдання.

На недосконалість показників виконання бюджетних програм і необхідність розробки нових уже звертали увагу вітчизняні вчені. Так, Циганенко О. В. вказує на те, що: «процедури і методології розробки і реалізації бюджетних програм не повною мірою відповідають вимогам програмно-цільового методу планування. Цілі й очікувані результати багатьох програм сформульовані аморфно, без чітких кри-

теріїв і індикаторів оцінки їхнього досягнення. Внаслідок цього кошти, що виділяються на більшість бюджетних програм, з одного боку, фактично є різновидом кошторисного фінансування виконуваних органами виконавчої влади поточних функцій, а з іншого боку, обсяг цих коштів практично постійно піддається змінам, тим самим виправдовується нечіткість формулювання цілей і результатів програм і недостатня відповідальність за їхнє досягнення» [8].

Вітчизняний дослідник Васютинська Л. А. також відзначає низьку якість затверджених результативних показників і пропонує власний механізм використання індикаторів оцінки ефективності використання коштів бюджету [2]. Дані індикатори мають відповідати цілям конкретної програми, а також об'єднувати у собі не тільки фінансові та економічні, а й кадрові, виробничі показники та показники соціального ефекту. Науковець зазначає, що для визначення ефективності та результативності бюджетних видатків кожному індикатору присвоюється певна кількість балів. На основі бальних значень індикаторів ефективності відповідної групи показників розраховується коефіцієнт ефективності групи. Для визначення ефективності бюджетних видатків певної групи необхідно бальне значення коефіцієнта ефективності групи порівняти з його максимальним значенням. Також автором пропонується формула визначення загального показника ефективності. Ми вважаємо, що дана методика визначення рівня ефективності бюджетних видатків є досить цікавою, але використання бальних значень індикаторів ефективності є досить загальним і суб'єктивним критерієм, що не повною мірою відповідає визначеним вимогам.

В іншому дослідженні науковцем Федченко Т. В. розроблено методику оцінки ефективності виконання бюджетних програм [5]. За результатами зазначеного дослідження загальна ефективність бюджетних програм окремої галузі за результатами експертних оцінювань складається з наступних елементів: економічність використання бюджетних ресурсів; ефективність використання матеріальних ресурсів; соціальний ефект від бюджетної програми; економічна ефективність у межах галузі; ефективність використання трудових ресурсів. Крім того, автор зазначає, що вагомість кожного складника вважається рівнозначною, тобто коефіцієнт вагомості становить одиницю. У свою чергу кожен зі складників загальної ефективності рекомендується визначати за допомогою системи індексів виконання встановлених нормативів або у порівнянні з минулим періодом (роком) в разі, якщо норматив не встановлено. На наш погляд, зазначена методика є досить деталізованою та дозволяє покращити якість оцінки виконання бюджетних програм. Однак, вважаємо, що при внесенні сутнісних змін та уточнень оцінка здійснюватиметься ще більш якісніше.

Відштовхуючись від визначення, що «методика – це сукупність, послідовність, порядок використання різних прийомів та методів у дослідженні; своєрідний тактичний план, що визначає спосіб і послідовність вирішення конкретного наукового чи практичного завдання» [9], пропонуємо використовувати таку послідовність оцінки виконання бюджетних програм, подану на *рис. 1*.

Зазначимо, що, на нашу думку, методика оцінки ефективності виконання бюджетних програм, яку запропоновано Федченко Т. В. (далі – базова методика), потребує реформування щодо кожного із визначених етапів. Так, у базовій методиці автор використовує лише ті показники,



Рис. 1. Етапи реалізації методики оцінки виконання бюджетних програм

які були розроблені на законодавчому рівні та затверджені в Паспортах аналізованих бюджетних програм. Але ми вважаємо, що наявні результативні показники є недостатніми для якісного оцінювання, а тому систему показників виконання бюджетних програм необхідно реформувати. З цією метою розглянемо показники, які використовуються при оцінюванні окремої бюджетної програми (наприкладі «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації») [10]. Для оцінки даної бюджетної програми використовується достатньо велика кількість показників. У результаті аналізу було підтверджено припущення, що встановлені законодавством показники затрат, продукту, ефективності та якості не надають можливості реально оцінити результат виконання бюджетної програми. Вважаємо, що показники затрат і продукту не служать оцінці виконання бюджетної програми, а є лише інформаційною базою для розрахунку реальних показників. Показники ефективності та якості можуть бути використані для оцінки виконання бюджетної програми, але потребують певного перегрупування. Тому нами було розроблено власну систему показників оцінки виконання бюджетної програми, до складу якої ввійшла лише частина діючих результативних показників із груп ефективності (у кількості 4: витрати на 1 аспіранта, які навчаються без відриву від виробництва; витрати на 1 аспіранта з відривом від виробництва; витрати на 1 докторанта; витрати на 1 приведенного студента) та якості (у кількості 4: відсоток осіб, які отримують відповідний документ про освіту; відсоток студентів, які будуть прийняті на денну форму навчання на державне замовлення; відсоток працевлаштованих випускників денної форми навчання у загальному обсязі випускників денної форми навчання; відсоток аспірантів і докторантів, які успішно завершать навчання та захистять дисертації у загальному випуску). Показники виконання зазначеної бюджетної програми пропонуємо класифікувати за п'ятьма групами, а саме: за показниками рівня забезпечення виконання бюджетної програми (*providing*), використання бюджетних коштів (*using*), затрат (*costs*), якості (*quality*) і досягнутих результатів (*achieved results*) (табл. 1).

Зазначимо, що показники груп *P* і *U* є спільними (однотипними) для оцінки всіх бюджетних програм, а групи *C*, *Q* і *R* вимагають розроблення спеціальних вузькопрофільних показників. Крім того, кількісний та якісний склад показників може змінюватись залежно від вимог часу та поставлених цілей.

Наступним етапом є побудова системи математичних розрахунків. Так, вимірювати визначені в табл. 1 показники, аналогічно до базової методики [5], пропонуємо за допомогою індексів виконання (*I*), які розраховуються співставленням фактичного результату ($\Pi_{факт}$) і запланованих показників ($\Pi_{план}$) у межах бюджетного періоду:

$$I = \frac{\Pi_{факт}}{\Pi_{план}}. \quad (1)$$

Але, на відміну від Федченко Т. В., ми вважаємо, що визначені групи показників мають різну вагомість, яка має визначатись експертним шляхом на рівні провідних профільних установ (у нашому випадку Міністерством освіти і науки України). Так, відповідно до мети зазначеної бюджетної програми, а саме: забезпечення реалізації прав громадян України на безоплатне здобуття вищої освіти в державних навчальних закладах (підготовка фахівців, аспірантів та докторантів) та організації навчального процесу вищими навчальними закладами в умовах жорсткої фінансової політики [10] вагомішими, на нашу думку, є саме показники досягнутих результатів.

Оцінювати ефективність виконання бюджетної програми пропонуємо за значенням зведеного показника рівня виконання бюджетної програми, який розраховується за такою формулою:

$$D_{заг} = \frac{D_Q \cdot W_Q + D_R \cdot W_R}{D_C} \cdot D_U \cdot \frac{1}{D_P}, \quad (2)$$

де $D_{заг}$ – загальний рівень виконання бюджетної програми;

D_Q – рівень якості виконання бюджетної програми;

D_R – рівень досягнутого результату;

W_i – вагомість груп;

D_C – рівень затрат;

D_U – рівень використання бюджетних коштів;

D_P – рівень забезпечення виконання бюджетної програми.

Так, загальний рівень виконання бюджетної програми визначено шляхом співставлення отриманих результатів та використаних коштів (витрат). Зазначимо, що дане значення передбачає також коригування відповідно до рівня використання бюджетних коштів та умов забезпеченості, що особливо є актуальним при систематичному недофінансуванні бюджетних програм.

Загальне значення індексу для кожної групи розраховуємо також аналогічно до базової методики [5] за допомогою середньгеометричної простої:

$$\bar{x} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n}. \quad (3)$$

Зазначимо, що для групи *Q* у розрахунках використовуються як показники-стимулятори, так і показники-дестимулятори, які у формулі набувають вигляду $1/I$. Так, рівень якості виконання бюджетної програми розраховується за такою формулою:

$$D_Q = \sqrt[12]{Q_1 \cdot Q_2 \cdot Q_3 \cdot Q_4 \cdot Q_5 \cdot \frac{1}{Q_6} \cdot Q_7 \cdot Q_8 \cdot \frac{1}{Q_9} \cdot \frac{1}{Q_{10}} \cdot Q_{11} \cdot Q_{12}}. \quad (4)$$

Система показників виконання бюджетної програми «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації»

Показники оцінювання	Інформаційна база	У. п.
1	2	
<i>Показники рівня забезпечення виконання бюджетної програми (P)</i>		
Урахування у планових показниках необхідного обсягу видатків на вищу освіту, визначеного експертним шляхом на наступний плановий період	Бюджетна звітність	P1
Співвідношення планових показників та показників з урахуванням змін	Бюджетна звітність	P2
Співвідношення касового виконання видатків та планових видатків за підсумками року	Бюджетна звітність	P3
<i>Показники використання бюджетних коштів (U)</i>		
Частка незаконного використання бюджетних коштів вищими навчальними закладами, виявлених органами державного фінансового контролю	Звіти про проведення ревізій та перевірок	U1
Частка нецільового використання бюджетних коштів вищими навчальними закладами, виявлених органами державного фінансового контролю	Звіти про проведення ревізій та перевірок	U2
Частка неефективного використання бюджетних коштів вищими навчальними закладами, виявлених органами державного фінансового контролю	Звіти про проведення ревізій та перевірок	U3
<i>Показники затрат (C)</i>		
Зміна витрат з розрахунку на одну особу, яка отримує вищу освіту	Бюджетна звітність / Статистична звітність	C1
Зміна витрат з розрахунку на одного аспіранта, що навчається з відривом від виробництва	Бюджетна звітність / Статистична звітність	C2
Зміна витрат з розрахунку на одного аспіранта, що навчається з без відриву від виробництва	Бюджетна звітність / Статистична звітність	C3
Зміна витрат з розрахунку на одного докторанта	Бюджетна звітність / Статистична звітність	C4
<i>Показники якості (Q)</i>		
Зміна частки студентів вищих навчальних закладів, які отримують стипендію з бюджету	Відомча звітність	Q1
Зміна частки студентів вищих навчальних закладів, які отримали диплом з відзнакою	Відомча звітність	Q2
Зміна кількості осіб, які підвищують професійну кваліфікацію	Відомча звітність	Q3
Зміна кількості осіб, які навчаються в аспірантурі та докторантурі	Відомча звітність	Q4
Зміна частки охоплення осіб, які навчаються за державним замовленням	Відомча звітність	Q5
Зміна кількості осіб, що навчаються, які припадають на одного викладача / майстра виробничого навчання (перевищення встановленого нормативу)	Відомча звітність	Q6
Зміна частки викладачів, які підвищили (що підтвердили) свою кваліфікаційну категорію	Відомча звітність	Q7
Зміна рівня вищої освіти відповідно до державних освітніх стандартів за результатами моніторингу якості навчання	Відомча звітність	Q8
Зміна кількості осіб, які були відрховані і виключені з вищих навчальних закладів	Відомча звітність	Q9
Зміна частки вищих навчальних закладів, що вимагають проведення капітального ремонту	Відомча звітність	Q10
Зміна частки вищих навчальних закладів, що мають матеріально-технічну базу для успішної реалізації інноваційних освітніх програм, що дозволяють підвищити якість освіти	Відомча звітність	Q11
Зміна середньомісячної номінальної нарахованої заробітної плати працівників вищих навчальних закладів відповідно до середньомісячної заробітної плати працівників, зайнятих в економічній сфері	Статистична звітність	Q12
<i>Показники досягнутих результатів (R)</i>		
Зміна кількості осіб, які отримують вищу освіту	Відомча звітність	R1

1	2	3
Зміна частки випускників вищих навчальних закладів, які були працевлаштовані за отриманою спеціальністю в перший рік, у загальній чисельності випускників таких закладів	Відомча звітність	R2
Зміна частки студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за договорами з роботодавцями	Відомча звітність	R3
Зміна кількості студентів, які отримують вищу професійну освіту на основі контрактно-цільової підготовки	Відомча звітність	R4
Зміна кількості аспірантів та докторантів, які отримують вищу професійну освіту на основі контрактно-цільової підготовки	Відомча звітність	R5
Зміна кількості студентів, які отримують відповідний документ про освіту	Відомча звітність	R6
Зміна частки аспірантів та докторантів, які своєчасно захистять дисертації	Відомча звітність	R7
Зміна кількості осіб, які за результатами наукової діяльності отримали патенти	Відомча звітність	R8

Останнім етапом є встановлення критеріїв, за допомогою яких можливо оцінити виконання бюджетної програми. Так, відповідно до загальновизначених умов ефективності нами було розроблено шкалу розрахункових значень. При побудові даної шкали ми відштовхувались від того, що програму можна вважати виконаною ефективно, якщо $D_U = 1$, $D_Q = 1$ і $D_R = 1$, причому рівень затрат є незмінним, а її фінансування відбувалось своєчасно і у повному обсязі (табл. 2). Також зазначимо, що шкала не враховує вагомості груп, а тому при практичному застосуванні вимагає коригування (внесення відповідних змін).

Таблиця 2

Шкала розрахункових значень показника виконання бюджетної програми

Значення рівня виконання бюджетної програми	Оцінка виконання бюджетної програми
$D_{заг} < 1$	Критичне виконання
$1 < D_{заг} < 2$	Низький рівень виконання
$D_{заг} = 2$	Ефективне виконання
$D_{заг} > 2$	Дуже ефективне виконання

Здійснивши всі відповідні розрахунки та співставивши одержаний результат за шкалою розрахункових значень, можливо отримати загальний висновок про стан виконання бюджетної програми. Якщо рівень виконання бюджетної програми становить менше 1, то для урядовців це має бути вагомим індикатором, який передбачає перегляд якісного складу показників виконання програми та умов її забезпечення, а також може слугувати підставою для відмови у подальшому затвердженні. Відповідно, програми, які мають рівень 2 і більше, повинні мати привілеї, тобто при плануванні видатків бюджету мають бути першочергово внесеними до проекту на наступний період.

Зазначимо, що наразі провести повні розрахунки та оцінити виконання зазначеної бюджетної програми за розробленими показниками неможливо у зв'язку з відсутністю деталізованої статистичної інформації. Тільки затвердження та використання їх на загальнодержавному рівні забезпечить повноцінне застосування даної методики.

Зауважимо, що методика оцінки ефективності виконання бюджетних програм, визначена Федченко Т. В., відрізняється від запропонованої нами як системою по-

казників виконання, так і основною математичною формулою визначення загального рівня виконання бюджетної програми. Крім того, у базовій методиці взагалі відсутній критеріальний апарат як завершуючий етап оцінки. Тому після реформування методика оцінки виконання бюджетних програм набуває зовсім іншого, нового змісту.

ВИСНОВКИ

Ми вважаємо, що на відміну від визначеної законодавством зазначена методика надає більш реальну, обґрунтовану та якісну оцінку виконання бюджетної програми «Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації». Дана методика може бути адаптованою для оцінювання рівня виконання будь-якої бюджетної програми за умови розроблення нових показників виконання. Її використання на загальнодержавному рівні значно підвищить ефективність використання бюджетних коштів та управління видатковою частиною бюджету. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Павлюк К. В. Оцінка виконання бюджетних програм: результативні показники / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 70 – 77.
2. Васютинська Л. А. Видатки бюджету у системі забезпечення соціально-економічного розвитку в Україні: проблеми та реалії / Л. А. Васютинська // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 98. – Харків: ХНТУСГ, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_98/22.pdf
3. Радіонов Ю. Д. Проблематика ефективності використання бюджетних коштів / Ю. Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 47 – 55.
4. Фартушна А. І. Оцінка результативності та ефективності реалізації державних цільових програм в Україні / А. І. Фартушна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/conf/2011-2/doc/2/12.pdf>
5. Федченко Т. В. Оцінка ефективності виконання бюджетних програм галузі охорони здоров'я / Т. В. Федченко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 105 – 110.
6. Невешкіна Т. С. Проблеми визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. Випуск 6 (2), Т. 20, № 10/1. – 2012. – С. 106 – 115.

7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14 вересня 2002 р. № 538-р.

8. Циганенко О. В. Оцінка ефективності стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій / О. В. Циганенко // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2, 4.3. – С. 121 – 126.

9. Філософія. Конспект лекцій / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1256060737608/filosofiya/ponyattya_metodu_klasifikatsiya_metodiv_naukovogo_piznannya_harakteristika

10. Бюджетна програма Підготовка кадрів вищими навчальними закладами III і IV рівнів акредитації (КПКВК ДБ 2201160) / Наказ Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерства фінансів України 06.07.2011 № 750/816.

REFERENCES

Fartushna, A. I. "Otsinka rezultatyvnosti ta efektyvnosti realizatsii derzhavnykh tsilyovykh prohram v Ukraini" [Evaluation of the effectiveness and efficiency of implementation of national target programs in Ukraine]. <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2011-2/doc/2/12.pdf>

Fedchenko, T. V. "Otsinka efektyvnosti vykonannya biudzhetykh prohram haluzi okhorony zdorov'ia" [Evaluating the effectiveness of budget programs health]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (53) (2010): 105-110.

"Filosofia. Konspekt leksii" [Philosophy. Lecture]. http://pidruchniki.com/1256060737608/filosofiya/ponyattya_metodu_klasifikatsiya_metodiv_naukovogo_piznannya_harakteristika

[Legal Act of Ukraine] (2002).

[Legal Act of Ukraine] (2011).

Nievieshkina, T. S. "Problemy vyznachennia pokaznykiv rezultatyvnosti vykonannya biudzhetykh prohram v Ukraini" [Problems of determination of the effectiveness of budget programs in Ukraine]. *Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, vol. 20, no. 10/1 (2012): 106-115.

Pavliuk, K. V. "Otsinka vykonannya biudzhetykh prohram: rezultatyvni pokaznyky" [Evaluation of budget programs: performance indicators]. *Finansy Ukrainy*, no. 2 (2005): 70-77.

Radionov, Yu. D. "Problematyka efektyvnosti vykorystannia biudzhetykh koshtiv" [The issue of efficient use of public funds]. *Finansy Ukrainy*, no. 5 (2011): 47-55.

Tsyhanenko, O. V. "Otsinka efektyvnosti stratehii sotsio-ekoloho-ekonomichnoho rozvytku miskyykh terytorii" [Evaluating the effectiveness of strategies for socio-ecological-economic development of urban areas]. *Krymskyi ekonomichnyi visnyk*, no. 2,4.3 (2013): 121-126.

Vasiutynska, L. A. "Vydatky biudzhetu u systemi zabezpechennia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku v Ukraini: problemy ta realii" [Budget expenditures in the system for social and economic development in Ukraine: Challenges and Realities]. http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_98/22.pdf

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

© 2014 БЕЛІКОВА Т. В., ЛУБЯННИКОВА В. В., ХІЖНЯК О. С.

УДК 336.717.061

Белікова Т. В., Лубянникова В. В., Хіжняк О. С. Сучасний стан і перспективи розвитку іпотечного кредитування в Україні

Метою даної статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку іпотечного кредитування в Україні в кризовий період, а також визначення основних причин стагнації іпотечного кредитування. Було досліджено тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні в посткризовий період. Проведено аналіз іпотечного кредитування нефінансових корпорацій та домашніх господарств залежно від обсягів кредитування, строків погашення та виду валюти. Проведено аналіз зміни процентних ставок по іпотечних кредитах як на первинному, так і на вторинному ринках. Проаналізовано умови отримання кредитів на купівлю житла фізичними особами. Окреслено напрями розвитку ринку вітчизняного житлового кредитування в майбутні періоди. У результаті дослідження було узагальнено причини стагнації іпотечного кредитування, що зазначено різними українськими вченими. Виділено фактори, що негативно впливають на розвиток іпотечного кредитування в країні. Перспективою подальших досліджень у даному напрямі є визначення умов, необхідних для забезпечення швидкого і стабільного розвитку іпотечного кредитування.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, іпотечний ринок, банківська установа, процентна ставка.

Рис.: 5. **Бібл.:** 10.

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

E-mail: totoo@rambler.ru

Лубянникова Вікторія Володимирівна – студентка, факультет економіки та менеджменту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: vika.ua94@mail.ru

Хіжняк Ольга Сергіївна – студентка, факультет економіки та менеджменту, Харківський національний університет будівництва та архітектури (вул. Сумська, 40, Харків, 61002, Україна)

E-mail: olgaxizhnyak@mail.ru

УДК 336.717.061

Беликова Т. В., Лубянникова В. В., Хижняк О. С. Современное состояние и перспективы развития ипотечного кредитования в Украине

Целью данной статьи является анализ современного состояния и перспектив развития ипотечного кредитования в Украине в кризисный период, а также определение основных причин стагнации ипотечного кредитования в Украине в посткризисный период. Проведен анализ ипотечного кредитования нефинансовых корпораций и домашних хозяйств в зависимости от объемов кредитования, сроков погашения и вида валюты. Проведен анализ изменения процентных ставок по ипотечным кредитам как на первичном, так и на вторичном рынках. Проанализированы условия получения кредитов на покупку жилья физическими лицами. Определены направления развития рынка отечественного жилищного кредитования в будущие периоды. В результате исследования были обобщены причины стагнации ипотечного кредитования, упомянутые различными украинскими учеными. Выделены факторы, отрицательно влияющие на развитие ипотечного кредитования в стране. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является определение условий, необходимых для обеспечения быстрого и стабильного развития ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, ипотечный рынок, банковское учреждение, процентная ставка.

Рис.: 5. **Библ.:** 10.

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

E-mail: totoo@rambler.ru

Лубянникова Виктория Владимировна – студентка, факультет экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: vika.ua94@mail.ru

Хижняк Ольга Сергеевна – студентка, факультет экономики и менеджмента, Харьковский национальный университет строительства и архитектуры (ул. Сумская, 40, Харьков, 61002, Украина)

E-mail: olgaxizhnyak@mail.ru

UDC 336.717.061

Belikova T. V., Lubiannykova V. V., Khizhniak O. S. Current State and Prospects of Development of Mortgage Lending in Ukraine

The purpose of this article is to analyze the current state and prospects of development of mortgage lending in Ukraine during the crisis, as well as the definition of the main reasons for the stagnation of mortgage lending. We investigated trends in the development of mortgage lending in Ukraine in the post-crisis period. The analysis of mortgage loans of non-financial corporations and households, depending on the volume of credit, maturity and type of currency was conducted. The analysis of changes in interest rates on mortgage loans in both the primary and secondary markets was held. The conditions of obtaining loans for the purchase of property by individuals were examined. The directions of development of the domestic market of housing loans in future periods were defined. As a result of the study the causes of stagnation of mortgage loans were summarized that were mentioned by various Ukrainian scientists. The factors that adversely affect the development of mortgage lending in the country were outlined. The prospect for further research in this area is to determine the conditions necessary to ensure the rapid and stable development of mortgage lending.

Key words: mortgage, mortgage lending, mortgage market, financial institution, the interest rate.

Pic.: 5. **Bibl.:** 10.

Belikova Tetiana V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Credit, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumskaya, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: totoo@rambler.ru

Lubiannykova Viktoriia V. – Student, Faculty of Economics and Management, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumskaya, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: vika.ua94@mail.ru

Khizhniak Olga S. – Student, Faculty of Economics and Management, Kharkiv National University of Construction Engineering and Architecture (vul. Sumskaya, 40, Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: olgaxizhnyak@mail.ru

Розвиток житлового будівництва суттєво залежить від рівня розвитку іпотечного кредитування, оскільки саме таким чином сектор житлового будівництва може отримати додаткові кошти для подальшого розвитку. Крім того, для великої кількості вітчизняних підприємств фінансові ресурси можуть бути отримані під заставу нерухомого майна, таким чином інвестуючи національну економіку. Отже, розвиток іпотечного кредитування в країні може служити одним з індикаторів розвитку економіки.

Дослідженнями ринку іпотечного кредитування займалися такі вчені, як З. М. Криховецька, О. С. Любунь, А. Г. Політюк та ін. Однак стан іпотечного кредитування та умови його розвитку постійно змінюються, отже проблематика іпотечного кредитування вимагає перманентного дослідження.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану та перспектив розвитку іпотечного кредитування в Україні в кризовий період, а також визначення основних причин стагнації іпотечного кредитування.

Іпотечний ринок являє собою систему економіко-правових відносин, що виникають між суб'єктами суспільного відтворення на фінансовому ринку на основі певних економічних принципів і правових норм з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів, їх розміщення у формі іпотечних кредитів та рефінансування іпотечних активів з метою досягнення економічного чи соціального ефекту [1].

Активний розвиток ринку іпотечного кредитування відбувався до кінця 2008 р. Причинами цього були швидкі темпи економічного зростання в країні, вихід на український ринок таких міжнародних фінансових установ, як Unicredit, OTP, Raiffeisen Group та ін. Крім того, у передкризовий період банки активно кредитували купівлю житла як в національній валюті, так і в іноземній. Отримати кредит було не важко. Завдяки цьому відбувалося зростання попиту на житлові кредити.

Після початку фінансової кризи, яка розпочалася з падіння іпотечного ринку США, велика кількість договорів по іпотечних кредитах в Україні було розірвано, внаслідок чого на початок 2010 р. обсяги іпотечного кредитування за даними НБУ [2] скоротилися на 14,204 млрд грн, або на 6,38% відносно початку попереднього року. Скорочення обсягів кредитування продовжувалося до початку 2012 р.

Незважаючи на те, що загальні обсяги кредитування в Україні з 2010 р. неухильно зростають, частка іпотечних

кредитів протягом останніх п'яти років скорочується: якщо на 1 січня 2009 р. цей показник дорівнював 30,3%, то на 1 січня 2014 р. – 18,0 %, на 1 березня цього ж року – лише 17,7% (рис. 1).

У зв'язку з фінансовою кризою постановою НБУ № 458 від 17 грудня 2007 р. [3], яке набуло чинності 13 лютого 2008 р., Нацбанк зобов'язав банки при розрахунку показника достатності загального регулятивного капіталу включати в активи, зважені з урахуванням ризику, сукупну відкриту валютну позицію (з 100% зважуванням) і довгострокові позитивні розриви терміновості активів і пасивів (з 50% зважуванням). До того ж у цей період Державною іпотечною установою було прийнято стандарт, на основі якого іпотечні кредити повинні було погашати тільки в національній валюті. Це істотно ускладнило видачу та повернення іпотечних кредитів. Більшою мірою це торкнулося саме фізичних осіб. Якщо іпотечні кредити нефінансовим корпораціям з 2012 р. почали поступово зростати, то обсяг кредитів домашнім господарствам зменшувався, починаючи з 2010 р. (рис. 2).

На 1 січня 2014 р. обсяг кредитів домашнім господарствам дорівнює 55,147 млрд грн, що на 88,269 млрд грн, або в 2,6 рази, менше значення кінця 2008 р. Це свідчить про недостатність можливості фізичних осіб щодо отримання та обслуговування боргу.

За строками погашення боргу у нефінансових корпорацій найбільшу долю займають кредити, видані на строк від 1 до 5 років – 42,5% станом на 1 січня 2014 р., на строк до 1 року – 30,9%, більше 5 років – 26,6% (рис. 3).

За два місяці поточного року структура кредитів дещо змінилася: зросла частка короткострокових кредитів (на 1,9 процентних пункти), кредитів строком від 1 до 5 років (на 3,3 процентних пункти) за рахунок зменшення довгострокових кредитів (на 5,2 процентних пункти). Загалом, за останні роки структура іпотечних кредитів нефінансовим корпораціям змінилася наступним чином: починаючи з 2009 р. відбувалося постійне зростання долі короткострокових та довгострокових кредитів.

Що стосується кредитування домашніх господарств, то основну частку складають кредити терміном від 5 років, (рис. 4). З початку 2008 р. їх частка зростала з 81,4% до 88,2% станом на 1 січня 2011 р. Після цього спостерігається зменшення довгострокових кредитів, і на початок 2014 р. цей показник складає 84,4%. Кредити строком до 1 року



Рис. 1. Динаміка розвитку іпотечного кредитування в Україні

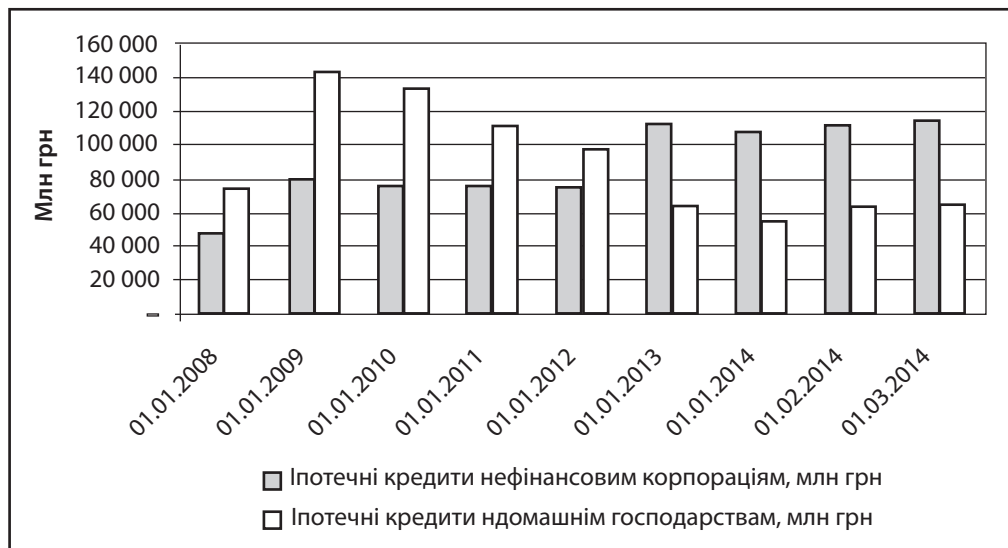


Рис. 2. Обсяги іпотечного кредитування, надані нефінансовим корпораціям і домашнім господарствам

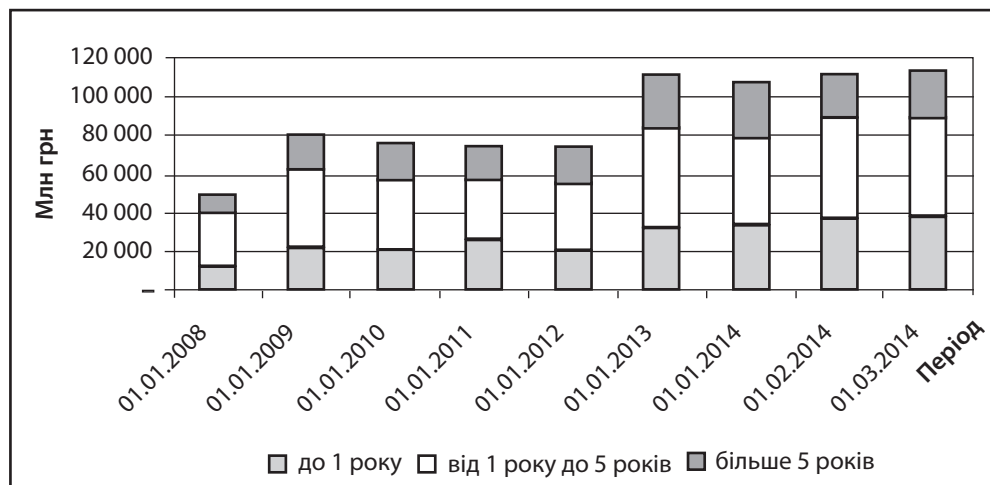


Рис. 3. Обсяги іпотечного кредитування, надані нефінансовим корпораціям, залежно від строків погашення

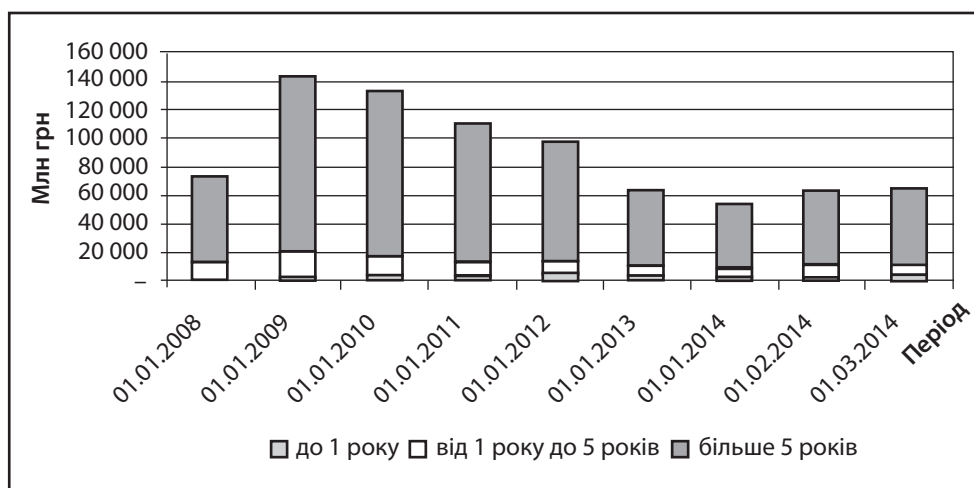


Рис. 4. Обсяги іпотечного кредитування, надані домашнім господарствам, залежно від строків погашення

складають на початок 2014 р. лише 4,6%. Загалом структура іпотечних кредитів домашнім господарствам за термінами кредитування є достатньо стабільною.

З метою забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов, Кабінетом

Міністрів України було прийнято Постанову «Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов» [4]. Однак за 2013 р. обсяги пільгового іпотечного кредитування невеликі: з

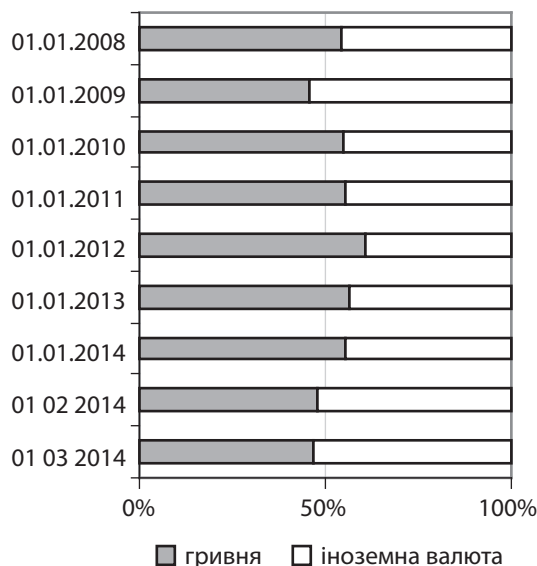
виділених 300 мільйонів гривень у 2013 р. використовували тільки 65 мільйонів, інші кошти пішли на фінансування інших житлових програм. Причина цього – низький попит. Замість запланованих 4000 кредитів позичальники не оформили і 2000. Причинами цього є невеликий вибір житлових об'єктів і високі вимоги до позичальників [5].

Крім того, проблемою іпотечного кредитування в Україні є високий рівень валютизації (рис. 5).

іпотечним кредитом як на первинному, так і на вторинному ринках в цьому періоді перевищувала 23% для кредитів строком до 15 років, 22% – для кредитів до 20 років.

На початок 2014 р. спостерігається зниження процентних ставок на декілька процентних пункти. На вторинному ринку кредити строком до 10, до 15 та до 20 років можна оформити менш, ніж за 21% річних, на первинному – менш, ніж за 20% річних. Максимальна ставка на пер-

Структура іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям



Структура іпотечних кредитів, наданих домашнім господарствам

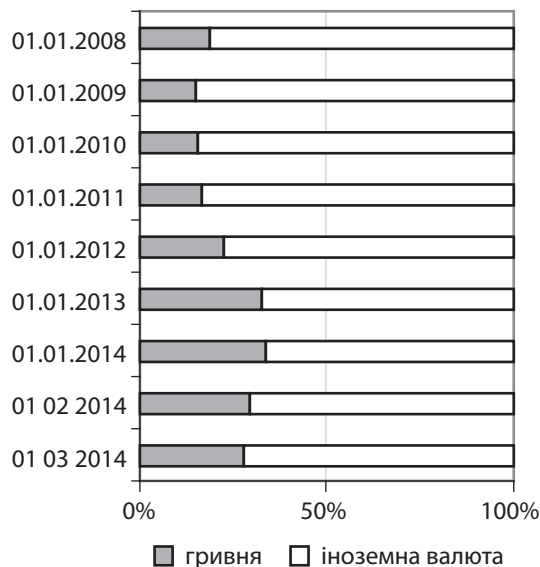


Рис. 5. Структура іпотечних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям і домашнім господарствам у розрізі валюти

Частка кредитів нефінансовим корпораціям в іноземній валюті, за даними НБУ, на 1 січня 2014 р. складає 44,8%, на 1 березня 2014 р. спостерігається зростання до 53,1%. Частка іпотечних кредитів домашнім господарствам в іноземній валюті суттєво вища: на 1 січня 2014 р. цей показник складає 66,3%, на 1 березня цього ж року – 72,2%.

У післякризовий період, починаючи з 2009 р., спостерігається поступове зниження частки доларових кредитів фізичних особам впритул до початку 2014 р. Якщо їх частка в 2008 р. у загальній кількості наданих іпотечних кредитів дорівнювала 81,0%, то на початок 2014 р. – лише 62,9% (зменшення склало 18,1 процентних пункти). Доля кредитів в інших валютах – 3,4%. Нинішнього, 2014, року тенденції змінилися, і всього за два місяці частка доларових кредитів зросла на 5,8 процентних пункти і на 1 березня 2014 р. досягла значення 68,7%. Це свідчить про значний і поступово зростаючий в поточному році рівень доларизації іпотечних кредитів фізичних осіб.

Що стосується іпотечних кредитів нефінансовим установам, то найбільша частка кредитів, наданих в іноземній валюті, також належить долару США – 37,7% на 1 січня 2014 р., в інших валютах – 7,1%. За два місяці їх частка суттєво зросла – на 9,1 процентних пункти і на 1 березня цього року дорівнює 46,8%. Це зростання пояснюється зменшенням долі гривневих кредитів на 8,3 процентних пункти, або на 6067 млн грн, що є наслідком недостатньої довіри до національної валюти.

Найвищі процентні ставки за останні роки спостерігалися на початку 2013 р. [5]. Середня процентна ставка за

винному ринку знизилася з 33% до 25% реальних річних, а мінімальна – з 18% до 11% [5].

Проте середня ставка за іпотекою у квітні 2008 р. дорівнювала приблизно 15% річних, що на 5-6 процентних пункти нижче, ніж на початок 2014 р., таким чином залишаючись на сьогоднішній день недостатньо привабливою для споживачів.

Розмір мінімального авансу на купівлю житла на вторинному ринку в більшості банків складає 30% і більше від вартості іпотеки. Менший мінімальний розмір первісного внеску пропонують лише декілька банків: Ощадбанк (10%), Укрінбанк (15%), Київська Русь та Укргазбанк (20%), Авант-Банк і Ощадбанк (25%). Для порівняння, у 2008 р. мінімальний внесок в більшості банків складав від 0 до 15% вартості житла. Така ситуація не сприяє підвищенню обсягів іпотечного кредитування, зокрема, фізичним особам.

Незважаючи на великий попит населення на іпотечні кредити, банки не в змозі задовольнити цілком цей попит через відсутність у фінансових установах довгострокових кредитних ресурсів.

Крім того, спостерігається зниження рівня розвитку будівельної галузі. Обсяги виконаних будівельних робіт свідчать про їх значне скорочення, починаючи з 2008 р. У 2008 р. будівельні роботи скоротилися на 15,8%, у 2009 р. – на 48,2%, тобто майже вдвічі [6]. У 2013 р. спостерігається подальше зменшення обсягів виконаних будівельних робіт на 6,48% [7]. Це також негативно впливає на розвиток іпотечного кредитування в країні.

Причини стагнації іпотечного кредитування є:

- ✦ зниження рівня довгострокової ліквідності банківської системи;

- ✦ зниження рівня платоспроможності позичальників;
- ✦ зростання вартості кредитів у національній валюті [8];
- ✦ недостатній рівень технічного забезпечення процесу іпотечного кредитування (відсутність стабільних і довгострокових ресурсів фінансування іпотеки; низький рівень капіталізації та розвитку інвестування інвесторів в структуровані іпотечні цінні папери; відсутність об'єктивних індексів зміни вартості нерухомості);
- ✦ недостатній рівень розвитку нормативно-законодавчої бази (слабка процедура звернення стягнення; недостатня прозорість участі у прилюдних торгах);
- ✦ неврегульованість колекторської сфери [9];
- ✦ відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування;
- ✦ нерозвиненість інфраструктури ринку житла та житлового будівництва;
- ✦ недовіра населення до українських банків та побоювання щодо втрати свого житла у разі банкрутства банка-кредитора;
- ✦ низька ефективність ринку житлового будівництва;
- ✦ неспроможність банківської системи працювати за міжнародними схемами реінвестування;
- ✦ відсутність розуміння населенням процесів іпотечного фінансування;
- ✦ наявність на ринку іпотечного кредитування в Україні універсальних банків, коли в багатьох розвинених країнах працюють спеціалізовані іпотечні банки;
- ✦ досить жорсткі умови надання іпотечних кредитів, особливо щодо першого внеску близько 30 – 50 % вартості житла та високі ставки за цими кредитами [10].

Крім того, на розвиток іпотечного кредитування негативно впливає недостатня практика обміну кредитними історіями позичальників між банками, висока вартість ресурсної бази – депозитних коштів, посилення вимог до оцінки платоспроможності потенційного позичальника, недостатній рівень інформованості суспільства відносно системи кредитування покупки житла та ін.

ВИСНОВКИ

Для стабільного розвитку іпотечного кредитування в Україні необхідно забезпечення розвитку нормативно-законодавчої бази щодо кредитування як фізичних, так і юридичних осіб; уповільнення інфляційних коливань; стимулювання житлового кредитування окремим верствам суспільства шляхом рефінансування іпотеки урядом. Для цього в країні повинні працювати державні програми будівництва та кредитування житла. Створення умов для зниження процентних ставок за депозитами створить можливість для здешевлення ресурсної бази для кредитування. Нестабільність ринку праці на сьогоднішній день також позначається гальмуванням розвитку ринку іпотечного кредитування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Костюкевич О. І. Іпотечний ринок та його роль у розвитку економіки / О. І. Костюкевич // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу : матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф. – К. : КНЕУ, 2010. – С. 223 – 225.
2. Статистичний бюлетень Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

3. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Правління Національного банку України № 458 від 17 грудня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=58994>

4. Про затвердження Порядку здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов : Постанова Кабінету Міністрів № 343 від 25 квітня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF>

5. Криза триває: огляд ринку іпотечного кредитування за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.prostobank.ua/zhitlo_v_kredit/statti/kriza_trivae_oglyad_rinku_ipotechnogo_kredituvannya_za_2013_rik

6. Індекс обсягу виконаних будівельних робіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iov/ovr_u/ovr2007_u.htm

7. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ovb/ovb_u/ovb_rik_u.htm

8. Мироненко В. Перспективи розвитку національної системи іпотечного кредитування з урахуванням зарубіжного досвіду // В. Мироненко, Г. Мироненко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 5 (183). – С. 38 – 41.

9. Пилипець О. Стан та тенденції розвитку іпотечного кредитування в Україні (2012 рік) / О. Пилипець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/fl_nov2012_opylypets_ua.pdf

10. Ляхова О. О. Іпотечне кредитування в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. О. Ляхова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1560>

REFERENCES

- "Індекс обсягу виконаних будівельних робіт" [Volume index of construction works]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ibd/iov/ovr_u/ovr2007_u.htm
- "Криза триває: огляд ринку іпотечного кредитування за 2013 рік" [Crisis continues: a review of the mortgage market by 2013]. http://ua.prostobank.ua/zhitlo_v_kredit/statti/kriza_trivae_oglyad_rinku_ipotechnogo_kredituvannya_za_2013_rik
- Kostiukevych, O. I. "Ipotechnyi rynok ta ioho rol u rozvytku ekonomiky" [Mortgage market and its role in economic development]. *Finansovo-kredytnyi mekhanizm aktyvizatsii investytsiynoho protsesu*. Kyiv: KNEU, 2010. 223-225.
- [Legal Act of Ukraine] (2012). <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF>
- [Legal Act of Ukraine] (2007). <http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=58994>
- Liakhova, O. O. "Ipotechne kredyтування v Ukraini: problemy ta perspektvy rozvytku" [Mortgage lending in Ukraine: problems and prospects]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1560>
- Myronenko, V., and Myronenko, H. "Perspektvy rozvytku natsionalnoi systemy ipotechnoho kredyтування z urakhuvanniam zarubizhnoho dosvidu" [Prospects for development of a national system of mortgage lending, taking into account international experience]. *Visnyk NBU*, no. 5 (183) (2011): 38-41.
- "Obsiah vykonanykh budivelnnykh robіt za vydamy budivelnnoi produktsii" [The volume of construction work by type of construction products]. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ovb/ovb_u/ovb_rik_u.htm
- Pylipets, O. "Stan ta tendentsii rozvytku ipotechnoho kredyтування v Ukraini (2012 rik)" [Status and trends in mortgage lending in Ukraine (2012)]. http://www.finrep.kiev.ua/download/fl_nov2012_opylypets_ua.pdf
- "Statystychnyi biuleten Natsionalnoho Banku Ukrainy" [Statistical bulletin of the National Bank of Ukraine]. http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897

ЕЛЕКТРОННА ЛОГІСТИКА ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

© 2014 СКИЦЬКО В. І.

УДК 004.7:658.7

Скицько В. І. Електронна логістика як складова сучасного бізнесу

Бурхливий розвиток інформаційно-телекомунікаційних засобів і технологій привів до переосмислення усталених понять та появи нових дефініцій в економіці, зокрема, «електронна логістика». Ґрунтуючись на проведених дослідженнях, запропоновано під електронною логістикою розуміти підсистему менеджменту щодо прогнозування, планування, прийняття рішень, координації та контролю електронних інформаційних потоків за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій із застосуванням математичних методів і моделей (в узгодженні з матеріальними, сервісними, фінансовими потоками та потоком інтелектуально-трудоових ресурсів) на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях. Визначено та розкрито такі принципи електронної логістики: системність, комплексність забезпечення, науковість, конкретність, конструктивність, надійність, варіантність. У межах електронної логістики вирішується низка задач, які, зокрема, пов'язані з виникненням, пошуком, аналізом, перетворенням, зберіганням, передачею (розповсюдженням) інформації в електронній формі. Визначено функції електронної логістики. Розглянуто напрями міжнародних стандартів ідентифікації продукції в електронній логістиці, розвиток яких здійснюється за такими напрямками: штрихове кодування продукції; електронний обмін даними; глобальна мережа синхронізації даних; електронний код продукції.

Ключові слова: електронна логістика, штрихове кодування, електронний обмін даними, глобальна мережа синхронізації даних.

Бібл.: 21.

Скицько Володимир Іванович – кандидат економічних наук, доцент, докторант, кафедра економіко-математичного моделювання, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

УДК 004.7:658.7

UDC 004.7:658.7

Скицко В. И. Электронная логистика как составляющая современного бизнеса

Бурное развитие информационно-телекоммуникационных средств и технологий привело к переосмыслению устоявшихся понятий и появлению новых дефиниций в экономике, в частности, «электронная логистика». Основываясь на проведенных исследованиях, предложено под электронной логистикой понимать подсистему менеджмента по прогнозированию, планированию, принятию решений, координации и контролю электронных информационных потоков с помощью информационно-телекоммуникационных систем и технологий с применением математических методов и моделей (в согласовании с материальными, сервисными, финансовыми потоками и потоком интеллектуально-трудоовых ресурсов) на макро-, мезо-, микроэкономическом уровнях. Определены и раскрыты такие принципы электронной логистики: системность, комплексность обеспечения, научность, конкретность, конструктивность, надежность, вариативность. В рамках электронной логистики решается ряд задач, которые, в частности, связанные с возникновением, поиском, анализом, преобразованием, хранением, передачей (распространением) информации в электронной форме. Определены функции электронной логистики. Рассмотрены направления международных стандартов идентификации продукции в электронной логистике, развитие которых осуществляется по следующим направлениям: штрихковое кодирование продукции; электронный обмен данными; глобальная сеть синхронизации данных; электронный код продукции.

Ключевые слова: электронная логистика, штрихковое кодирование, электронный обмен данными, глобальная сеть синхронизации данных.

Библ.: 21.

Скицко Владимир Иванович – кандидат экономических наук, доцент, докторант, кафедра экономико-математического моделирования, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

Skitsko V. I. Electronic Logistics as a Component of Modern Business

The rapid development of informational and telecommunicational tools caused a shift in existing concepts and became an origin of new definitions in economy, including the "electronic logistics". The study offers to understand the electronic logistics as a subsystem of management designed for prognostics, planning, decision taking, coordination and control over informational flows using informational and telecommunicational systems and technologies, as well as mathematical methods and models (in coordination with economic, service, financial flows, as well as with the flow of intellectual and labor resources) on macro-, meso- and microeconomic levels. It defines and explains such concepts of electronic logistics as consistency, composite of material support, scientific character, concreteness, constructive nature, reliability and variability. The electronic logistics resolves a set of problems concerned with origination, search, analysis, transformation, storage and transmission (distribution) of electronic information. The study also defines the functions of electronic logistics. It analyzes the development trends of international standards of product identification within the frameworks of electronic logistics: barcoding of products, electronic data exchange, global network of data synchronization and electronic product codes.

Key words: electronic logistics, barcoding, electronic data exchange, network of data synchronization.

Bibl.: 21.

Skitsko Volodymyr I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree, Department of economic and mathematical modeling, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Peremogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: skitsko.kneu@gmail.com

Стрімкий розвиток інформаційних технологій привів до переосмислення усталених понять та появи нових дефініцій в економіці, зокрема, «електронна комерція», «електронна торгівля», «електронні гроші», «електронний підпис» тощо. Важливість та неминучість таких змін в Україні підтверджує той факт, що Верховна Рада України 3 червня 2014 р. прийняла в першому читанні Закон «Про електронну комерцію» [1]. Якщо у процесі до-

ставки продукції до споживача кардинальних змін не відбувається на фізичному рівні (товар все так само потребує упакування та перевезення різним транспортом до місця призначення, час на перевезення автомобілем з одного місця в інше суттєво не змінився за останні десятиліття), то інформаційна складова цього процесу змінюється з кожним роком, зокрема, усе більше паперові носії інформації замінюються електронними, а час отримання будь-якої ін-

формації скорочується. Іншими словами, відбуваються постійні зміни характеристик інформаційного потоку, який супроводжує матеріальний потік в логістичній системі.

Інформація із простих відомостей про щось перетворилася на повноцінну продукцію, яка може приносити додатковий прибуток підприємству. Належна організація інформаційної взаємодії підприємства із контрагентами (споживачами, постачальниками, перевізниками, банками та іншими) дозволяє йому (підприємству) підвищити власну конкурентоспроможність. Управління інформаційними потоками належить до царини інформаційної логістики. Але на сьогодні все частіше використовується термін «електронна логістика», до сфери діяльності якої також відносяться інформаційні потоки. У зв'язку з цим виникла необхідність щодо обґрунтованого визначення поняття електронної логістики, формулювання її концептуальних засад та функцій, методологічного апарату тощо.

Наразі ґрунтовних досліджень проблем електронної логістики обмаль. У більшості випадків це дослідження, в яких розглядаються питання, що можна віднести до сфери електронної логістики, але термін «електронна логістика» в таких роботах не вживається. Такі дослідження проводили Арнольд М., Гаджинський А. М., Іщенко В. А., Негіна О. К., Окландер М. А., Сергеев В. І., Хессіг К. та інші [2 – 6]. Термін «електронна логістика» (англ. *E-Logistics*) вживають у своїх роботах насамперед іноземні та кілька вітчизняних науковців і практиків, зокрема: Гунасекаран А., Букреев М., Гірна О. Б., Чухрай Н. І., Лян-Цзе Чжан, Генрі Чанг та інші [7 – 12].

Ознайомлення з дослідженнями зазначених вище та інших авторів дозволяє дійти висновку про багатогранність, важливість та актуальність розглядуваної у статті проблеми та існування низки недостатньо досліджених аспектів, зокрема, потребує уточнень та формулювання термінологічного апарату, концептуальні та методологічні основи електронної логістики. Крім того, існує необхідність у розробці та впровадженні економіко-математичних методів і моделей, за допомогою яких можна здійснювати ефективне управління електронними інформаційними потоками тощо.

Мета статті полягає в аналізі та уточненні існуючої термінології електронної логістики, її сутності, концептуальних засад та методологічного апарату за сучасних умов ведення бізнесу.

Сучасний бізнес і життя важко уявити без новітніх інформаційних і комунікаційних технологій, які дозволяють швидко та надійно обмінюватися інформацією з метою прискорення відповідних виробничих процесів підприємства та звичайних дій людей. Наприклад, звичним стало отримання підприємством від постачальника накладної, окрім паперового, також і в електронному вигляді. За відповідних можливостей програмного забезпечення це дозволяє автоматично заносити дані про продукцію (назва товару, назва виробника, ціна, кількість, термін зберігання і т. п.) до системи підприємства, що економить час на здійснення такої операції. Працівникам підприємства залишається лише перевірити відповідність фізичної наявності продукції до документів і внести за потреби необхідні дані у систему. Компанії, які спеціалізуються на експрес-доставці, широко використовують штрих-кодкування вантажів, що скорочує час обробки інформації під час їх проходження від місця відправлення до отримувача. Звичною послугою для споживачів таких компаній стала можливість відстеження руху вантажу на сайті

компанії. За допомогою смартфонів та інтернету можна здійснити покупки квитків до театру без відвідування каси: споживач самостійно обирає місця, здійснює оплату за допомогою банківської картки, а при вході до театру показує лише штрих-код квитка (інколи навіть просто з екрану пристрою, не роздруковуючи його). Усе більше банків надають послугу інтернет-банкінгу, яка дозволяє споживачу без відвідування установи здійснювати різні банківські операції, проте низка операцій все ще потребує відвідування офісу банку, зокрема, внесення готівки на рахунок, але й під час цієї операції спілкування із працівником (кассиром) банку не є обов'язковим, її можна здійснити за допомогою терміналів самообслуговування.

Використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій в аналізі, обробці, передачі інформації сприяє спрощенню, прискоренню та зменшенню вартості традиційних процесів як у бізнесі, так і в повсякденному житті, з метою задоволення потреб споживачів. Процеси управління інформацією для різних ситуацій є різними, але суть такого управління залишається незмінною: оперативне надання повної та достовірної інформації в потрібному місці за мінімальних витрат на її отримання з метою прийняття відповідних обґрунтованих рішень, що є метою функціонування інформаційної логістики. На сьогодні існують різні трактування інформаційної логістики, узагальнюючи дослідження яких дає можливість дійти наступного висновку. Одні автори до сфери впливу інформаційної логістики відносять тільки інформаційні системи підприємства та все, що пов'язано з їхнім функціонуванням, інші – управління інформацією (інформаційними потоками, які супроводжують матеріальний потік).

На нашу думку, *інформаційна логістика підприємства* – це підсистема менеджменту підприємства, яка організовує інформаційні потоки, що впливають на результати логістичних операцій підприємства. Метою інформаційної логістики є організація передачі та наявності необхідної інформації належної якості необхідного змісту в потрібному місці та часі для необхідної особи, що приймає рішення, за мінімальних витрат. Цього можна досягти за допомогою впровадження на підприємстві відповідної інформаційної системи, яка являє собою сукупність інтелектуально-трудових ресурсів (персонал підприємства, який безпосередньо працює із комп'ютерною програмою – системою управління підприємства), матеріального забезпечення (комп'ютери, мережі, ноутбуки та інші технічні засоби), програмного забезпечення (безпосередньо сама система управління підприємством та, можливо, програмне середовище, в якому цю систему розроблено), інформаційного забезпечення (різні довідники, класифікатори тощо), математичного забезпечення (економіко-математичні методи та моделі, які використовуються у комп'ютерній програмі для вирішення низки задач управління підприємством).

Інформаційна система підприємства є підґрунтям його інформаційної логістики. Розвиток засобів розробки програмного забезпечення, комп'ютерної графіки та дизайну, мережевих технологій та системного адміністрування, з одного боку, і зміни потреб підприємств і його контрагентів – з іншого, зумовлюють постійні зміни інформаційної системи підприємства. На сьогодні практично кожен має мобільний телефон із можливістю доступу до Інтернету, а будь-який сучасний смартфон, планшет, чи ноутбук, якщо його перенести в минуле на 20 років назад, буде найпотуж-

нішою обчислювальною технікою того часу. Якщо порівняти обсяги інформації, яка зберігається на паперових носіях та на електронних, то безумовно таке порівняння буде на користь останніх. Крім того, використання електронних носіїв інформації, за умови використання відповідних інформаційних засобів, робить її практично миттєво доступною адресанту.

Такий розвиток технологій зумовив як зміни окремих бізнес-процесів підприємств, так і появу нових форм відносин, в яких використовуються інформаційно-телекомунікаційні системи, зокрема Інтернет. У цих системах інформація представляється в електронній формі, яка виступає як «спосіб документування інформації, що означає створення, запис, передачу або збереження інформації у цифровій чи іншій нематеріальній формі за допомогою електронних, магнітних, електромагнітних, оптичних або інших засобів, що застосовуються до відтворення, передачі чи зберігання інформації» [1]. Електронна форма представлення інформації зумовила виникнення ряду понять: електронна пошта, електронне повідомлення, електронний підпис, електронна торгівля, електронна закупівля, електронне постачання, електронна логістика тощо. Якщо одні поняття вже для нас стали звичними, зокрема, електронна пошта чи електронне повідомлення, то інші – тільки починають входити в наше життя, зокрема, це електронна логістика.

Електронну логістику можна трактувати як деяку складну систему, в якій функціонують логістичні провайдери третього рівня (англ. *Third Party Logistics Providers – 3PL*), що забезпечують управління запасами на складах та перевезення продукції кінцевому споживачеві за допомогою електронного обміну даними (англ. *Electronic data interchange – EDI*), Інтернету, бездротових і мобільних комунікаційних технологій, Всесвітньої павутини (англ. *World Wide Web – WWW*), радіочастотної ідентифікації (англ. *Radio Frequency IDentification – RFID*) з метою надання додаткових логістичних послуг кінцевому споживачу за принципом єдиного вікна [12]. Під електронною логістикою розуміють окремі функції процесу управління логістичним ланцюгом, що пов'язані з електронними інформаційними потоками [8, 9]. Згідно з іншим концептуальним положенням електронну логістику можна визначити як механізм автоматизації, який забезпечує інтегрований комплексний підхід в управлінні ланцюгом поставок серед учасників логістичних процесів [11]. У [12] електронну логістику називають інтернеторієнтованою логістикою (англ. *Internet-Enabled Logistics*). Зазвичай процеси електронної логістики включають такі складові частини [11]: вимоги (в електронному поданні), які висунуті кінцевим споживачем щодо виконання замовлення; транспортування вантажів (замовлень); можливість відстеження переміщення вантажу (замовлення). Таким чином, можна дійти висновку, що суть електронної логістики «полягає в ефективному управлінні інформацією та співпраці усіх учасників ланцюга поставок на підставі швидкої та докладної передачі інформаційного потоку з пунктів роздрібної торгівлі, які пересилають дані в узгодженому інформаційному стандарті до постачальника – виробника вихідної сировини» [7]. Інколи електронну логістику, за аналогією із інформаційною логістикою, визначають як механізм використання та організації інформаційних технологій та математичних методів у логістичній системі підприємства.

Спираючись на проведені дослідження, вважаємо за доцільне запропонувати таке визначення електронної логістики.

Електронна логістика – це підсистема менеджменту щодо прогнозування, планування, прийняття рішень, координації та контролю електронних інформаційних потоків за допомогою інформаційно-телекомунікаційних систем і технологій із застосуванням математичних методів і моделей (в узгодженні із матеріальними, сервісними, фінансовими потоками та потоком інтелектуально-трудових ресурсів) на макро-, мезо-, мікроекономічному рівнях.

Для електронної логістики мають виконуватися загальноприйняті основні правила логістики «7R» (потрібна продукція – *Right product*, потрібна кількість – *Right quantity*, узгоджений час – *Right time*, узгоджене місце – *Right place*, узгоджена ціна – *Right cost*, потрібна якість – *Right condition*, потрібний споживач – *Right customer*). Тобто мета електронної логістики полягає у сприянні доставки потрібної продукції у потрібній кількості належної якості за узгодженою ціною в узгоджене місце та час потрібному споживачеві. Поняття електронної логістики можна застосовувати тільки до тих суб'єктів економіки, які у своїй діяльності використовують інформаційно-телекомунікаційні системи та технології.

Однією з відмінностей електронної логістики від інших видів логістики є те, що вона, як правило, не обмежена тільки одним підприємством. Для її виникнення та функціонування потрібна наявність компаній, що надають інформаційно-телекомунікаційні послуги та відповідний зв'язок (оператори мобільного зв'язку, провайдери тощо). Безперечно, на великому підприємстві можна побудувати автономну (без підключення до глобальної мережі) комп'ютерну мережу та мережу зв'язку (без залучення оператора мобільного зв'язку) і говорити в цьому випадку, що межами функціонування електронної логістики є тільки це підприємство, але таке навряд чи можливо.

Використовуючи положення, що зазначені в [3], викремимо такі принципи електронної логістики:

1) *системність*. Усі дії, що пов'язані із прогнозуванням, плануванням, управлінням, координацією та контролем за електронними інформаційними потоками на усіх етапах їх проходження в логістичній системі (по логістичному ланцюгу поставок) повинні здійснюватися як суцільний процес відповідного рівня, у межах якого кожен із учасників процесу узгоджує свої дії з іншими для досягнення загальної мети електронної логістики;

2) *комплексність забезпечення*. Формування комплексу фінансового, інформаційного, матеріального, інтелектуально-трудового та іншого забезпечення протікання електронних інформаційних потоків в умовах невизначеності, конфліктності ринку та зумовленого ними ризику за рахунок, зокрема, взаємодії з різними компаніями (наприклад, компаніями, які надають доступ до Інтернету різними способами, послуги розміщення сайту в Інтернеті тощо);

3) *науковість*. Використання сучасного наукового інструментарію (зокрема, економіко-математичних методів і моделей) і новітніх технологій в електронній логістиці, а також постійне підвищення кваліфікації персоналу;

4) *конкретність*. Електронні інформаційні потоки мають нести тільки необхідну та достатню інформацію для досягнення кінцевої мети електронної логістики з найменшими витратами на використання усіх ресурсів;

5) *конструктивність*. Постійний моніторинг електронних інформаційних потоків та оперативна їх зміна у разі потреби;

6) *надійність*. Забезпечення безвідмовної роботи технічних пристроїв, які задіяні в передаванні електронних інформаційних потоків без втрат інформації на високій швидкості;

7) *варіантність*. Можливість внесення оперативних змін у електронні інформаційні потоки або шляхи їх протікання за потреби без значних втрат (матеріальних, у часі, тощо) для досягнення кінцевої мети електронної логістики, урахувавши збурення в соціально-економічному середовищі.

У межах електронної логістики вирішується низка задач, які, зокрема, пов'язані із виникненням, пошуком, аналізом, перетворенням, зберіганням, передачею (розповсюдженням) інформації в електронній формі.

До функцій електронної логістики можна віднести, зокрема, таке: 1) формування інформаційного середовища між учасниками (контрагентами) логістичного ланцюга поставок продукції чи надання послуг (виробниками, дистриб'юторами, перевізниками, компаніями, що надають інформаційно-телекомунікаційні послуги та зв'язок, споживачами, банками), а також його аналіз, впровадження необхідних змін з метою підтримки сучасних тенденцій ведення бізнесу та використання інформаційних технологій; 2) визначення характеристик електронних інформаційних потоків; 3) формування вимог і потреб до компаній, що надають інформаційно-телекомунікаційні послуги та відповідний зв'язок; 4) організація використання міжнародних стандартів ідентифікації продукції; 5) підтримка коректної та надійної роботи, розвиток інформаційної системи підприємства; 6) збір, аналіз, зберігання, перетворення та організація переміщення інформації в електронному виді; 7) відбір необхідних даних для прийняття управлінських рішень.

Методичним підґрунтям електронної логістики є її міжнародні стандарти, метою використання яких є, зокрема, зменшення помилок в обміні інформацією між учасниками логістичних систем будь-якого рівня щодо продукції (її характеристик, відвантаження, оплати, тощо). На сьогодні розвиток таких стандартів здійснюється за такими напрямками [9]: штрихове кодування продукції; електронний обмін даними (англ. *Electronic Data Interchange – EDI*); глобальна мережа синхронізації даних (англ. *Global Data Synchronization Network – GDSN*); електронний код продукції (англ. *Electronic Product Code – EPC*).

Штрихове кодування продукції представляє собою чорно-біле зображення геометричних фігур, яке наноситься на упаковку та зчитується спеціальними приладами з метою отримання інформації в електронній формі щодо продукції. Наприклад, у супермаркеті автоматично додається інформація про товар до чеку покупця, коли касир сканує такий штрих-код. Це дозволяє зменшити кількість помилок вводу інформації та час обслуговування покупця касиром. Для кодування невеликої кількості інформації використовують лінійний спосіб (у вигляді полосок, які зчитуються горизонтально), а для великої – двовірний спосіб (зчитування здійснюється горизонтально та вертикально).

До лінійних відносять такі коди:

1) «європейський номер товару» (англ. *European Article Number – EAN*), в якому розрізняють EAN-8 (для кодування використовується послідовність із 8 цифр), EAN-13 (для кодування використовується послідовність із 13 цифр) та EAN-128 (для кодування використовується довільна кількість букв та цифр);

2) «універсальний код товару» (англ. *Universal Product Code – UPC*), в якому розрізняють повний код (UPC-A),

в якому використовується послідовність із 12 цифр, і скорочений код (UPC-E) із 8 цифр. Дописавши нуль наперед перед цифрами в UPC-A, отримуємо EAN-13. Кодування цифр в EAN та UPC є однаковим;

3) код 128 (Code 128) є кодом змінної довжини, за допомогою якого можна кодувати букви латинської алфавіту, цифри та спеціальні символи. Кодує всі 128 знаків Американського стандартного коду для інформаційного обміну (англ. *American Standard Code for Information Interchange – ASCII*);

4) код ITF-14 (*Interleaved 2 of 5*) використовує символіку, яка дозволяє кодувати цифри двома полосами п'яти різної ширини. Використовується для групової (не роздільної) транспортної упаковки.

Існують інші лінійні коди, зокрема, UCC/EAN-128 (що є різновидом Code 128), Code 39, Pharmacode One-Track, Pharmacode Two-Track тощо.

Міжнародною організацією, що унормовує питання стандартизації штрихового кодування, є GS1, яка має національні представництва в 150 країнах. Зокрема, в Україні таким представником є Асоціація Товарної Нумерації України «ДжіЕс1 Україна», яка на основі «Положення про штрихове кодування товарів та участь у всесвітній системі GS1 в Україні» [14], що ґрунтується на низці Законів України, Державних Стандартах України, нормативно-технічної документації Асоціації та інших нормативно-правових документів, дозволяє отримати такі ідентифікатори для суб'єктів господарювання [13]: коди для продукції – глобальний номер товару (англ. *Global Trade Item Number – GTIN*), який є наступником кодів EAN та UPC; глобальні номери розташування учасників логістичного ланцюга – торгових партнерів та їх підрозділів (англ. *Global Location Number – GLN*); ідентифікація логістичних одиниць – серійний номер транспортного пакування (англ. *Serial Shipping Container Code – SSCC*); всесвітній ідентифікатор зворотнього інвентарного майна (англ. *Global Returnable Asset Identifier – GRAI*); всесвітній індивідуальний ідентифікатор інвентарного майна (англ. *Global Individual Asset Identifier – GIAI*); всесвітній номер стосунків, пов'язаних із наданням послуг (англ. *Global Service Relations Number – GSRN*); всесвітній ідентифікатор типу документу (англ. *Global Document Type Identifier – GDTI*).

Існує низка двовірних кодів, до яких відносять: *Aztec code* (зокрема, використовується для електронних квитків на залізницях та авіа), *MaxiCode*, *ShotCode*, *Ez code*, *Micro QR code*, *QR code*, *Data Matrix*, *Microsoft Tag (HCCB)*, *MicroPDF417*, *PDF417*, *Codablock-F*, *BeeTagg* [15], які відрізняються між собою розмірами рисунку, обсягом інформації та відповідно розміром файлу, глобальністю розповсюдження.

Електронний обмін даними (англ. *Electronic Data Interchange – EDI*) здійснюється між комп'ютерними програмами за мінімального втручання людини. Використання EDI дозволяє скоротити кількість помилок і час опрацювання супровідних документів на продукцію, що дозволяє підвищити швидкість протікання матеріального потоку в логістичній системі. Існують «Правила ООН електронного обміну даними в управлінні, торгівлі та транспорті» (англ. *United Nations rules EDI For Administration, Commerce and Transport – UN/EDIFACT*), які мають рекомендаційний характер їх використання насамперед на міжнародному рівні співробітництва [16, 17]. Типовими типами електронних документів є каталог товарів (*PRICAT*), замолення (*ORDER*), відповідь на замовлення/підтвердження

замовлення (*ORDRSP*), повідомлення про відвантаження (*DESADV*), повідомлення про прийом (*RECADV*), накладна (*DELNOT*), повідомлення про повернення (*RETANN*), інструкція пакування (*INSDES*), рахунок-фактура (*INVOIC*), акт звірки взаєморозрахунків (*COACSU*), звіт про інвентаризацію (*INVRPT*), звіт про продаж (*SLSRPT*) та інші [18].

Існують спеціалізовані EDI-провайдери (оператори електронного документообrotу), зокрема в Україні однією з таких компаній є «Comarch EDI» [18]. Офіційне підключення до глобальної мережі синхронізації даних GSRN через спеціалізовані компанії-провайдери дозволяє отримувати актуальну інформацію про різну продукцію у світі, яка є точною та відповідає установленим міжнародним стандартам.

Електронний код продукції називають штрих-кодом майбутнього покоління, який містить інформацію про характеристики продукції та зберігається на засобі радіочастотної ідентифікації (*RFID*), який генерує сигнал, що може бути зчитаний спеціальним пристроєм на відстані до 3 метрів.

Використання у діяльності зазначених вище засобів ідентифікації не є обов'язковим, але вони значно покращують функціонування логістичної системи будь-якого рівня. Окрім того, ідеї та принципи, які в них закладені, деякі вітчизняні локальні компанії запозичили для власних потреб. Наприклад, купуючи товар в певній мережі роздрібної торгівлі, аптечній мережі чи у книжковому магазині, можемо зауважити на упаковці товару два штрих-коди: один – код *GTIN*, який нанесений у типографії, та розміщення якого на упаковці розроблялось дизайнерами, а інший – внутрішній штрих-код із зазначеною ціною та назвою товару, який нанесено за допомогою принтеру на клаптик паперу та приклеїно до упаковки, саме який і сканується під час здійснення покупки. Цей спосіб ідентифікації продукції використовується в тому разі, коли у продажу є упаковки одного й того самого найменування товару за різними цінами.

Складовими частинами електронної логістики, без яких вона не буде електронною і які суттєво впливають на її розвиток, є інформаційна система підприємства та інформаційно-телекомунікаційні мережі, організації та управління якими присвячено досить велика кількість робіт, зокрема [3, 5, 6, 11, 19, 20].

Сутність електронної логістики актуальна не тільки в ситуації фізичного постачанні продукції від виробника до споживача через ланцюг інших організацій, її можна віднести й до ситуацій, які пов'язані із організацією інформаційних потоків в електронному виді для вирішення проблем та задач компаній, які у своїй роботі використовують Інтернет. Це можуть бути телерадіокомпанії, компанії з продажу білетів на різні театральні та концертні заходи, кінотеатри, компанії з продажу квитків на автобуси, авіа- та залізничний транспорт, банки тощо. У цих ситуаціях виникають специфічні задачі організації та управління інформацією в електронному виді.

Розглянемо, як приклад, продаж квитків на транспорт, що являє собою перелік таких дій: обрання маршруту та часу подорожі, вибір найкращого варіанту із можливих за різними критеріями (ціна, комфортність, тривалість подорожі тощо), вибір способу оплати, отримання квитків. На сьогодні всі ці дії звичайний споживач може здійснити, не виходячи із дому та не телефонуючи агенту з продажу квитків, за допомогою ноутбуку чи смартфона, підключеного до Інтернету, банківської карточки та принтеру. Разом

з тим, чим більш якісно та більше (інформаційних) послуг споживач отримує на сайті компанії (які допомагають йому прийняти рішення), тим складнішою є організація інформаційних потоків в електронному виді.

Наприклад, коли споживач купує авіаквиток не на сайті конкретної авіакомпанії, а на спеціалізованих платформах – сервісах он-лайн бронювання, то він, обравши критерії пошуку, отримує в результаті список усіх можливих варіантів своєї подорожі, які відрізняються, зокрема, авіакомпанією, ціною, умовами повернення квитка тощо. Для цього такі платформи повинні миттєво збирати інформацію щодо наявності вільних місць з інформаційних систем різних авіакомпаній. Після вибору споживача, надсилається відповідна інформація до інформаційної системи обраної авіакомпанії про резервування місця та очікування оплати. Оплата може бути здійснена на сайті, зокрема, за допомогою банківської карточки, що також потребує відповідного підключення та обміну даними з процесінговим центром платежів. Після здійснення оплати відбувається остаточна купівля квитка, який в роздрукованому вигляді, крім вихідних даних подорожі, буде також містити штрих-код, який зчитується спеціальним приладом під час посадки на літак. Отже, невелика кількість дій споживача зумовлює велику кількість операцій щодо управління відповідними електронними інформаційними потоками.

Для прогнозування, планування, прийняття рішень, координації та контролю електронних інформаційних потоків мають використовуватися економіко-математичні моделі, які побудовані, наприклад, на підґрунті інструментарію теорії нечітких множини та нечіткої логіки, штучних нейронних мереж, генетичних алгоритмів, коеволюції, синергетики тощо. Зокрема, у [21] запропоновано побудову логістичних інформаційно-програмних модулів на основі логіко-часових функцій.

ВИСНОВКИ

Ведення бізнесу зазнає суттєвих змін, зокрема, шляхом широкого використання інформаційно-телекомунікаційних засобів і технологій, які зумовлюють появу нових понять та зміну традиційних, зокрема, з'явилося таке поняття, як електронна логістика, яке ще років десять назад не було у вжитку. У роботі нами запропоновано авторське означення електронної логістики, окреслені її принципи, завдання та функції. Показано, що основою електронної логістики є міжнародні стандарти ідентифікації товару.

Значущість електронної логістики з кожним роком тільки буде зростати через бурхливий розвиток інформаційно-телекомунікаційних засобів і технологій. Тому існує потреба в подальших, більш ґрунтовних наукових і практичних дослідженнях різних проблем електронної логістики, зокрема, вбачається за доцільне дослідити проблему аналізу та оцінювання ризиків в електронній логістиці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Закону про електронну комерцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47409
2. Окландер М. А. Логістика : підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 346 с.
3. Гаджинский А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. – 16-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 484 с.

4. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе : учебник для студ. экон. и инж.-экон. вузов / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 607 с. – (Серия «Высшее образование»).

5. Нагина Е. К. Информационная логистика. Теория и практика / Е. К. Нагина, В. А. Ищенко. – Воронеж, 2007. – 87 с.

6. Хэссиг К. Информационная логистика и менеджмент потока работ / К. Хэссиг, М. Арнольд // Теория и практика управления. – 1997. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_5_97.htm

7. Чухрай Н. І. Розвиток логістики в умовах Е-економіки / Н. І. Чухрай, О. Б. Гірна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – № 623. – С. 272 – 278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/39_3.pdf

8. Букреев М. Б. Электронная логистика в торговле, часть 1 / М. Б. Букреев // Технологический портал для магазинов, 2006, январь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29010/>

9. Букреев М. Б. Электронная логистика в торговле, часть 2 / М. Б. Букреев // Технологический портал для магазинов, 2006, июнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29009/>

10. Букреев М. Б. Электронная логистика в торговле, часть 3 / М. Б. Букреев // Технологический портал для магазинов, 2006, август [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29016/>

11. Liang-Jie Zhang. ELPIF: An E-Logistics Processes Integration Framework Based on Web Services / Liang-Jie Zhang, Pooja Yadav, Henry Chang, Rama Akkiraju, Tian Chao, David Flaxer, Jun-Jang Jeng [Electronic resource]. – Mode of access : <http://researcher.watson.ibm.com/researcher/files/us-bth/zhang.pdf>

12. Gunasekaran A. Developing an E-logistics System: A case study / A. Gunasekaran, E. W. T. Ngai, T. C. E. Cheng // International Journal of Logistics: Research & Applications. – 2007. – Vol. 10, №. 4. – Pp. 333 – 349 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/handle/10397/1150>

13. Офіційний сайт Асоціації Товарної Нумерації України «ДжіЕс1 Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gs1ua.org/uk.csp>

14. Положення про штрихове кодування та участь у всесвітній системі GS1 // Офіційний сайт Асоціації Товарної Нумерації України «ДжіЕс1 Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gs1ua.org/files/gs1ua/Polozhennya.pdf>

15. Сравнение характеристик штрих-кодов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.wikipedia.org/wiki/Сравнение_характеристик_штрихкодов

16. Букреев М. Б. EDI. Электронный обмен данными, часть 1 / М. Б. Букреев // Технологический портал для магазинов, 2006, октябрь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29015/>

17. United Nations rules EDI For Administration, Commerce and Transport (UN/EDIFACT) // United Nations Economic Commission for Europe [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.unece.org/trade/untdd/welcome.html>

18. Офіційний сайт компанії «Comarch EDI» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.comarchedi.com.ua/>

19. Організація та проектування логістичних систем : підручник / За ред. проф. М. П. Денисенка, проф. П. Р. Лековця, проф. Л. І. Михайлової. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 336 с.

20. Качуровський В. Є. Інформаційна логістика / В. Є. Качуровський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2010. – № 690. – С. 53 – 59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Logistyka/2010_690/10.pdf

21. Качуровський В. Є. Створення логістичних інформаційно-програмних модулів на основі логіко-часових функцій / В. Є. Качуровський, Л. О. Волонтир // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика, 2008. – № 633. – С. 294 – 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/42_2.pdf

REFERENCES

Bukreev, M. B. "Elektronnaia logistika v trgovle, chast 1" [E-commerce Logistics, Part 1]. <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29010/>

Bukreev, M. B. "Elektronnaia logistika v trgovle, chast 2" [E-commerce Logistics, Part 2]. <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29009/>

Bukreev, M. B. "Elektronnaia logistika v trgovle, chast 3" [E-commerce Logistics, Part 3]. <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29016/>

Bukreev, M. B. "EDI. Elektronnyy obmen dannymi, chast 1" [EDI. Electronic data interchange, part 1]. <http://retail-tech.ru/food/articles/1699/29015/>

Chukhrai, N. I., and Hirna, O. B. "Rozvytok lohistyky v umovakh E-ekonomiky" [The development of logistics in terms of e-economy]. http://vlp.com.ua/files/39_3.pdf

Gadzhinskiy, A. M. *Logistika* [Logistics]. Moscow: Dashkov i Ko, 2008.

Gunasekaran, A., T. Ngai, E. W., and E. Cheng, T. C. "Developing an E-logistics System: A case study" <http://repository.lib.polyu.edu.hk/jspui/handle/10397/1150>

Khessig, K., and Arnold, M. "Informatsionnaia logistika i menedzhment potoka rabot" [Information logistics and workflow management]. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_5_97.htm

Kachurovskiy, V. I. "Informatsiina lohistyka" [Information Logistics]. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Logistyka/2010_690/10.pdf

Kachurovskiy, V. I. E., and Volontyr, L. O. "Stvorennia lohistychnykh informatsiino-prohramnykh moduliv na osnovi lohiko-chasovykh funktsii" [Creation of logistics information and software modules based on logical and temporal features]. http://vlp.com.ua/files/42_2.pdf

[Legal Act of Ukraine]. http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47409

Nagina, E. K., and Ishchenko, V. A. *Informatsionnaia logistika. Teoriia i praktika* [Information logistics. Theory and practice]. Voronezh, 2007.

Ofitsiynyi sait Asotsiatsii Tovarnoi Numeratsii Ukrainy «DzhiEs1 Ukraina». <http://www.gs1ua.org/uk.csp>

Ofitsiynyi sait kompanii «Comarch EDI». <http://www.comarchedi.com.ua/>

Orhanizatsiia ta proektuvannia lohistychnykh system [Organization and design of logistics systems]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2010.

Oklander, M. A. *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2008.

"Polozhennia pro shtrykhove koduvannia ta uchast u vsesvitnii systemi GS1" [The provisions of barcoding and participation in the World System GS1]. Ofitsiynyi sait Asotsiatsii Tovarnoi Numeratsii Ukrainy «DzhiEs1 Ukraina». <http://www.gs1ua.org/files/gs1ua/Polozhennya.pdf>

"Sravnenie kharakteristik shtrikh-kodov" [Comparison of characteristics of barcodes]. http://ru.wikipedia.org/wiki/Сравнение_характеристик_штрихкодов

Sergeev, V. I. *Logistika v biznese* [Logistics business]. Moscow: INFRA-M, 2001.

"United Nations rules EDI For Administration, Commerce and Transport (UN/EDIFACT)" <http://www.unece.org/trade/untdd/welcome.html>

Zhang, L. -J., Yadav, P., and Chang, H. "ELPIF: An E-Logistics Processes Integration Framework Based on Web Services" <http://researcher.watson.ibm.com/researcher/files/us-bth/zhang.pdf>

ВИЯВЛЕННЯ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЩО ПЕРЕБУВАЄ У СТАНІ КРИЗИ

© 2014 КОЗИК В. В., МАСЮК В. М.

УДК 330.131.7:330.33.01

Козик В. В., Масюк В. М. Виявлення ризиків і загроз машинобудівного підприємства, що перебуває у стані кризи

Питання кризового стану та антикризового управління є актуальними для багатьох суб'єктів господарювання. На вітчизняних підприємствах, зокрема машинобудівних, відсутній необхідний досвід застосування інструментів антикризового управління, насамперед попереджувальних, що призводить до неефективної діяльності, порушення їхньої фінансово-економічної стабільності, реалізації ризиків і загроз, які спричиняють або поглиблюють кризу. У статті охарактеризовано негативні чинники, які впливають на підприємство, що перебуває в умовах кризи. Ідентифіковано ризики і загрози поточної діяльності підприємства та процесу антикризового управління. Виділено етапи антикризового управління підприємством та розглянуто ризики і загрози на кожному з них, визначено джерела їхнього виникнення. Ідентифіковано можливі ризики і загрози залежно від фази кризи та різних стратегій антикризового управління підприємством.

Ключові слова: антикризове управління, ризик, загроза, джерела негативних чинників, етапи антикризового управління, антикризова стратегія, фаза кризи.

Рис.: 2. Бібл.: 21.

Козик Василь Васильович – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: v_kozyk@mail.ru

Масюк Вікторія Михайлівна – аспірантка, кафедра економіки підприємства та інвестицій, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: vklymash@gmail.com

УДК 330.131.7:330.33.01

UDC 330.131.7:330.33.01

Козык В. В., Масюк В. М. Выявление рисков и угроз машиностроительного предприятия, находящегося в состоянии кризиса

Вопросы кризисного состояния и антикризисного управления являются актуальными для многих субъектов хозяйствования. На отечественных предприятиях, в частности машиностроительных, отсутствует необходимый опыт применения инструментов антикризисного управления, прежде всего предупредительных, что приводит к неэффективной деятельности, нарушению их финансово-экономической стабильности, реализации рисков и угроз, которые вызывают или усугубляют кризис. В статье охарактеризованы негативные факторы, влияющие на предприятие, находящееся в условиях кризиса. Идентифицированы риски и угрозы текущей деятельности предприятия и процесса антикризисного управления. Выделены этапы антикризисного управления предприятием и рассмотрены риски и угрозы на каждом из них, определены источники их возникновения. Идентифицированы возможные риски и угрозы в зависимости от фазы кризиса и различных стратегий антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: антикризисное управление, риск, угроза, источники негативных факторов, этапы антикризисного управления, антикризисная стратегия, фаза кризиса.

Рис.: 2. Библ.: 21.

Козык Василий Васильевич – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: v_kozyk@mail.ru

Масюк Виктория Михайловна – аспирантка, кафедра экономики предприятия и инвестиций, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: vklymash@gmail.com

Kozyk V. V., Masiuk V. M. Identification of Risks and Threats for an Engineering Enterprise in a State of Crisis

Questions of the crisis situation and anti-crisis management are relevant to many business entities. Domestic enterprises, particularly engineering, lack the necessary experience of crisis management tools, primarily preventive, which leads to poor performance, violation of their financial and economic stability, the implementation of the risks and threats that cause or exacerbate the crisis. The article described the negative factors affecting the company, in a state of crisis. The risks and threats to current operations and anti-crisis management process were identified. The stages of crisis management were outlined and the risks and threats to each of them considered, the sources of their origin were identified. The risks and threats, depending on the phase of the crisis and the different strategies of anti-crisis management were defined.

Key words: crisis management, risk, threat, sources of negative factors, stages of anti-crisis management, anti-crisis strategy, phase of the crisis.

Pic.: 2. Bibl.: 21.

Kozyk Vasyil V. – Candidate of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department, Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: v_kozyk@mail.ru

Masiuk Viktoriya M. – Postgraduate Student, Department of Economics and Business Investment, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: vklymash@gmail.com

Нестабільний розвиток вітчизняної економіки супроводжується посиленням впливу негативних подій та явищ (ризиків і загроз) на результати діяльності підприємств. Своєчасне виявлення, попередження чи послаблення дії можливих негативних чинників дає змогу не допускати погіршення фінансово-економічного стану підприємства, виникнення кризових явищ та їхнього

переростання у кризу. У стані кризи кількість негативних чинників і рівень їхнього впливу на підприємство істотно зростають, що загрожує його подальшому існуванню.

Зважаючи на важливість проблеми та необхідність пошуку її конкретного вирішення, дослідженням проблем урахування негативних чинників у діяльності підприємств займається багато фахівців. Зокрема, вивченням ризиків

підприємницької діяльності займаються В. В. Вітлінський, Г.І.Великоіваненко, Т.В.Ковальова, Н.О.Євтушенко, О.Є.Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, О. Р. Беднарська, В. В. Лук'янова, В. П. Кічор, В. М. Гранатуров та ін. Проблеми антикризового управління досліджують О. О.Терещенко, М. О. Данилюк, Л. О. Лігоненко. Взаємозв'язок рівня економічної безпеки, ризиків та ймовірності банкрутства підприємства відображено у працях В. А. Дикань. Ризики в системі антикризового управління розглянуто В. П. Мартиненком і Т. А. Мостенською. Разом з тим, питання ідентифікації та оцінювання ризиків і загроз у процесі антикризового управління підприємством поки що залишається недостатньо дослідженими.

Метою статті є виявлення ризиків і загроз у процесі антикризового управління машинобудівним підприємством.

Антикризове управління спрямоване на попередження появи кризи, а у разі її настання – на прийняття та реалізацію заходів щодо її подолання.

Незалежно від того, чи на підприємстві реалізують попереджувальні або реактивні антикризові заходи, воно продовжує свою основну діяльність, з метою якої створене, тому всі негативні чинники, що впливають на нього, можна розділити на дві групи:

1) ризики і загрози поточної діяльності підприємства;

2) ризики і загрози процесу антикризового управління.

Для виявлення та оцінювання негативних чинників, що виникають у процесі поточної діяльності та у процесі антикризового управління підприємством, пропонуємо відображену на рис. 1 послідовність дій.

Існує якісне і кількісне оцінювання негативних чинників. З метою здійснення ефективного кількісного оцінювання необхідно, насамперед, реалізувати якісне, що полягає у виявленні негативних чинників, дослідженні джерел їхнього виникнення та оцінюванні сфер їхнього поширення. У запропонованій статті ми розглядатимемо лише перший і другий етапи процесу виявлення та оцінювання негативних чинників, що впливають на підприємство, яке перебуває у стані кризи. У подальших дослідженнях плануємо реалізувати наступні етапи цього алгоритму.

Поточну діяльність підприємства можна розглядати як сукупність виробничо-господарської та фінансової діяльності, що не має капітального та довгострокового характеру і в умовах кризи повинна, насамперед, забезпечити максимальне збереження його потенціалу.

Поточна діяльність підприємства в умовах кризи пов'язана з окремими видами ризиків і загроз, що характерні для підприємницької діяльності.



Рис. 1. Процес виявлення та оцінювання негативних чинників підприємства, що перебуває у стані кризи

Ідентифікацію негативних чинників, що впливають на поточну діяльність підприємства в умовах кризи, можна розглядати за такими ознаками:

- 1) за джерелами виникнення відносно підприємства;
- 2) за видами (сферами) підприємницької діяльності.

За джерелами виникнення ризики і загрози розділяють на внутрішні і зовнішні.

Автори [1, с. 12] стверджують, що підприємство не може впливати на негативні чинники зовнішнього середовища, зазвичай вони мають довгостроковий характер. Негативні чинники внутрішнього середовища виникають всередині підприємства, отже, вони можуть бути спланованими, організованими, проконтрольованими і відрегульованими керівництвом підприємства.

У [5, с. 70] зазначено, що зовнішні джерела (причини, фактори) ризиків – це загальні умови діяльності, які підприємство не може самостійно змінювати, але має враховувати у процесі своєї діяльності. До внутрішніх джерел ризиків належать параметри діяльності, які перебувають під контролем підприємства.

Комплексну класифікацію ризиків за сферою виникнення представлено у [1, с. 10]. У цій класифікації ризики внутрішнього середовища автори ділять на три групи – ресурсні, виробничо-господарські, комерційні. Ресурсні ризики включають фінансовий, матеріальний, інформаційний, енергетичний ризики та ризик персоналу. До виробничо-господарських відносять технічний, технологічний, інноваційний та майновий ризики. Комерційні ризики поділяють на маркетинговий, торговельний, транспортний і ризик неплатежів. До ризиків зовнішнього середовища автори відносять економічні, політичні, соціальні, адміністративно-законодавчі, науково-технічні та природно-екологічні.

За сферами підприємницької діяльності в [1 – 4] виділяють виробничий, комерційний, фінансовий ризики та ризик страхування. Інші науковці [5, с. 71] за цією ознакою класифікації розглядають ще інвестиційні, інноваційні та юридичні ризики.

У [6, с. 34] за сферою життєдіяльності підприємства виділено такі види загроз: фінансові, виробничі, кадрові, інформаційні, технічні, технологічні загрози, а також загрозу, пов'язану з рівнем організаційної структури.

Проведені раніше дослідженнями нами визначено, що ризик є первинним стосовно загрози і ризикові рішення формують умови для виникнення загроз [7; 8]. Оскільки наведені вище класифікаційні ознаки ризиків і загроз у багатьох авторів є аналогічними, тому охарактеризуємо основні види ризиків підприємства.

Виробничий ризик – це ризик невиконання планів і зобов'язань у виробничій діяльності підприємства, а також неефективного використання основних та оборотних фондів, техніки і технології, робочого часу. До виробничих ризиків відносять постачальницькі, технічні, технологічні, організаційно-управлінські та трудові ризики [9, с. 50 – 51]. Постачальницькі ризики виникають у процесі здійснення операцій з партнерами, тому вони належать до зовнішніх ризиків. Усі інші виробничі ризики пов'язані з внутрішнім середовищем підприємства. Усі ці види ризиків є характерними для підприємства, що перебуває в кризі.

Комерційний ризик супроводжує процес реалізації продукції підприємства. Він включає маркетингові, збутові ризики, ризики взаємодії з контрагентами під час органі-

зації продажу та ризики непередбачуваної конкуренції [9, с. 52 – 56].

Маркетингові ризики належать до внутрішніх ризиків, оскільки вони виникають при реалізації маркетингових досліджень і здебільшого залежать від працівників, які їх організовують. Однак для забезпечення поточної діяльності кризового підприємства маркетингові дослідження не проводять. Таке підприємство має максимально зберегти старі ринки збуту своєї продукції. Маркетингові дослідження проводять у системі антикризового управління.

Суб'єктами *збутових ризиків* є працівники підприємства, посередники, споживачі, тому причини їхнього настання можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. Ризики взаємодії з контрагентами та ризики непередбачуваної конкуренції належать до ризиків зовнішнього середовища. Усі ці види ризиків можуть реалізуватися у процесі поточної діяльності підприємства, що перебуває у кризовому стані.

Фінансовий ризик, за твердженням авторів [2 – 4], пов'язаний з невиконанням підприємством своїх фінансових зобов'язань. І. Бланк [10, с. 203] під фінансовими ризиками підприємства розуміє ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства. У [9, с. 50 – 59] виділено такі фінансові ризики: валютні, інфляційні, кредитні, інвестиційні, відсоткові, а також ризики фінансової стійкості та ліквідності. Автор [10, с. 205] розглядає дещо інші види фінансових ризиків підприємства: ризик зниження фінансової стійкості, ризик неплатоспроможності, інвестиційний, інфляційний, відсотковий, валютний, депозитний, кредитний, податковий, структурний, криміногенний тощо. Інші науковці [11, с. 100] до фінансових ризиків відносять кредитний, відсотковий, валютний ризики та ризик втрачених фінансових зисків.

Валютний ризик (ризик вибору валюти, ризик коливання курсу валюти) та **інфляційний ризик** пов'язані зі зміною купівельної спроможності грошей. **Відсоткові ризики** реалізуються у результаті зміни відсоткових ставок, дивідендів за акціями тощо [9, с. 57]. **Кредитні ризики** виникають у випадках надання підприємством товарного або споживчого кредиту і пов'язані з невиконанням покупцями умов фінансових зобов'язань щодо погашення кредиту. **Депозитний ризик** здебільшого зв'язаний з невдалим вибором банку для здійснення депозитних операцій. **Податковий ризик** настає у випадку введення нових видів податків і зборів, підвищення рівня ставок існуючих податків і зборів, зміни термінів їхньої сплати, відміни податкових пільг тощо.

Охарактеризовані види фінансових ризиків є зовнішніми. Відмітимо, що не всі ці ризики характерні для підприємства, що зазнало кризи. Насамперед, малоімовірним є депозитний ризик, оскільки таке підприємство має проблеми з фінансуванням своєї поточної діяльності, отже, проведення депозитних операцій практично є неможливим. Аналогічне твердження справджується стосовно кредитного ризику. З метою зниження дефіцитності грошового потоку в короткотерміновому періоді підприємство має використовувати всі можливі способи щодо прискорення надходження грошових коштів за відвантажену продукцію. Отже, надання товарного кредиту є обмеженим.

Ризик зниження фінансової стійкості підприємства реалізується в тому випадку, коли підприємство використовує значні суми позикових коштів, що може спричинити незадовільну структуру капіталу. **Ризик ліквідності** (непла-

тоспроможності) може бути зумовлений зниженням рівня ліквідності оборотних активів, що не відповідає термінам погашення поточних зобов'язань. *Структурний ризик* пов'язаний з високою питомою часткою постійних витрат в загальній їхній сумі.

Розглянуті види ризиків є внутрішніми і виникають, як правило, у результаті допущення помилок суб'єктами управління. Зазначимо, що саме реалізація цих ризиків зумовлює виникнення кризи на підприємстві. Чим вищий рівень цих ризиків, тим більш загрозливий характер вони мають для підприємства, тим глибшою може бути криза.

Ризик втрачених фінансових зисків, за твердженням автора [11, с. 100], – це ризик недоотримання прибутку внаслідок нездійснення певного заходу (наприклад, страхування) або призупинення окремого виду господарської діяльності. Кризове підприємство насамперед відмовляється від того виду господарської діяльності, який є збитковим, тому, цей вид ризику не характерний для нього.

І. Бланк відносить до фінансових ризиків і *криміногенний ризик*, який виникає у разі оголошення партнерами підприємства фіктивного банкрутства, підроблення документів, які забезпечують незаконне присвоєння сторонніми особами грошових та інших видів активів, крадіжки окремих видів активів персоналом підприємства тощо [10, с. 207 – 208]. Причини цього ризику можуть бути як у внутрішніх, так і в зовнішніх стосовно підприємства. Вважаємо, що криміногенний ризик на підприємстві, що перебуває в кризовому стані, може мати загрозливий характер для його подальшого функціонування.

Інвестиційний ризик зумовлений зниженням ринкової вартості цінних паперів [5, с. 71], а також неможливістю завершення або нерентабельністю інвестиційного проекту [9, с. 59]. І. Бланк поділяє його відповідно на ризики фінансового та реального інвестування [10, с. 206]. Джерелом цього ризику може бути і внутрішнє, і зовнішнє середовище підприємства (у випадках зміни макроекономічних умов інвестування). Оскільки раніше нами зазначено, що поточна діяльність підприємства не має капітального та довгострокового характеру, то це дає підстави стверджувати, що їй не притаманний такий ризик.

Інноваційний ризик виникає у випадку вкладення коштів у науково-дослідні та конструкторські роботи, виробництво інноваційної продукції [5, с. 71]. Він належить до ризиків внутрішнього середовища. Але такий ризик також не характерний для поточної діяльності кризового підприємства.

Юридичний ризик пов'язаний з оформленням документів і договорів, а також із трактуванням норм правових актів [5, с. 71]. Його суб'єктами можуть бути як працівники підприємства, так і контрагенти (у процесі укладення та оформлення договорів), тому за джерелами виникнення він може бути як внутрішнім, так і зовнішнім. Такий вид ризику є характерним для поточної діяльності підприємства. На нашу думку, юридичний ризик може мати істотний вплив на підприємство, що перебуває в кризі. Наслідком такого ризику може бути навіть втрата підприємства його власниками.

Ризик страхування пов'язаний з формуванням страхових тарифів і методами страхування [5, с. 71]. Цей вид ризику залежить від зовнішніх суб'єктів страхового ринку. Він може бути характерним для кризового підприємства.

До основних зовнішніх ризиків підприємства відносять економічні, політичні, адміністративно-законодавчі, екологічні, соціальні, демографічні.

Економічний ризик виникає в умовах змін в економіці загалом. Він залежить від стану платіжного балансу країни, стабільності національної грошової одиниці, рівня доходів громадян, рівня інфляції тощо. *Політичний ризик* є характерним у випадку прийняття певних рішень урядом країни. Він може проявлятися у вигляді зміни пріоритетних напрямів діяльності уряду, військових дій, громадських заворушеннях тощо. *Адміністративно-законодавчі ризики* пов'язані зі змінами законодавства (наприклад, заборона на провадження окремого виду діяльності, збільшення податкових ставок тощо). *Екологічний ризик* характеризується ймовірністю негативних результатів для життєдіяльності суспільства (у тому числі й для підприємства) внаслідок змін у навколишньому середовищі. Ці ризики можуть впливати на поточну діяльність кризового підприємства і за певних умов мати загрозливий характер.

Соціальний ризик зумовлюють національні особливості, можливі ідеологічні і релігійні розбіжності, національні конфлікти, різний рівень життя населення. *Демографічний ризик* відображає можливість погіршення демографічної ситуації. Соціальний та демографічний ризики, на думку фахівців, необхідно враховувати під час стратегічного планування підприємства [11, с. 101]. Отже, цей ризик може виникати у процесі розроблення антикризової програми підприємства.

Ризики антикризового управління, на відміну від ризиків підприємницької діяльності, досліджено менше.

Серед вітчизняних авторів одним з перших на цю проблематику звернув увагу В. Мартиненко [12, с. 47]. Аналогічно як і ризики підприємницької діяльності, усі ризики антикризового процесу він поділив на дві групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні ризики, за його твердженням, можуть виникати у близькому та віддаленому оточуючому середовищі. До ризиків близького середовища автор відніс непередбачуваність поведінки покупців продукції, власників підприємства, податкових та інших місцевих органів, що координують та контролюють діяльність підприємства, а також постачальників і кредиторів. Зовнішніми ризиками, що пов'язані з віддаленим оточуючим середовищем, В. Мартиненко вважає політичну, соціальну, екологічну та макроекономічну нестабільність (зміна законодавства, нові регулюючі акти, політичні мотиви, інфляція тощо). Внутрішні ризики науковець розглядає за такими стадіями: проектна; організаційна; експлуатаційна. До внутрішніх ризиків проектної стадії він відніс низьку якість стратегії, завищену оцінку потенціалу, помилки в плануванні, неузгодження окремих частин проекту. Організаційна стадія пов'язана з такими ризиками: непередбачуваність колективу, відсутність єдності в керівництві, соціальний дисбаланс. На експлуатаційній стадії можуть виникати такі негативні явища: збої в ресурсному забезпеченні, неякісне управління, відсутність урахування зовнішніх чинників.

Ризики в системі антикризового управління характеризує також Т. Мостенська [13]. Зокрема, за рівнем зовнішніх джерел виникнення вона виділяє такі ризики: міжнародний, макроекономічний, регіональний. За функціональними особливостями ризик-процесу автор розглядає маркетинговий, інноваційний, інвестиційний, виробничий, страховий, фінансовий ризики. За ринками факторів виробництва як джерел ризиків у досліджуваній праці виділено такі ризики: людських, фінансових, матеріальних ресурсів, інформаційний та часовий.

Варто зазначити, що одні й ті ж види ризиків можуть виникати на всіх етапах антикризового управління, інші – бути притаманними лише окремим з них. Зважаючи на це, актуальним завданням є виділити ті ризики, які характерні для всього антикризового процесу, і ризики, настання яких можливе на окремих етапах антикризового управління.

Ураховуючи результати досліджень В. Мартиненка, можна стверджувати, що більшість з виділених внутрішніх ризиків антикризового управління (завищена оцінка потенціалу, помилки в плануванні, невідповідність колективу, відсутність єдності в керівництві, неякісне управління тощо) пов'язана з діяльністю антикризового менеджменту та персоналу підприємства. У вітчизняній літературі такі ризики називають: кадровими, управлінськими, трудовими, інтелектуальними, ризиками персоналу тощо. Т. Мостенська цей вид ризику визначає як «ризик людських ресурсів».

Зважаючи на те, що цей вид ризику пов'язаний з діяльністю кадрів, вважаємо доцільним використання терміна «кадровий ризик».

Автор [14] кадрові ризики поділяє на кількісні, якісні і ризики неояльності персоналу. Кадрові ризики кількісного характеру зумовлені відсутністю необхідних працівників або їхнього тимчасового надлишку, якісні – недостатньою кваліфікацією або низькою відповідальністю працівників. Ризики неояльності виникають через зловживання довір'ям працевлаштування з боку працівників (неояльність у формі розголошення інформації, у формі корупції або розкрадань тощо).

Зазначимо, що ймовірність подолання кризової ситуації насамперед залежить від можливості сформувати висококваліфіковану та віддану інтересам підприємства антикризову команду, яка у допустимі терміни розробить ефективну та реалістичну програму виведення підприємства з кризи. Джерелом кадрового ризику на цьому етапі може бути рівень знань, професіоналізму, досвіду, вміння творчо мислити, швидко приймати рішення тих осіб, яких залучають в антикризову команду. Можливість своєчасної та успішної реалізації запланованих антикризових заходів залежить від усіх працівників підприємства, тобто від його кадрового потенціалу.

Варто також пам'ятати, що підприємства, які перебувають у кризі, можуть бути об'єктом зазіхань на недружнє захоплення з боку інших суб'єктів господарювання через використання слабких місць (об'єктом рейдерства). У зв'язку з цим можуть виникнути загрози витоку стратегічно важливої інформації через підкуп окремих працівників, які мають доступ до такої інформації. Тому разом з професійними характеристиками важливим є рівень відданості персоналу інтересам підприємства.

З кадровим ризиком тісно пов'язаний організаційний ризик, який може проявитися через складні стосунки між членами антикризової команди, між антикризовим менеджментом та персоналом підприємства, а також через недоліки в організуванні роботи як антикризової команди, так і всього підприємства. Джерелами організаційного ризику зазвичай є конфліктність та неузгодженість інтересів працівників.

Для прийняття антикризових рішень використовують інформаційну базу, яка може містити неповну, недостовірну, неактуальну інформацію про внутрішнє середовище підприємства, бізнес-середовище, кон'юнктуру товарного та фінансового ринків, тенденції змін на макрорівні тощо.

Якість інформаційної бази для прийняття рішень може погіршуватися внаслідок інформаційної війни з боку

потенційних рейдерів, зокрема, вони можуть «зливати» недостовірну інформацію з метою поглиблення кризової ситуації, що дасть їм змогу легше захопити підприємство.

Злагодженою роботою антикризового менеджменту та підприємства загалом у період кризи має забезпечувати високий рівень комунікацій. Рівень надійності комунікаційних процесів між різними структурними підрозділами підприємства визначає якість інформаційної бази, своєчасність надходження інформації.

Джерелами інформаційного ризику у процесі антикризового управління є неякісна інформаційна база та незадовільний рівень надійності комунікаційних процесів між структурними підрозділами підприємства.

Розроблення та реалізація програми виведення підприємства з кризи є обмеженими в часі. Це зумовлено тим, що будь-яке зволікання у прийнятті та реалізації рішень може спричинити ще більші, інколи навіть незворотні проблеми у діяльності суб'єкта господарювання. Тому антикризова команда має працювати оперативно, злагоджено, щоб у мінімально можливі терміни сформулювати та реалізувати дієву програму оздоровлення та уникнути загрози банкрутства.

Підсумовуючи зазначене вище, ідентифікуємо ризики, які характерні для всього антикризового процесу: кадровий, організаційний, інформаційний та часовий. Ураховуючи сучасні напрацювання в теорії антикризового управління, і зокрема результати дослідження Л. О. Лігоненка [15], виділимо основні етапи антикризового управління підприємством.

На *першому етапі* діагностують фінансово-економічний стан підприємства. Діагностування необхідно здійснювати постійно, оскільки лише в такому разі воно забезпечує виявлення перших ознак кризи. Цей етап включає оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, виявлення слабких ланок і проблем у його діяльності та аналізування походження цих проблем. У разі наявності кризи діагностування охоплює набагато більше питань, зокрема включає аналіз причин розвитку кризи, оцінювання її виду та глибини. Основна мета цього етапу – отримати об'єктивну оцінку фінансово-економічного стану підприємства.

Другий етап полягає у визначенні мети, завдань та суб'єкта антикризового управління, які залежать від результатів, отриманих на першому етапі. Основна мета цього етапу – коректне формулювання мети, завдань антикризового управління та визначення осіб, які ввійдуть в антикризову команду.

На *третьому етапі* оцінюють наявні обмеження процесу антикризового управління (часові та ресурсні). Сутність цього етапу полягає в тому, що фактор часу та ресурсний потенціал є жорстко лімітовані в період кризи, особливо на більш глибоких стадіях. Необхідний запас часу та ефективне використання наявних ресурсів підприємства – першочергові елементи успіху в антикризовому управлінні. Основною метою цього етапу є об'єктивна оцінка можливостей підприємства щодо протистояння кризовому процесу.

Четвертий етап полягає у виборі антикризової стратегії та розробленні антикризової програми. Основна мета цього етапу – розробити ефективний та реалістичний план заходів стратегічного і тактичного характеру для фінансової стабілізації підприємства в поточному періоді та забезпечення його економічного розвитку у довготерміновому періоді.

На *п'ятому етапі* реалізують антикризову програму, контролюють її виконання, виявляють відхилення та вно-

сять відповідні коригування у програму. Основна мета цього етапу – своєчасне та якісне виконання запланованих заходів, ідентифікація і нейтралізація ризиків та загроз, виявлення і використання додаткових можливостей та шансів.

На кожному з цих етапів можна виділити низку негативних чинників, які загрожують досягненню поставлених цілей.

На етапі діагностування фінансово-економічного стану підприємства важливу роль в отриманні об'єктивної оцінки відіграє якість інформації та методи і моделі, які використовують для оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Офіційна документація підприємства може містити помилки, випадково чи навмисне викривлену інформацію, що особливо характерно для підприємств, які перебувають у кризових ситуаціях [16]. Застосовувані методи та моделі можуть давати результат з різною величиною похибки. Тому варто виділити інформаційний ризик.

Отримана оцінка істотно залежить також від суб'єкта діагностування. Він може бути внутрішнім або зовнішнім. Внутрішніми суб'єктами діагностування є працівники підприємства, зовнішніми – аудиторська фірма.

У тому випадку, коли діагностуванням займаються працівники підприємства, потрібно враховувати кадровий та організаційний ризики.

За необхідності на підприємство запрошують фахівців ззовні, які проводять санаційний аудит. У [17, с. 13 – 20] ризики аудиторської діяльності поділяють на дві групи: професійні ризики аудитора та ризики бізнесу аудитора. Саме професійні ризики аудитора характерні для першого етапу антикризового управління. До них відносять аудиторський ризик, ризик огляду, консультаційний ризик, обліковий ризик і експертний ризик. Аудиторський ризик пов'язаний з тим, що у разі суттєвого викривлення фінансової звітності аудитор висловить невідповідну аудиторську думку. Автори стверджують, що повністю уникнути аудиторського ризику неможливо, тому необхідно ставити завдання звести його до прийняттого рівня. Ризик огляду може виникнути у разі невиявлення усіх викривлень у фінансовій звітності під час оглядової перевірки. Консультаційний ризик зумовлений необґрунтованими і неефективними пропозиціями аудитора у процесі консультування. Обліковий ризик передбачає неправильне складання облікових реєстрів та звітності. Експертний ризик – це ризик того, що результати експертизи і оцінки фінансово-господарського стану не відповідатимуть реальним характеристикам об'єкта.

Автори [18] зазначають, що на відміну від традиційного аудиту, який передбачає оцінювання за допомогою визначених відповідних критеріїв предмета перевірки, санаційний аудит не може базуватися на якихось критеріях, оскільки вони не визначені законодавством, яке регулює питання санації та банкрутства підприємств. Основою щодо висловлення думки аудитором є його власні знання, набутий досвід, професійне судження, тому санаційний аудит не може надавати високий, а лише помірний рівень впевненості в отриманих результатах.

Підсумовуючи вищезазначене, ризиками етапу діагностування можна вважати: інформаційний, кадровий, організаційний, аудиторський.

Джерелами інформаційного ризику є інформаційна база, методи та моделі, які використовують у процесі оцінювання. Джерелами аудиторських ризиків можуть бути обмеження доступу до інформації, недостовірність даних

у фінансовій звітності або низький рівень компетентності аудитора. Джерела кадрового та організаційного ризиків визначено раніше. Результатом реалізації цих ризиків є отримання недостовірної оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

На другому етапі антикризового управління, що полягає у визначенні мети, завдань та суб'єкта антикризового управління, можна виділити такі ризики: кадровий, організаційний, інформаційний.

Джерелом інформаційного ризику може бути недостовірна інформація про реальний фінансово-економічний стан підприємства, його мікро- та макросередовище, яку отримано за результатами першого етапу. Наслідками реалізації виділених ризиків є неправильно поставлені мета та завдання антикризового управління, формування непрофесійної антикризової команди.

На третьому етапі, коли оцінюють часові та ресурсні обмеження процесу антикризового управління, можуть виникати такі ризики: кадровий, інформаційний.

Джерелом інформаційного ризику може бути інформаційна база (внутрішня звітність, результати діагностування), яку використовують для прийняття рішень. У результаті реалізації кадрового та інформаційного ризику можливим є неправильне визначення часових та ресурсних обмежень щодо реалізації програми оздоровлення підприємства, що може загрозовувати поглибленням кризи і банкрутством підприємства.

Рішення, які приймають на четвертому етапі антикризового управління (вибір антикризової стратегії та розроблення антикризової програми), характеризуються не типовістю, відсутністю аналогій. Стосовно них не може існувати конкретних та однозначних рекомендацій, оскільки заходи, які дали можливість оздоровити одні підприємства, не обов'язково забезпечать такі ж позитивні результати на інших. За твердженням фахівців [19, с. 36], розроблення стратегії – це «симбіоз інтуїції та професіоналізму вищого керівництва й зацікавленості всіх працівників у досягненні цілей». Навіть, якщо первинна інформація відповідає всім вимогам щодо її якісних характеристик, то в подальшому можуть бути допущені помилки в процесі її аналізування, розроблення прогнозів та формування рішень. Таким чином, вірогідність розроблення ефективної стратегії та програми оздоровлення суб'єкта господарювання тісно корелює з якістю сформованої інформаційної бази, рівнем професіоналізму антикризового менеджменту та рівнем надійності персоналу, тобто вони є джерелами інформаційного та кадрового ризиків на цьому етапі.

На п'ятому етапі антикризового процесу, що передбачає реалізацію, контролювання, коригування запланованих дій, може виникати набагато більше ризиків, ніж на попередніх етапах.

У [20, с. 21 – 22] наголошено на можливості проведення окремо внутрішнього та зовнішнього контролю антикризового процесу.

Потреба у зовнішньому контролі виникає у кредиторів, інвесторів, контрольних органів чи інших зацікавлених осіб. У разі його здійснення існує ймовірність подання аудитором неправильно складених звітів або недостовірних експертних висновків про результати виконання антикризової програми. У такому випадку наявні обліковий та експертний ризики, які відносять до професійних ризиків аудитора. Джерелами цих ризиків є первинна документація підприємства та рівень професіоналізму аудитора.

Внутрішній контроль передбачає перевірку відповідності діяльності підприємства та антикризового менеджменту розробленій антикризовій програмі, а також відстеження змін у зовнішньому середовищі. У разі виявлення відхилень важливо вчасно внести коригування в антикризову програму.

Для процесу проведення внутрішнього контролю характерним є інформаційний ризик. Джерелом інформаційного ризику може бути несвоєчасна, неточна, неповна оперативна інформація про відхилення, що виникають у процесі реалізації антикризової програми, про фінансово-економічний стан підприємства, а також недостовірність чи недоступність інформації щодо бізнес-середовища підприємства.

Якість та своєчасність виконання поставлених завдань залежить від професійних та особистих характеристик персоналу підприємства. Тому для цього етапу характерними є кадровий та організаційний ризики.

Ризики і загрози етапу реалізації антикризових заходів визначаються також вибраною антикризовою стратегією та характером цих заходів.

О. О. Терещенко [20, с. 62 – 64], посилаючись на закордонне джерело, розглядає чотири види антикризової стратегії: наступальна стратегія, стратегія делегування повноважень, стратегія компромісу та консенсусу, захисна стратегія. Наступальна стратегія передбачає активні дії, пов'язані з модернізацією обладнання, запровадженням ефективного маркетингу, пошуку нових ринків збуту товарів тощо. Стратегія делегування повноважень базується на передачі проблем, які виникли на підприємстві, третім особам. В основі стратегії компромісів та консенсусів лежить об'єднання учасників ринку з метою збільшення виручки та зменшення витрат. Захисна стратегія передбачає радикальне зменшення витрат, обсягів реалізації, закриття окремих підрозділів підприємства тощо.

У разі обрання наступальної стратегії підприємство застосовує інструменти інвестиційно-інноваційної політики. Лише впровадження інновацій різного виду може забезпечити прибутковість, фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства у довготерміновому періоді. Реалізація таких заходів пов'язана з інвестиційними, ресурсними, кадровими, інформаційними, виробничими, технологічними, технічними, екологічними, науково-технічними та комерційними ризиками.

Будь-яка інновація потребує значних фінансових та матеріальних ресурсів. Тому виникає ймовірність появи ресурсного ризику, який може бути пов'язаний з нестачею коштів для реалізації інновації.

Неврахування нових тенденцій розвитку науки і техніки, новітніх технологій на етапі розроблення антикризової програми може призвести до виникнення науково-технічного ризику на етапі її реалізації.

Варто також виділити кадровий ризик, який проявляється через некомпетентність працівників у процесі реалізації і застосування нововведень.

Інвестиційний ризик є об'єктивним явищем на будь-якому підприємстві, яке реалізує інновації. У цьому разі мова йде про ризик реальних інвестицій.

Впровадження інновацій у виробництво пов'язане з виробничим ризиком, що проявляється у зростанні витрат вище від за планового рівня, неадекватному використанні нової техніки, порушенні технології, зниженні обсягів та/або недотриманні графіків постачання нової продукції споживачам тощо.

Також потребує врахування екологічний ризик, який може бути складовою інвестиційного чи виробничого ризику і виникати у процесі впровадження та експлуатації нововведень. Наслідками екологічного ризику є забруднення лісів, водних і земельних ресурсів, повітряного простору та сільськогосподарських угідь. За нанесення шкоди навколишньому середовищу підприємство змушене сплачувати штрафи, тобто виникають додаткові витрати у процесі реалізації антикризових заходів. Причетних до цього осіб притягують до кримінальної відповідальності [9, с. 61].

Для позитивного сприйняття споживачами нововведень необхідно проводити ефективну маркетингову політику. У процесі збуту продукції може виникати комерційний ризик, який проявляється у вигляді зменшення обсягів реалізації продукції та зниженні цін на неї.

У тому разі, коли підприємство не в змозі самостійно подолати кризу, воно обирає стратегію делегування повноважень і звертається за допомогою до третіх осіб. У межах цієї стратегії підприємство планує отримати додаткові фінансові ресурси, в результаті чого може виникнути низка фінансових ризиків: інфляційний, валютний, ризик фінансової стійкості та ліквідності.

Використання стратегії компромісів і консенсусів передбачає тісні зв'язки з іншими учасниками ринку, що потребує високого рівня довіри. У межах цієї стратегії існує ризик непередбачуваної поведінки партнерів та недотримання ними укладених домовленостей.

Обрання захисної стратегії антикризового управління може зумовити реалізацію ризику невикористаних можливостей.

Види ризиків і загроз також залежать від глибини (фази) кризи. У першій фазі криза є неістотною, підприємство залишається стійким, проте потребує реалізації низки антикризових заходів, за допомогою яких можна достатньо швидко відновити стан його рівноваги. Друга фаза вже загрожує існуванню підприємства. Тому для подолання цієї фази кризи розробляють та реалізують оперативну програму санації, що дає змогу покрити поточні збитки, відновити платоспроможність та ліквідність підприємства, а також комплекс заходів стратегічного характеру, що має забезпечити життєздатність підприємства в довготерміновому періоді. Третя фаза пов'язана з санаційною неспроможністю підприємства і відкриттям процедури ліквідації. На цій фазі підприємство нездатне забезпечити реструктуризацію та списання боргів або здійснити інші ефективні антикризові дії внаслідок вичерпання існуючих і відсутності потенційних фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів функціонування, тому існування підприємства як самостійної структури стає неможливим [21].

Підприємство, що перебуває у першій фазі кризи, у процесі реалізації антикризових заходів піддається насамперед кадровому ризику.

Антикризове управління підприємством у другій фазі кризи характеризується впливом набагато більшої кількості негативних чинників, оскільки, окрім подолання наслідків кризи, обов'язково мають бути проведені якісні зміни. Керівництво підприємства має змінити управлінські підходи, перейти до застосування нових методів організації різних напрямів діяльності. Негативні чинники та явища цієї фази залежать від виду антикризової стратегії, що вже охарактеризовано у цьому дослідженні раніше.

У третій фазі кризи (на етапі ліквідації підприємства) може виникати юридичний ризик, пов'язаний з недотриманням законодавства у судовому порядку, невиконанням сторонами договірних зобов'язань, незаконним зазіханням на майно підприємства тощо.

Підсумовуючи проведені дослідження, хочемо звернути увагу на підхід В. В. Вітлінського та Г. І. Великоіваненка [11, с. 93] щодо поділу управлінського ризику на ризик цілепокладання, ризик маркетингу та ризик менеджменту. Кожен з цих видів ризику є характерним для антикризового управління. Ризик цілепокладання, який автори трактують як можливість неправильного визначення цілей діяльності, виникає на етапах визначення мети, завдань, формування антикризової стратегії та програми оздоровлення підприємства. Під ризиком маркетингу автори розуміють можливість відхилень у процесі діяльності через конкретний вибір інструмента досягнення поставлених цілей. Він виникає на етапі розроблення та реалізації антикризової програми. Ризик менеджменту – це можливість неправильних дій у процесі досягнення поставлених цілей. Такий ризик є характерним для всіх етапів антикризового управління.

У результаті проведених досліджень систематизуємо ризики машинобудівного підприємства, що перебуває у стані кризи (рис. 2).

ВИСНОВКИ

1. У стані кризи підприємство перебуває під впливом значно більшої кількості негативних чинників порівняно зі стабільним станом. Ризики і загрози підприємства, що перебуває в умовах кризи, пропонуємо розділити на дві групи: ризики і загрози поточної діяльності підприємства; ризики і загрози процесу антикризового управління.

2. Пропонуємо таку послідовність дій щодо ідентифікації ризиків і загроз підприємства, що перебуває в кризі: формулювання цілей поточної діяльності підприємства в умовах кризи та антикризового управління підприємством; виявлення негативних чинників, що можуть спричинити часткове або повне недосягнення цілей кожного процесу (поточної діяльності та антикризового управління); дослідження джерел виникнення негативних чинників; оцінювання сфер поширення впливу негативних подій та явищ.

3. До внутрішніх чинників негативного впливу на підприємство належать виробничі (технічний, технологічний, організаційно-управлінський, трудовий), комерційні (маркетинговий), фінансові (ризик зниження фінансової стійкості, ризик ліквідності, ризик втрачених фінансових зисків, структурний) та інноваційні. Негативні чинники зовнішнього оточення включають: комерційні (ризик взаємодії з контрагентами, ризик непередбачуваної конкуренції), фінансові (валютний, інфляційний, відсотковий, кредитний, депозитний, податковий), економічний, політичний, адміністративно-законодавчий, екологічний, соціальний та демографічний ризики, а також ризик страхування. Окремі негативні чинники можуть мати як зовнішні, так і внутрішні джерела. До них можна віднести збутовий, криміногенний, юридичний та інвестиційний ризик.

4. Ризикові рішення формують умови для виникнення загроз, тому для ідентифікації ризиків і загроз у статті вибрано класифікаційні ознаки ризиків та охарактеризовано основні види ризиків підприємства.

5. У стані кризи поточна діяльність підприємства може піддаватися негативному впливу низки зовнішніх чинників, зокрема: економічних, політичних, адміністративно-законодавчих, екологічних, постачальницьких, валютних, інфляційних, відсоткових, податкових, страхових. У внутрішньому середовищі кризового підприємства можуть виникати такі ризики та загрози: технічні, технологічні, організаційно-управлінські, трудові, структурні, ризики фінансової стійкості та ліквідності. До негативних чинників, які можуть бути зумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми причинами, відносимо такі ризики і загрози: збутові, юридичні, криміногенні.

6. Процес антикризового управління пропонуємо розділити на такі етапи: діагностування фінансово-економічного стану підприємства; визначення мети, завдань та суб'єкта антикризового управління; оцінювання часових і ресурсних обмежень антикризового процесу; розроблення антикризової програми та вибір антикризової стратегії; реалізація антикризової програми та контроль за її виконанням.

7. Для всього антикризового процесу характерні такі види ризиків: кадровий, організаційний, інформаційний та часовий. На етапі діагностування фінансово-економічного стану підприємства може виникати ще й аудиторський ризик, на етапі реалізації антикризової програми та контролю за її виконанням – обліковий та експертний ризики.

8. Негативні чинники можна ідентифікувати залежно від обраної антикризової стратегії. Вони впливають на підприємство на етапі реалізації антикризових заходів. У випадку вибору наступальної стратегії підприємство перебуває під впливом негативних чинників, які притаманні інноваційній діяльності. Стратегія делегування повноважень більше пов'язана з фінансовими ризиками. У межах стратегії компромісів і консенсусів може настати ризик непередбачуваної поведінки партнерів і недотримання ними укладених домовленостей. Вибір захисної стратегії супроводжується ризиком невикористаних можливостей. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кузьмін О. Є. Управління ризиками машинобудівних підприємств: планування та мотивування: монографія / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак, О. Р. Беднарьська. – Львів: Міські інформаційні системи, 2011. – 128 с.
2. Ковальова Т. В. Економічний ризик: оцінка, прогнозування та шляхи мінімізації на промислових підприємствах: монографія / Т. В. Ковальова, Н. О. Євтушенко. – Харків: ХНАДУ, 2013. – 180 с.
3. Гранатуров В. М. Ризик підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К.: Держ. вид.-інформ. агентство «Зв'язок», 2000. – 150 с.
4. Дикань В. Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємства: монографія / В. Л. Дикань, І. Л. Назаренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 142 с.
5. Кічор В. П. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навч. посіб. / В. П. Кічор, Р. В. Фещур, С. Й. Воробець, Н. Р. Яворська. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2012. – 188 с.
6. Прохорова В. В. Управління економічною безпекою підприємств: монографія / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.
7. Селюченко Н. Є. Ризики і загрози підприємства: підходи до трактування та уточнення їхньої суті / Н. Є. Селюченко, В. М. Климаш // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент

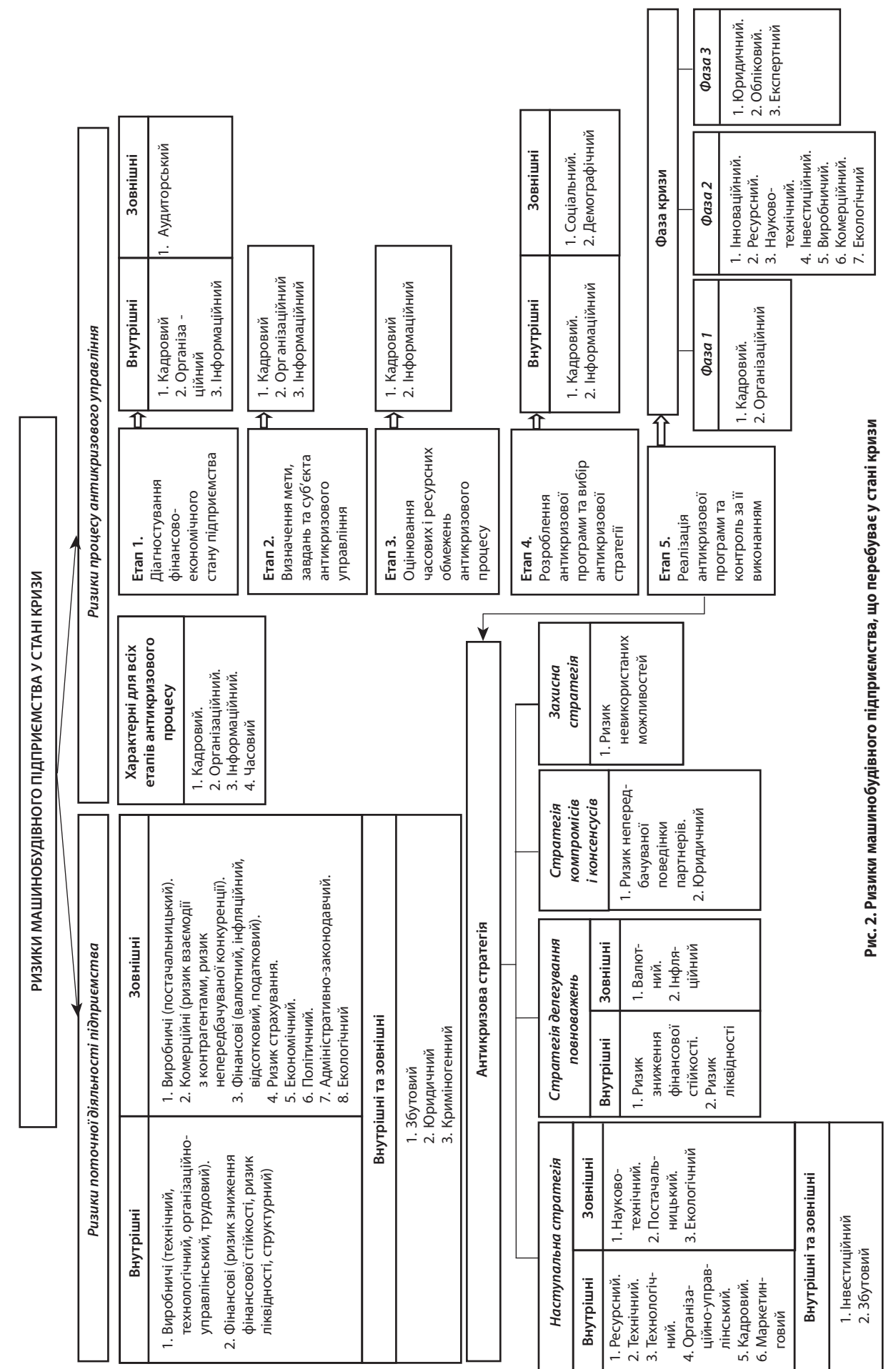


Рис. 2. Ризики машинобудівного підприємства, що перебуває у стані кризи

та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2011. – № 720. – С. 234 – 239.

8. Масюк В. М. Чинники негативного впливу на діяльність підприємства та взаємозв'язок між ними / В. М. Масюк // Проблеми сучасної економіки: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції. – Донецьк : ГО «СІЕУ», 2013. Ч. 4. – С. 59 – 61.

9. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства : монографія / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП В. В. Ковальський, 2007. – 312 с.

10. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2-х т. Т. 2 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 512 с.

11. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.

12. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості : навч. посіб. / В. П. Мартиненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.

13. Мостенська Т. Л. Ризики в системі антикризового управління / Т. Л. Мостенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/1633/1/45.pdf>

14. Калініченко Л. Л. Управління кадровим ризиком на основі застосування когнітивного моделювання / Л. Л. Калініченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1275>

15. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Наукова думка, 2000. – 390 с.

16. Селюченко Н. Є. Інформаційний ризик в антикризовому управлінні / Н. Є. Селюченко, В. П. Кічор // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – № 611. – С. 197 – 202.

17. Загородній А. Г. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання: монографія / А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко. – Львів : ЗУКЦ, 2010. – 232 с.

18. Данилюк М. О. Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник / М. О. Данилюк, В. І. Савич. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

19. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.

20. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.

21. Селюченко Н. Є. Економічна безпека підприємства як результат реалізації антикризових заходів / Н. Є. Селюченко, В. М. Климаш // Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Логістика». – 2012. – № 749. – С. 260 – 265.

REFERENCES

Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv: Nika-Tsentr, 1999.

Dykan, V. L., and Nazarenko, I. L. *Kompleksna metodyka vyznachennia rivnia ekonomichnoi bezpeky, otsinky ryzykiv ta imovirnosti bankrutstva pidpriemstva* [A comprehensive method of determining the level of economic security, risk and probability of bankruptcy]. Kharkiv: UkrDAZT, 2010.

Danyliuk, M. O., and Savych, V. I. *Upravlinnia finansovoiu sanatsiiei pidpriemstva* [Management of financial sanitation company]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Hranaturov, V. M., and Shevchuk, O. B. *Ryzyk pidpriemnytskoi diialnosti. Problemy analizu* [The risk of entrepreneurship. Problems of analysis]. Kyiv: Zv'iazok, 2000.

Kichor, V. P., Feshchur, R. V., and Vorobets, S. Y. *Obgruntuvania hospodarskykh rishen ta otsiniuvannia ryzykiv* [Justification economic decisions and assessing risks]. Lviv: Rastr-7, 2012.

Kuzmin, O. Ye., Podolchak, N. Yu., and Bednarska, O. R. *Upravlinnia ryzykamy mashynobudivnykh pidpriemstv: planuvannia ta motyvuvannia* [Risk engineering enterprise: planning and motivation]. Lviv: Miski informatsiini systemy, 2011.

Kalinichenko, L. L. *Upravlinnia kadrovym ryzykom na osnovi zastosuvannia kohnityvnoho modeliuvannia* [Risk management personnel on the basis of cognitive modeling]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1275>

Kovalyova, T. V., and Yevtushenko, N. O. *Ekonomichniy ryzyk: otsinka, prohnozuvannia ta shliakhy minimizatsii na promyslovyykh pidpriemstvakh* [Economic risk: assessment, prediction and ways to minimize in the industry]. Kharkiv: KhNADU, 2013.

Kindratska, H. I. *Stratehichniy menedzhment* [Strategic Management]. Kyiv: Znannia, 2006.

Lihonenko, L. O. *Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychni instrumentarii* [Crisis management now: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kyiv: Naukova dumka, 2000.

Luk'ianova, V. V. *Diahnostyka ryzyku diialnosti pidpriemstva* [Diagnosing the risk of the company]. Khmelnytskyi: V. V. Kovalskyi, 2007.

Martynenko, V. P. *Stratehiia zhyttiezdatnosti pidpriemstv promyslovosti* [Strategy viability of industrial enterprises]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury, 2006.

Mostenska, T. L. *Ryzyky v systemi antykrizovoho upravlinnia* [The risks in the system of crisis management]. <http://eztuir.ztu.edu.ua/1633/1/45.pdf>

Masiuk, V. M. *Chynnyky nehatyvnoho vplyvu na diialnist pidpriemstva ta vzaiemozviazok mizh nymy* [Negative factors affecting the activities of the company and the relationship between them]. *Donetsk: Problemy suchasnoi ekonomiky*, 2013.59-61.

Prokhorova, V. V., Prokhorova, Yu. V., and Kucherenko, O. O. *Upravlinnia ekonomichnoi bezpekoiu pidpriemstv* [Management of economic security]. Kharkiv: UkrDAZT, 2010.

Seliuchenko, N. Ye., and Kichor, V. P. *Informatsiinyi ryzyk v antykrizovomu upravlinni* [Information risk in crisis management]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, no. 611 (2008): 197-202.

Seliuchenko, N. Ye., and Klymash, V. M. *Ryzyky i zahrozy pidpriemstva: pidkhody do traktuvannia ta utochnennia ikhnyoi suti* [Risks and threats to enterprise: approaches to the interpretation and clarification of their merits]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"* «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku», no. 720 (2011): 234-239.

Seliuchenko, N. Ye., and Klymash, V. M. *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva iak rezultat realizatsii antykrizovykh zakhodiv* [The economic security of the enterprise as a result of the anti-crisis measures]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"* «Lohistyka», no. 749 (2012): 260-265.

Tereshchenko, O. O. *Antykrizove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Crisis financial management of the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vitlinskiy, V. V., and Velykoivanenko, H. I. *Ryzykologhiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi* [Riskology in economics and business]. Kyiv: KNEU, 2004.

Zahorodnii, A. H., and Pylypenko, L. M. *Ryzyky audytorskoj diialnosti: metodyka vyivlennia i otsiniuvannia* [Risks audit activities: methods of detection and evaluation]. Lviv: ZUKTs, 2010.

УПРАВЛІНЬСЬКА ЗВІТНІСТЬ: СУТНІСТЬ І АЛГОРИТМ ФОРМУВАННЯ

© 2014 КОРОЛЬ С. Я.

УДК 657.37

Король С. Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування

Метою статті є уточнення сутності поняття «управлінська звітність», визначення місця та ролі управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства і обґрунтування алгоритму її формування. Проаналізовано, систематизовано та узагальнено змістовний, формальний і методичний підходи до базової економічної категорії «звітність» і поняття «управлінська звітність». На основі порівняння управлінської з іншими видами звітності встановлені її сутнісні характеристики та запропоновано власне визначення даного поняття. Доведено, що управлінська звітність є засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до управлінського обліку. Встановлено, що основою створення управлінської звітності має бути інтегрована обліково-аналітична база даних. Запропоновано алгоритм формування управлінської звітності як основу створення обліково-інформаційної бази управління підприємством. Визначено, що подальший розвиток теорії та практики формування управлінської звітності слід спрямувати на автоматизацію обліково-звітної роботи на підприємстві та створення єдиного інформаційного простору як основи забезпечення внутрішніх користувачів своєчасною, достовірною і релевантною інформацією.

Ключові слова: управлінська звітність, управлінський облік, формування управлінської звітності, автоматизація.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 20.

Король Світлана Яківна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку, Київський національний торговельно-економічний університет (вул. Києво, 19, Київ, 02156, Україна)

E-mail: sykorol@ukr.net

УДК 657.37

UDC 657.37

Король С. Я. Управленческая отчетность: сущность и алгоритм формирования

Целью публикации является определение сущности понятия «управленческая отчетность», места и роли управленческой отчетности в учетно-информационной системе предприятия и обоснование алгоритма ее формирования. Проанализированы, систематизированы и обобщены содержательный, формальный и методический подходы к базовой экономической категории «отчетность» и понятие «управленческая отчетность». На основе сравнения управленческой с другими видами отчетности установлены ее сущностные характеристики и предложено собственное определение данного понятия. Доказано, что управленческая отчетность является средством формализации требований внутренних пользователей к управленческому учету. Установлено, что основой создания управленческой отчетности должна быть интегрированная учетно-аналитическая база данных. Предложен алгоритм формирования управленческой отчетности как основа создания учетно-информационной базы управления предприятием. Определено, что дальнейшее развитие теории и практики формирования управленческой отчетности следует направить на автоматизацию учетно-отчетной работы на предприятии и создание единого информационного пространства как основы обеспечения внутренних пользователей своевременной, достоверной и релевантной информацией.

Ключевые слова: управленческая отчетность, управленческий учет, формирование управленческой отчетности, автоматизация.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Библ.:** 20.

Король Светлана Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, Киевский национальный торговельно-экономический университет (ул. Куото, 19, Киев, 02156, Украина)

E-mail: sykorol@ukr.net

Korol S. Ya. Management Reporting: the Nature and Formation Algorithm

The purpose of the publication is to define the essence of the concept of "management accounting", the place and role of management accounting in the accounting and enterprise information system and justification of the algorithm of its formation. The substantive, formal and methodological approaches to the basic economic categories of 'accountability' and the concept of "management reporting" were analyzed, systematized and summarized. Based on a comparison with other types of management reporting its essential characteristics were established and own definition of the concept was proposed. It was proved that the management reporting is a means of formalizing the requirements of internal users to management accounting. It was established that the basis for the creation of management reporting should be integrated accounting and analytical database. An algorithm for management reporting as a basis for the creation of accounting and management information base now was suggested. It was determined that the further development of the theory and practice of management reporting should be focused on the automation of accounting and reporting in the enterprise and the creation of a common information space as a basis for internal users to ensure timely, accurate and relevant information.

Key words: management reporting, management accounting, management reporting, automation.

Pic.: 1. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 20.

Korol Svitlana Ya. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting, Kyiv National University of Trade and Economy (vul. Kioto, 19, Kyiv, 02156, Ukraine)

E-mail: sykorol@ukr.net

Система управління підприємством в останні десятиліття зазнала радикальних змін. Проте, незмінно в його основі була і залишається інформація, яку продукує облікова система у калейдоскопі події і фактів життєдіяльності суб'єкта господарювання. Разом з тим, облік має сенс тільки тоді, коли на отриману інформацію є попит. Підсумкове узагальнення таких даних і надання її користувачам здійснюється шляхом складання звітності.

Роботу виконано в межах господаровірної науково-дослідної теми «Концепція формування та розвитку управлінської звітності з використанням інформаційних технологій» (№ 599/20).

Найбільший запит існує на фінансову звітність, але остання має суттєві обмеження. По-перше, фінансовий облік продукує інформацію про факти господарської діяльності, вплинути на які користувачі вже не можуть, а по-друге, останні не можуть вплинути на зміст і форму подання такої інформації у фінансовій звітності. За свідченням і науковців, і практиків, вимоги до інформаційної бази управління підприємством давно вийшли за межі фінансових звітів і привели до появи такого інформаційного феномену, як управлінська звітність.

Ще в 2007 р. Голов С. Ф. зазначав, що «в науковій літературі цьому питанню не приділяється достатньо уваги»,

а також казав про важливість розробки адекватної інформаційної системи для реалізації стратегії підприємства [1, с. 334]. Як правило, управлінська звітність згадується у контексті досліджень управлінського обліку або впровадження МСФЗ. В останнє десятиріччя різні аспекти концептуальних основ управлінської звітності досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені Бабкіна О. М., Біла Л. М., Жданова А. Б., Іваненко В. О., Карпенко О. В., Кулик В. А., Любимов М. О., Нагірська К. Є., Нападковська Л. В., Озеран В. О., Позов А. Х., Пушкар М. С., Сльозко Т. М., Сторожук Т. М., Шалаєва Л. В., Шигун М. М. та інші.

Як свідчить проведений аналіз, незважаючи на роль управлінської звітності у прийнятті рішень, питання її формування в економічній літературі досліджені меншою мірою, ніж фінансової чи податкової. Теоретичні основи складання управлінської звітності повністю не сформовані. У науковій літературі «невиправдано мало уваги приділено питанням підготовки й подання управлінської звітності на підприємстві, не розроблена концепція управлінської звітності тощо» [2]. Існуюча різноманітність думок щодо суті поняття «управлінська звітність» пов'язана, зокрема, з традиційним трактуванням ролі (місця) управлінської звітності як внутрішньогосподарського. Навіть саме поняття «управлінська звітність» не отримало одностайного визначення, а проведені теоретичні дослідження у повній мірі не враховують динамічний характер сучасної системи управління підприємством і вимог до його інформаційного забезпечення.

Гіпотеза дослідження. Вирішення даної проблеми дозволить теоретично обґрунтувати новий підхід до організації управлінського обліку та звітності, а отже, сприятиме забезпеченню керівників підприємства необхідною інформацією для прийняття рішень.

Метою статті є уточнення сутності поняття «управлінська звітність», визначення місця та ролі управлінської звітності в обліково-інформаційній системі підприємства і обґрунтування алгоритму її формування.

Поняття «управлінська звітність» є багатограним. У науковій літературі управлінську звітність розглядають як форму надання інформації, сукупність способів отримання даних, сукупність показників (інформації) тощо. Для розуміння сутності даного поняття за основу візьмемо базову категорію «звітність».

Цікаво відзначити, що Іваненко В. О. за результатами ретроспективного аналізу спеціальної літератури 1938 – 2010 рр. робить висновок про «триєдиний підхід до трактування категорії «звітність» як елементу методу бухгалтерського обліку, джерела інформації та форми... спостереження» [3, с. 6] (останнє, на нашу думку, слід розуміти як форми подання інформації користувачам). У цілому такий висновок підтверджує проведений нами аналіз сучасної довідкової та спеціальної літератури. Разом з тим, науковці застосовують різні варіанти підходів до визначення категорії «звітність». Їх узагальнення показало, що всі автори вказують на звітність як джерело інформації та акцентують увагу на змісті звітів або предметі звітування і, лише окремі – на формі подання інформації, методиці обробки інформації, складі користувачів, часове спрямування інформації чи періодичність подання звітів. Вважаємо, що одностайне посилання авторів на звітність як джерело інформації підтверджує, що ця ознака є основною і основою для застосування всіх інших.

Тому далі будемо виходити з того, що в широкому розумінні звітність є джерелом інформації, яка за своїм змістом повинна відповідати призначенню – вимогам користувачів. Інші згадані характеристики звітності використовуються для класифікації звітності (наприклад, [4]) і, зокрема, для управлінської звітності. Відповідно остання також є джерелом інформації і, як таке поняття, може бути охарактеризована через названі ознаки. Разом з тим, у науковій літературі поширеними є інші підходи.

За твердженням Нагірської К. Є., науковці «характеризують управлінську звітність як внутрішню бухгалтерську (внутрішньогосподарську); ототожнюють управлінську звітність з оперативною; визначають управлінську звітність як цілісну систему та спосіб інформування» [5]. Фактично спостерігаємо змішування суджень. Так, перші дві позиції пов'язані з визначенням статусу управлінської звітності, її відношення до інших видів звітності. Остання позиція характеризує її як джерело інформації. Залишимо поза увагою дискусію щодо назви звітності, призначеної задовольняти інформаційні потреби керівників підприємства, і проведемо аналіз наукової літератури на предмет визначення поняття «управлінська звітність» (табл. 1).

Огляд наукових публікацій виявив ряд акцентів, на які звертають увагу науковці. По-перше, зазначимо, що переважна більшість авторів наголошують на призначенні або меті формування звітності – інформаційне забезпечення діяльності користувачів. Крім того, наведені визначення містять посилання на змістовну характеристику управлінської звітності. При цьому окремі автори дають пряме або опосередковане посилання на методику складання управлінської звітності. Щодо форми управлінської звітності існують різні вимоги, які, разом з тим, не заперечують, а доповнюють одна іншу і характеризують управлінську звітність як системи довідок, звітів, записок і внутрішніх документів, що відповідають запитам користувачів. На нашу думку, при визначенні поняття «управлінська звітність» не потрібно посилатися на те, що вона є джерелом інформації. Як було з'ясовано вище, це випливає із самої назви – посилання на категорію «звітність». Для характеристики управлінської звітності слід використовувати ознаки, які виділяють її серед інших видів звітності та вказують на її місце в інформаційно-обліковій системі підприємства.

Підкреслимо, що основні види звітності: фінансова, податкова, статистична, управлінська і т. ін. – відрізняються не тільки призначенням. Кожний вид звітності підприємства має свої особливості щодо змісту та рівня деталізації інформації, періодичності її узагальнення і надання, структури показників і вимірники та користувачів.

Проведений аналіз наукової літератури (табл. 2) дає підстави стверджувати таке. Ототожнення управлінської звітності з внутрішньогосподарською або оперативною, а також визначення її місця як доповнення до фінансової звітності, що формується в межах бухгалтерського обліку, не відповідає сучасній практиці та вимогам до інформаційного забезпечення управління підприємством і, головне, не враховує новітні функціональні можливості комп'ютеризації обліку.

На підтвердження наведемо думку Жданової А. Б.: «управлінський облік і звітність є базисом для підготовки будь-якої іншої звітності. Таким чином, незважаючи на те, що управлінський облік як поняття і технологія визначився не так давно, проте об'єктивна необхідність його ведення

Визначення поняття «управлінська звітність» у спеціальній літературі

Автор	Визначення суті поняття	Акценти
Любимов М. О. [2, с. 9]	...це інтегрована система інформаційної підтримки процесу управління, метою якої є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає у формуванні показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку, і підготовка звітів у формі і в терміни, що відповідають запитам різних груп користувачів	• призначення; • методика підготовки; • форма подання
Нагірська К. Є. [5]	Результат збору, ідентифікації, реєстрації, узагальнення та систематизації фінансової та нефінансової інформації у вигляді сукупності внутрішніх документів (звітів) для заінтересованих користувачів з метою оцінки, аналізу, контролю та планування діяльності підприємства і його структурних підрозділів.	• методика підготовки; • зміст звітів; • форма подання; • призначення
Попов А. Н. [6, с. 756]	Систематизована обліково-аналітична інформація у вигляді облікових і розрахункових показників, представлена по внутрішньо-фірмових формах і призначена для внутрішніх користувачів з метою прийняття ними управлінських рішень, не тільки поточного, але і стратегічного характеру	• зміст звітів; • форма подання; • призначення
Югансон І. А. [7]	Система необхідної релевантної цільової фінансової та нефінансової інформації про майно, капітал, зобов'язання, доходи та витрати структурних підрозділів організації, їх взаємозв'язки, господарські процеси та їх результати, про внутрішні та зовнішні фактори, яка передана у відповідній формі, орієнтована на користувача, використовується при плануванні, контролі та регулюванні показників фінансово-господарської діяльності організації	• зміст звітів; • форма подання; • призначення
Позов А. Х. [8]	(1) інструмент управління господарством (засіб інформаційного забезпечення процесу управління; засіб моніторингу економічного стану підприємства) та інструмент управління інформаційним забезпеченням (засіб адаптації та моніторингу облікової системи до потреб управління), і (2) елемент методу бухгалтерського обліку (засіб узагальнення (агрегації, синтезу) та надання облікової інформації), а також (3) документ, вміст якого представляє економічну інформацію у певному наборі фактичних (історичних) та оціночних (розрахункових) показників для порівняння їх планово-нормативних і досягнутих значень	• методика підготовки; • призначення; • зміст звітів
Іванова Ж. А. [9, с. 360 – 361]	Форма подання відомостей, істотних для вибору певного варіанта дій з безлічі альтернативних	• форма подання; • призначення
Бабкіна О. М. [10, с. 171]	Система взаємопов'язаних показників, що характеризують умови та результати діяльності компанії в цілому або окремих її підрозділів за звітний період	• зміст звітів; • періодичність подання

Таблиця 2

Характеристика основних видів звітності підприємства

Вид звітності	Зміст і рівень деталізації інформації				Періодичність формування				Вимірники (показники)			Користувачі		Методичні прийоми	
	операції	підрозділи	підприємство в цілому	зовнішнє середовище	до місяця	місяць	квартал	рік	вартісні	натуральні, трудові	якісні	внутрішні	зовнішні	бухгалтерського обліку	інших дисциплін
Бухгалтерська															
Фінансова															
Податкова															
Статистична															
Оперативна															
Внутрішньогосподарська															
Управлінська															

Джерело: розроблено автором.

була завжди. Штучний поділ облікових процедур підприємства на окремі, не пов'язані один з одним види обліку, фінансовий, податковий, управлінський, породжує додаткові витрати на їх ведення та узгодження, а також знижує корисність інформації» [11, с. 10].

У свою чергу Любимов М. О. зазначає, що «основна проблема полягає не в прийнятті або запереченні управлінського обліку як науки та практичної діяльності, а у визначенні його меж» [2, с. 9]. У науковій літературі вчений виділяє чотири варіанти позиціонування управлінського обліку, а саме: (1) управлінська звітність, як і фінансова та податкова, є окремими видами звітності, кожний з яких складається за даними бухгалтерського обліку; (2) управлінський облік виникає на перетині фінансового обліку з аналізом нефінансових даних; (3) управлінський облік частково перетинається з фінансовим в межах інформаційної системи підприємства; (4) управлінський облік і звітність включають фінансовий облік і звітність. Любимов М. О. стверджує, що «показники управлінської звітності формуються на основі інформації, одержаної з різних підсистем обліку», але не конкретизує взаємозв'язок бухгалтерського і управлінського обліку. У трьох з наведених ним моделей управлінського обліку місце бухгалтерського обліку не позначено взагалі. Натомість показаний взаємозв'язок управлінського та фінансового обліку. На думку науковця, «на сучасному етапі не існує жодної системи, яка б повністю задовольняла вимоги системи управління виробничим підприємством» [2, с. 22]. Він робить висновок про те, що такою «інтегрованою системою інформаційної підтримки процесу управління» має стати «система управлінської звітності».

У цілому погоджуючись з тезою про необхідність визначення меж управлінського обліку і звітності на основі їх порівняння з іншими видами обліку і звітності та розробки нової концепції управлінської звітності, зауважимо таке. Незаперечним є факт, що бухгалтерський облік є системою виявлення, вимірювання, реєстрації та накопичення даних про господарські операції підприємства і продукує звітність, яка є складовою інформаційної бази управління підприємством. Проте, прийняття рішень може вимагати аналізу інформації про зовнішнє середовище (умови, фактори) діяльності підприємства, потребувати не тільки кількісних, але й якісних показників. Крім того, для обробки даних у процесі складання управлінської звітності використовують методичні прийоми не тільки бухгалтерського обліку, але й планування, аналізу, контролю і т.д. Нарешті зазначимо, що обмеження деталізації інформації у фінансовій, податковій і статистичній звітності, які встановлені чинним законодавством України, фактично є компромісом інтересів 1) підприємства у збереженні конфіденційності своєї інформації та 2) користувачів звітності у отриманні більшої інформації. Існуючі обмеження зумовлюють неспроможність такої звітності задовольняти потреби внутрішніх користувачів в інформації, яка необхідна для управління підприємством. Як відомо, управлінська звітність дозволяє керівникам підприємства висувати власні вимоги щодо змісту, структури, рівня деталізації, форми подання, інших якісних і кількісних характеристик інформації.

Таким чином, ключові відмінності управлінської звітності пов'язані з тим, що вона призначена виключно для внутрішнього використання; включає, крім інформації про господарську діяльність підприємства, інформацію про зовнішнє середовище (умови) його діяльності і для

отримання необхідних даних використовує методичні прийоми не тільки бухгалтерського обліку, але й інших дисциплін. У результаті сьогодні управлінський облік і звітність змістовно та методологічно вийшли за межі традиційної системи бухгалтерського обліку та звітності, а подальший розвиток бухгалтерського обліку як інформаційної системи відбувається, «головним чином, шляхом еволюції саме управлінського обліку, який інтегрує принципи обліку, і фінансового менеджменту» [1, с. 301]. Непоодинокі дослідження присвячені аналізу структури й особливостям побудови системи «управлінський облік – управлінська звітність». На сьогодні все більше прихильників отримує думка про те, що управлінська звітність є «самостійною системою надання даних, необхідних для інформаційного забезпечення менеджменту» [12, с. 434].

Важливо визначити, на яких засадах реалізується зв'язок управлінської звітності і управлінського обліку. Розглядаючи питання співвідносності звітності та бухгалтерського обліку, Хомин П. Я. зауважує: «в інформаційній площині обґрунтовано можна вважати, що перша є підметом, а другий – присудком» [13, с. 8]. Такий висновок абсолютно погоджується з безперервним і суцільним характером бухгалтерського обліку. Проте, арсенал методів управлінського обліку використовується на практиці у тій мірі, наскільки це відповідає завданню підготовки управлінської звітності. Любимов М. О. опосередковано висловлює аналогічне твердження. Він стверджує, що «інформаційною базою формування управлінської звітності є інформація, створена у фінансовому, управлінському, податковому й інших системах обліку конкретного підприємства. Управлінська звітність, у свою чергу, є засобом інформаційного забезпечення процесу управління підприємством» [2, с. 9 – 10]. Більш чітко висловився Німчинов П. П., який підкреслив: «для бухгалтерського обліку звітність як система узагальнених показників є директивною, вказівкою, в яких показниках слід узагальнювати дані поточного обліку» [14, с. 134]. Тобто управлінська звітність виконує функцію управління обліком з метою збору, накопичення та надання інформації, необхідної для прийняття економічних рішень, які б гарантували існування підприємства в довгостроковій перспективі.

Такі висновки цілком погоджуються з концептуальними положеннями управлінського обліку, які сформульовані Костюковою Є. І. та Башкатовою Т. А. [15, с. 12 – 17]. Схему взаємозв'язку елементів концептуальних положень управлінського обліку російські вчені побудували з двох підсистем:

1) варіативного поля управлінської звітності, основою якого є інтереси користувачів облікової інформації (власників, менеджерів всіх ієрархічних рівнів організації, її працівники та інші особи); їм підпорядковується управлінська звітність, у тому числі її мета та види (комплексні звіти, звіти по ключовим показникам, аналітичні звіти, стратегічні звіти);

2) фундаментальних основ управлінського обліку, які включають постулати теорії обліку, принципи управлінського обліку, його базові поняття та категорії, характеристику даних системи, техніку і технологію.

Підтримуючи таку ієрархію системи управлінського обліку і звітності, пропонуємо такий алгоритм формування управлінської звітності (рис. 1). Вихідною точкою алгоритму є вимоги користувачів управлінської звітності до інформа-

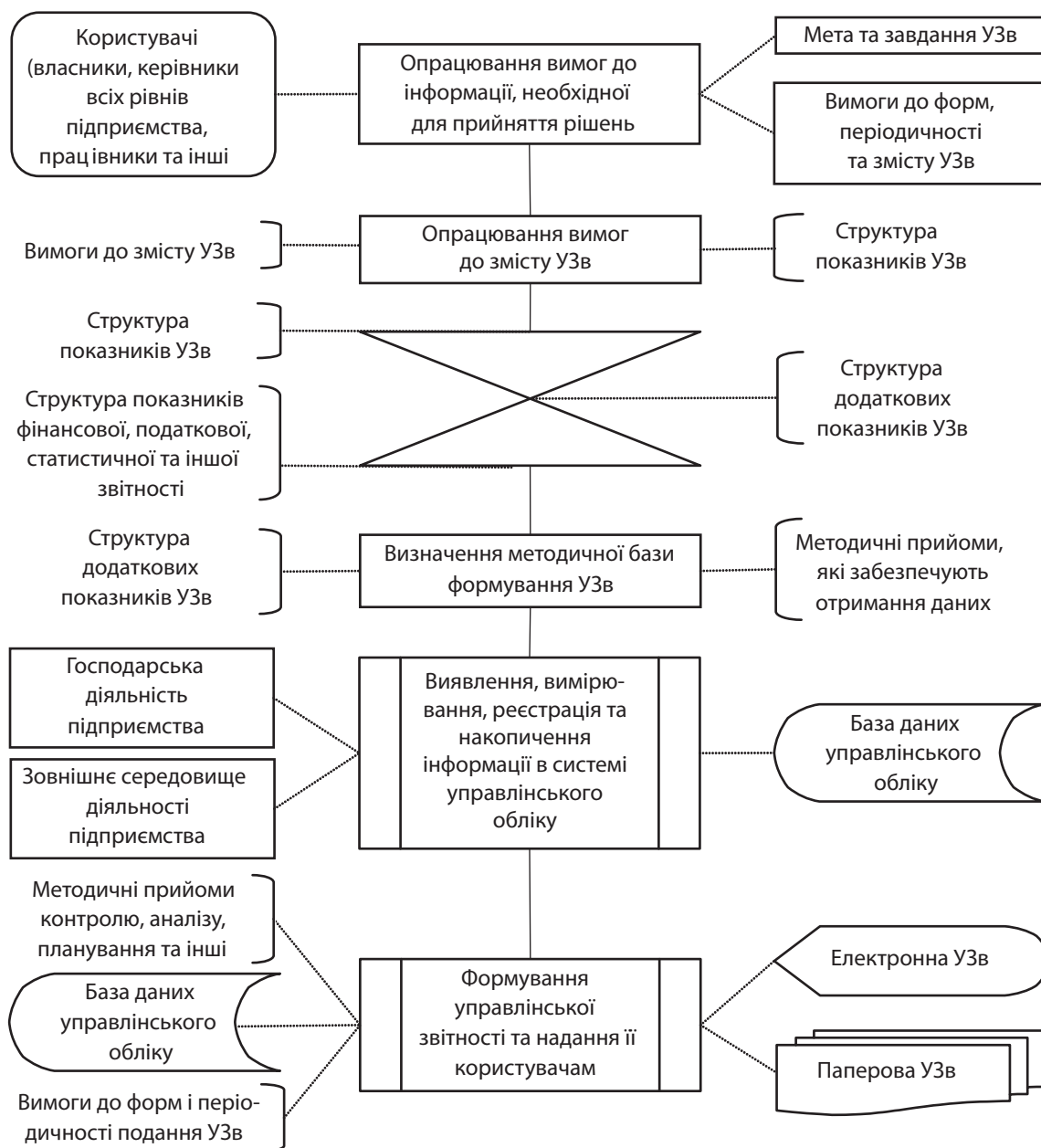


Рис. 1. Алгоритм формування управлінської звітності (УЗв)

Джерело: розроблено автором.

ції, необхідної для прийняття рішень. Такі вимоги визначають мету, завдання і основні параметри управлінської звітності. Далі через порівняння вимог до управлінської звітності з показниками інших форм звітності встановлюють необхідність у визначенні додаткових показників і формалізують вимоги до організації та методики управлінського обліку. Наступним кроком процесу формування управлінської звітності є вибір методичних прийомів управлінського обліку, які забезпечують отримання даних, додаткових до вже наданих іншими обліковими системами.

Отже, управлінська звітність за своєю сутністю є не лише джерелом інформації, але й засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації. Вона виконує організаційну роль при виборі методики обліку і узагальнення даних.

Необхідно чітко усвідомити, що на відміну від бухгалтерського обліку і звітності (який безперервно збирає інформацію про всі об'єкти обліку), у системі управлін-

ського обліку збирається і обробляється тільки така інформація, яка необхідна для складання конкретних форм звітності відповідно до вимог користувачів.

Сторожук Т. М. [16] зазначає: «менеджерам необхідні не просто поточні дані, а відповідним чином оброблена, систематизована та узагальнена інформація, перетворена у показники, які надає звітність». У цьому зв'язку роль сучасних інформаційних технологій важко переоцінити. На нашу думку, обов'язкову автоматизацію формування управлінської звітності слід визнати одним з базових принципів, який важливий для виконання регламентів, які визначають 1) оцінку об'єктів звітності, обсяг і формат подання інформації про них у бухгалтерській управлінській звітності; 2) організаційні питання побудови системи управлінського обліку, що забезпечує надання обліково-аналітичної інформації, яка необхідна для складання управлінської звітності; 3) інформаційні потоки, що забезпечують збір і контроль інформації, необхідної для обробки та надання управлінської

звітності; 4) методику розрахунку показників управлінської звітності; 5) порядок подання (строки, адреси, обсяги) бухгалтерської управлінської звітності [17; 18]. Зазначене забезпечить умови для створення інтегрованої обліково-аналітичної бази даних (єдиного інформаційного простору), що сприятиме створенню такої управлінської звітності, що відповідатиме вимогам користувачів і сприятиме підвищенню ефективності управління підприємством.

Подальший розвиток теорії та практики формування управлінської звітності слід спрямувати на автоматизацію рутинних процедур на основі сучасних комп'ютерних технологій. Це дозволить суттєво скоротити час на підготовку звітності та число помилок, що пов'язані з «людським фактором» [19, с. 25 – 35], і забезпечить ефективне використання різноманітних методик при складанні управлінської звітності [20]. Проте головною перевагою автоматизації обліково-звітної роботи на підприємстві та, зокрема процесу формування управлінської звітності, є створення єдиного інформаційного простору і забезпечення внутрішніх користувачів своєчасною, достовірною і релевантною інформацією.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволяє стверджувати таке:

1. У широкому розумінні звітність є джерелом інформації, яка за своїм змістом і формою повинна відповідати призначенню – вимогам користувачів.

2. Ототожнення управлінської звітності з внутрішньогосподарською або оперативною, а також визначення її місця як доповнення до фінансової звітності, що формується у межах бухгалтерського обліку, не відповідає сучасній практиці та вимогам інформаційного забезпечення управління підприємством, не враховує новітні функціональні можливості пов'язані з комп'ютеризацією обліку. Змістовно та методологічно управлінський облік і звітність поглинають і виходять за межі бухгалтерського обліку та звітності.

3. Управлінська звітність – це звітність для внутрішніх користувачів, яка включає інформацію про господарську діяльність підприємства та умови її здійснення, підготовлена з використанням методичних прийомів бухгалтерського обліку, планування, аналізу, контролю й інших дисциплін.

4. Управлінська звітність є засобом формалізації вимог користувачів до інформації і, як самостійна система, виконує функцію управління обліком з метою збору, накопичення та надання інформації, необхідної для прийняття економічних і соціальних рішень.

5. Подальші теоретичні дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування та розробку методології та організації єдиного інформаційного простору підготовки та надання управлінської звітності користувачам на основі сучасних інформаційних технологій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Голов С. Ф.** Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : монографія / С. Ф. Голов. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 522 с.

2. **Любимов М. О.** Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / М. О. Любимов. – Одеса, 2012. – 22 с.

3. **Іваненко В. О.** Облікове забезпечення формування та аналізу статистичної звітності з виробництва продукції промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В. О. Іваненко. – Житомир, 2011. – 23 с.

4. **Карпенко О. В.** Класифікація управлінської звітності як основа розуміння її сутності / О. В. Карпенко, М. О. Любимов // Фінансова система України : зб. наук. пр. – Острог : Острозька академія, 2011. – Вип. 16. – С. 145 – 151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/211/1/1.pdf>

5. **Нагірська К. Є.** Формування управлінської звітності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / К. Є. Нагірська. – К., 2012. – 26 с.

6. **Попов А. Н.** Управленческая отчетность: критический анализ существующих подходов и определений / А. Н. Попов // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 6. – С. 753 – 757.

7. **Югансон И. А.** Управленческая отчетность: сущность и принципы формирования / И. А. Югансон // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 5. – С. 45 – 46.

8. **Позов А. Х.** Формування внутрішньогосподарської (управлінської) звітності промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / А. Х. Позов. – К., 2013. – 22 с.

9. **Иванова Ж. А.** Внутренняя управленческая отчетность как информационная основа анализа / Ж. А. Иванова // Вопросы экономики и права, 2011. – № 4. – С. 360 – 364.

10. **Бабкина О. М.** Разработка форм стратегической управленческой отчетности / О. М. Бабкина // Известия Иркутской гос. экон. академии, 2010. – № 5. – С. 170 – 175.

11. **Жданова А. Б.** Международные системы управленческого учета : учеб. пособие / А. Б. Жданова. – Томск : Изд-во Томского политехн. ун-та, 2011. – 162 с.

12. **Шигун М. М.** Види звітності підприємств: підходи до їх класифікації / М. М. Шигун, В. О. Іваненко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжн. зб. наук. праць ЖДТУ, 2008. – Вип. 3 (12). – С. 432 – 443.

13. **Хомин П. Я.** Формування звітності в підсистемах управлінського, фінансового й податкового обліку : монографія. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 349 с.

14. **Німчинов П. П.** Загальна теорія бухгалтерського обліку. – К. : Вища школа, 1977. – 240 с.

15. **Костюкова Е. И.** Организационно-методические основы функционирования системы управленческого учета / Е. И. Костюкова, Т. А. Башкатова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 36. – С. 12 – 17.

16. **Сторожук Т. М.** Внутрішньогосподарська звітність підприємства : матеріали міжн. наук.-практ. конф. «Научная мысль информационного века – 2012» : Экономические науки. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/

17. **Слободняк И. А.** Регламенты формирования информации внутренней бухгалтерской отчетности / И. А. Слободняк // Международный бухгалтерский учет, 2011. – № 11 (161). – С. 21 – 30.

18. **Шалаева Л. В.** Актуальные проблемы формирования современной концепции управленческого учета / Л. В. Шалаева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 16 (214). – С. 16 – 24.

19. **Миронова Ю. М.** Автоматизация процесса подготовки отчетности по международным стандартам / Ю. М. Миронова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 16 (214). – С. 25 – 35.

20. Карпенко О. В. Проблеми розробки методичної бази системи управлінської звітності / О. В. Карпенко // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. Науки: економіка, політологія, історія. – 2012. – № 1 (153). – С. 12 – 21.

REFERENCES

Babkina, O. M. "Razrabotka form strategicheskoy upravlencheskoy otchetnosti" [Developing forms of strategic management accounting]. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*, no. 5 (2010): 170-175.

Holov, S. F. *Bukhhalterskiy oblik v Ukraini: analiz stanu ta perspektivy rozvytku* [Accounting in Ukraine: analysis and prospects for development]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2007.

Ivanenko, V. O. "Oblikove zabezpechennia formuvannia ta analizu statystychnoi zvitnosti z vyrobnytstva produktsii promyslovykh pidpriemstv" [Accounting software development and analysis of statistical reports of production enterprises]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2011.

Ivanova, Zh. A. "Vnutrenniaia upravlencheskaia otchetnost kak informatsionnaia osnova analiza" [Internal management reporting information as a basis of analysis]. *Voprosy ekonomiki i prava*, no. 4 (2011): 360-364.

Karpenko, O. V., and Liubymov, M. O. "Klasyfikatsiia upravlin-skoi zvitnosti yak osnova rozuminnia ii sutnosti" [Classification management reporting as a basis for the understanding of its essence]. <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/211/1/1.pdf>

Khomyn, P. Ya. *Formuvannia zvitnosti v pidsystemakh uprav-linskoho, finansovoho i podatkovoho obliku* [Formation reporting subsystem management, financial and tax accounting]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2004.

Kostiukova, E. I., and Bashkatova, T. A. "Organizatsionno-me-todicheskie osnovy funktsionirovaniia sistemy upravlencheskogo ucheta" [Organizational and methodological foundations of the management accounting system]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, no. 36 (2011): 12-17.

Karpenko, O. V. "Problemy rozrobky metodychnoi bazy sys-temy upravlinskoï zvitnosti" [Problems develop methodological basis of management reporting]. *Naukovyi visnyk Odeskoho na-tionalnoho ekonomichnoho universytetu. Ekonomika, politolohiia, istoriia*, no. 1 (153) (2012): 12-21.

Liubymov, M. O. "Formuvannia upravlinskoï zvitnosti pid-priemstv (na prykladi kharchovoi promyslovosti)" [Formation of management reporting (for example, the food industry)]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2012.

Mironova, Yu. M. "Avtomatizatsiia protsessa podgotovki otchetnosti po mezhdunarodnym standartam" [Automating the process of reporting on international standards]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, no. 16 (214) (2012): 25-35.

Nimchynov, P. P. *Zahalna teoriia bukhgalterskoho obliku* [The general theory of accounting]. Kyiv: Vyshcha shkola, 1977.

Nahirska, K. IE. "Formuvannia upravlinskoï zvitnosti silsko-hospodarskykh pidpriemstv" [Formation farm management re- porting]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2012.

Popov, A. N. "Upravlencheskaia otchetnost: kriticheskiy analiz sushchestvuiushchikh podkhodov i opredeleniy" [Manage- ment reporting: a critical analysis of existing approaches and defi- nitions]. *Fundamentalnye issledovaniia*, no. 6 (2012): 753-757.

Pozov, A. Kh. "Formuvannia vnutrishnyohospodarskoi (up- ravlinskoï) zvitnosti promyslovykh pidpriemstv" [Formation farm (management) reporting industry]. *Avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk* : 08.00.09, 2013.

Storozhuk, T. M. "Vnutrishnyohospodarska zvitnist pidpri- emstva" [Farm enterprise reporting]. http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2012/Economics/

Slobodniak, I. A. "Reglamenti formirovaniia informatsii vnu- trenney bukhgalterskoy otchetnosti" [Schedules forming internal accounting information]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, no. 11 (161) (2011): 21-30.

Shalaeva, L. V. "Aktualnye problemy formirovaniia sovre- mennoy kontseptsii upravlencheskogo ucheta" [Actual problems of formation of the modern concept of management accounting]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, no. 16 (214) (2012): 16-24.

Shyhun, M. M., and Ivanenko, V. O. "Vidy zvitnosti pidpriem- stv: pidkhody do ikh klasyfikatsii" [Types of reporting: approaches to classification]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*, no. 3 (12) (2008): 432-443.

Yuganson, I. A. "Upravlencheskaia otchetnost: sushchnost i printsipy formirovaniia" [Management reporting: the nature and principles of formation]. *Bukhhalterskiy uchet*, no. 5 (2008): 45-46.

Zhdanova, A. B. *Mezhdunarodnye sistemy upravlencheskogo ucheta* [International management accounting system]. Tomsk: TPU, 2011.

РИЗИКИ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

© 2014 БОЙКО Т. Л.

УДК 338.24:658:330.131.7

Бойко Т. Л. Ризики в управлінні інтелектуальним потенціалом

Основною метою статті є аналіз ризиків у процесі управління інтелектуальним потенціалом, зокрема з'ясування передумов їхнього виникнення, а також дослідження можливих шляхів щодо запобігання їхнього вияву та негативного впливу на результати діяльності підприємств. У результаті аналізу, систематизації й узагальнення наукових поглядів сформульовано ключові фактори походження ризиків у контексті управління інтелектуальним потенціалом. У межах даної проблематики обґрунтовано можливу класифікацію ризиків, яка має практичну цінність у процесі менеджменту, – за етапами відтворення інтелектуального потенціалу, впливом на результат у часі та структурними елементами інтелектуальних ресурсів. Ідентифіковано та описано ключові ризики, асоційовані з кожним структурним елементом інтелектуального потенціалу. Запропоновано низку заходів, виконання яких сприятиме зниженню рівня впливу ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом на процес діяльності суб'єктів господарювання. Деталізація та вдосконалення таких методів є основою подальших досліджень у даному напрямку.

Ключові слова: ризик, інтелектуальний потенціал, ресурси, класифікація, заходи щодо зниження ризику.

Рис.: 2. **Бібл.:** 10.

Бойко Тетяна Леонтівна – аспірантка, кафедра економіки підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03068, Україна)

E-mail: tetyana.lb@gmail.com

УДК 338.24:658:330.131.7

UDC 338.24:658:330.131.7

Бойко Т. Л. Риски в управлении интеллектуальным потенциалом

Основной целью статьи является анализ рисков, возникающих в процессе управления интеллектуальным потенциалом, в том числе определение предпосылок их возникновения, а также исследование возможных путей предотвращения их проявления и негативного воздействия на результаты деятельности предприятия. В результате анализа, систематизации и обобщения научных взглядов сформулированы ключевые факторы происхождения рисков в контексте управления интеллектуальным потенциалом. В пределах проблематики обоснована возможная классификация рисков, имеющая практическую ценность в процессе менеджмента, – по этапам воспроизведения интеллектуального потенциала, влиянию на результат во времени и структурным элементам интеллектуальных ресурсов. Идентифицированы и описаны ключевые риски, ассоциированные с каждым структурным элементом интеллектуального потенциала. Предложен ряд мероприятий, выполнение которых будет способствовать снижению уровня влияния рисков в управлении интеллектуальным потенциалом на процесс деятельности субъектов хозяйствования. Детализация и совершенствование таких методов являются основой дальнейших исследований в данном направлении.

Ключевые слова: риск, интеллектуальный потенциал, ресурсы, классификация, меры по снижению риска.

Рис.: 2. **Библ.:** 10.

Бойко Татьяна Леонтьевна – аспирантка, кафедра экономики предприятий, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (пр. Победы, 54/1, Киев, 03068, Украина)

E-mail: tetyana.lb@gmail.com

Boyko T. L. Risks in the Management of Intellectual Potential

The main aim of the paper is to analyze the risks involved in the management of intellectual potential, including the definition of the prerequisites of their origin, as well as a study of possible ways to prevent their occurrence and the negative impact on business results. As a result of analysis, systematization and generalization of scientific views formulated the key factors in the context of the origin of the risk management of the intellectual potential. Within the perspective a possible risk classification was proved, which has practical value in the management process – the stages of reproduction of the intellectual potential influence the result at the time and the structural elements of intellectual resources. The key risks associated with each structural element of the intellectual potential were identified and described. A number of activities, the implementation of which will help to reduce the impact of risks in the management of intellectual potential in the process of activity of economic entities. Detailing and improvement of such methods are the basis for further research in this direction.

Key words: risk, intellectual capacity, resources, classification, risk reduction measures.

Pic.: 2. **Bibl.:** 10.

Boyko Tetyana L. – Postgraduate Student, Department of Economics enterprises, Kyiv National Economic University named after. V. Getman (pr. Pere-mogy, 54/1, Kyiv, 03068, Ukraine)

E-mail: tetyana.lb@gmail.com

У сучасних умовах розвитку світової економіки довгостроковий успіх суб'єктів господарювання визначається стійкими конкурентними перевагами у задоволенні зростаючих потреб і вимог цільового ринку. Забезпечення високого рівня результативності та ефективності діяльності в нових економічних реаліях – жорсткої глобальної конкуренції, стрімкого науково-технічного прогресу, скороченого життєвого циклу товарів, засобів виробництва і технологій, росту нестабільності та невизначеності – потребує всеохоплюючого залучення ресурсів підприємства та повномасштабного управління його потенціалом. Формування нового типу господарських відносин, орієнтованого на максимізацію створення цінності для споживачів через дематеріалізацію виробництва, зміщення акцентів на його інформаційне та інноваційне забезпечення та побудо-

ву економіки знань, надає особливого значення інтелектуальній складовій в менеджменті потенціалу підприємства.

Разом з тим, досягнення підприємством стратегічних намірів нерозривно пов'язане з наявністю господарських ризиків, реалізація яких може призвести до неочікуваних фінансових наслідків і відхилення від досягнення поставлених цілей. В управлінні інтелектуальним потенціалом фактор невизначеності відіграє особливу роль, зумовлюючи необхідність врахування багатоваріантності результатів прийнятих рішень і розробки відповідних заходів щодо елімінування негативних наслідків. Таким чином, з'являються об'єктивні передумови щодо вивчення та науково-теоретичного обґрунтування проблематики управління інтелектуальним потенціалом підприємства в контексті ризик-менеджменту.

Активізація дослідження питання інтелектуального потенціалу розпочалася у 90-х роках ХХ століття в межах розгляду концепцій «інтелектуального капіталу», «менеджменту знань», «неосяжних (нематеріальних) ресурсів», «організацій, що самонавчається», «ресурсноорієнтованого підходу» та ін. Дана проблематика розглянута в роботах таких західних вчених, як Б. Лев, Дж. Гелбрейт, Т. Стюарт, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, К.-Е. Свейбі, Й. Руус, а також українських і російських науковців – О. Бутнік-Сіверського, О. Кендюхова, А. Козирева, Г. Швиданенко, Л. Лукичової, В. Іноземцева, А. Чухна та ін. Визначальною спільною рисою усіх досліджень є підтвердження значної практичної ролі інтелектуального потенціалу в процесі створення стійких конкурентних переваг та генерування доданої вартості. Зроблено спроби обґрунтування теоретико-методологічної основи для ідентифікації, оцінювання та управління інтелектуальним потенціалом.

У науковій літературі, незважаючи на значний доробок щодо даної проблематики, досі не сформульовано однозначної позиції з трактування сутності категорії «інтелектуальний потенціал», її структурних елементів, методики оцінювання та моделі ефективного управління. Виникає необхідність в узагальненні й удосконаленні теоретичного базису, і, особливо, – у доопрацюванні методичних засад управління інтелектуальним потенціалом для його подальшого застосування суб'єктами господарювання.

Основною метою статті є аналіз ризиків у процесі управління інтелектуальним потенціалом, зокрема з'ясування передумов його виникнення, а також дослідження можливих шляхів щодо запобігання його вияву та негативного впливу на результати діяльності підприємств.

Інтелектуальний потенціал підприємства – сукупність наявних можливостей інтелектуальних ресурсів до створення цінності та нарощування вартості підприємства у процесі їхнього використання через формування стійких конкурентних переваг, підвищення ефективності діяльності та генерування грошових потоків. Ефективне управління в даному полі відкриває довгострокові перспективи для суб'єкта господарювання. Інтелектуальні ресурси та наявні у них можливості до створення цінності, що в кінцевому результаті капіталізується як вартість підприємства, мають низку характеристик, які підвищують їхню продуктивність порівняно з іншими джерелами вартості. Разом з тим, висока прибутковість часто супроводжується значними ризиками.

У наукових колах категорія «ризик» має різноманітні аспекти розуміння, проте, на нашу думку, у дослідженні проблематики інтелектуального потенціалу найбільш точним є таке визначення терміна: «господарський ризик – це специфічна характеристика в господарській ситуації, в якій не виключається ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків тощо)» [2, с. 102]. Варто зазначити, що ризик має суб'єктивно-об'єктивну природу, і це дає змогу вибирати та розробляти більш адекватні методи та заходи щодо оптимізації його рівня [3, 7].

Першопричина виникнення високого рівня ризику в процесі управління інтелектуальним потенціалом, як було зазначено раніше, виходить із сутності та специфіки інтелектуальних ресурсів. Так, Б. Лев акцентує уваги на таких драйверах витрат [4, с. 48]:

1. Неповна виключність та побічні наслідки (англ. *partia lexclud ability and spillovers*) зумовлюють відсутність чітких прав власності, тобто втрату повного контролю над інтелектуальним ресурсом. Неможливість повністю виключити інших учасників від результатів використання інтелектуального потенціалу знижує вартість для власників, зумовлюючи незахищеність та послаблення конкурентної позиції підприємства (яскравим прикладом є піратство щодо продуктів, записаних на електронних носіях – фільмів, пісень, програм та ін.).

2. Внутрішній ризик (англ. *inherent risk*) інтелектуальних ресурсів спричинений особливостями інвестування в їхній розвиток, оскільки найбільш інтенсивне фінансування відбувається на початкових стадіях інноваційного процесу, коли загальна можливість генерування вартості ще не відома. Значні незворотні витрати є джерелом підвищеного ризику їхньої некупності у майбутньому.

3. Труднощі купівлі-продажу (англ. *non trad ability*) виникають у зв'язку з нематеріальною (невідчутною) формою інтелектуальних ресурсів, знижуючи їхню ліквідність та створюючи проблеми при укладанні договорів щодо вільного обміну на ринку. Складність реалізації пояснюється також прив'язаністю до власника, часто невіддільністю від нього. У тих випадках, коли сепарація все-таки можлива, асиметричність інформації щодо розуміння потенційних можливостей генерування вартості створює проблеми при укладанні контрактів і формуванні справедливої ціни інтелектуального ресурсу.

Наявність високого рівня ризику в управлінні інтелектуальним потенціалом також може бути обґрунтована відповідно до основних постулатів ресурсноорієнтованої теорії. Згідно з підходом вартість створюється за допомогою конкурентних переваг, що формуються на основі ресурсів підприємства. У свою чергу, щоб бути джерелом стійкої конкурентної переваги, ресурсу повинні бути притаманні певні атрибути: цінність, рідкісність, нездатність до копіювання, включеність в організаційні процеси [9, с. 57]. При втраті однієї з характеристик знижується його здатність до створення цінності. Розглянемо причини виникнення ризиків, пов'язаних із зниженням рівня конкурентоспроможності через втрату ключової характеристики.

1. Цінність ресурсу полягає в його можливості бути застосованим у стратегії підвищення результативності й ефективності діяльності підприємства. Для більшості інтелектуальних ресурсів існує значна складність у здійсненні адекватного оцінювання, що призводить до невірних висновків щодо їхнього впливу на господарську діяльність. Результатом неточного визначення цінності можуть бути ризики недостатнього інвестування у важливі для підприємства ресурси та надвитрати у такі, що не створюють значну додану вартість. Так, при провадженні стратегії економії підприємства найчастіше розпочинають скорочення витрат з видатків на навчання персоналу, знижуючи в довгостроковій перспективі цінність інтелектуального людського потенціалу та нарощуючи ризики втрати стійких конкурентних переваг.

2. Під рідкісністю розуміється неможливість використання ресурсу іншими організаціями для отримання вигоди. Інтелектуальний ресурс є рідкісним до того моменту, поки ним володіє кількість фірм, менша від кількості, необхідної для формування конкурентного ринку. Ризик виникає, коли підприємству не вдається утримувати інтелектуальний ре-

сурс виключно в межах своєї діяльності (наприклад, через порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності).

3. Відсутність нематеріальної форми інтелектуальних ресурсів спрощує можливість до їхнього копіювання іншими організаціями (даний аспект у сукупності з ризиками фактора рідкості безпосередньо пов'язані з характеристикою невиключеності). У результаті розкриття комерційної таємниці, особливостей технології, стандартів та процедур і т. д. інші організації отримують можливість відтворення інтелектуальних ресурсів у власній діяльності. Разом з тим, зниження ризику копіювання інтелектуальних ресурсів забезпечується унікальними умовами їхнього створення та розвитку на конкретному підприємстві, а також складністю встановлення причинно-наслідкових зв'язків з конкурентними перевагами і формуванням соціального комплексу.

4. Ризики в управлінні інтелектуальним потенціалом можуть також виникати через неповне включення інтелектуальних ресурсів в організаційні процеси підприємства через складність їхньої повної ідентифікації й оцінювання. Наприклад, прописані процедури, незважаючи на значний потенціал до скорочення витрат на рутинних операціях повсякденної діяльності, не приносять очікуваної користі, якщо не використовуються співробітниками повною мірою у бізнес-процесах.

Наведені обґрунтування щодо сутнісної наповненості інтелектуальних ресурсів і специфіки їхнього використання в діяльності підприємства дають узагальнене розуміння можливої появи ризиків в управлінні інтелектуальним по-

тенціалом (рис. 1). Більш детальне вивчення проблематики з точки зору практичної доцільності передбачає дослідження певних спільних рис подальшим розподіленням на однорідні групи з чіткими відмінними рисами в межах кожної з них. Враховуючи достатність наукових доробків у даному питанні, пропонуємо доповнити загальноприйняту класифікацію господарських ризиків специфічними характеристиками при конкретизації в управлінні інтелектуальним потенціалом.

З точки зору практичної значущості оптимально, на нашу думку, виділити такі класифікаційні ознаки ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом (рис. 2):

- ✦ етапи відтворення;
- ✦ можливий вплив на результат у часі;
- ✦ структурні елементи інтелектуальних ресурсів.

Етапи відтворення інтелектуального потенціалу характеризуються різними цілями та механізмами забезпечення управління, що зумовлює виникнення диференційованих типових ризиків на кожній ланці цього процесу. Ризики *формування портфелю інтелектуальних ресурсів* пов'язані з можливою розбалансованістю його структури, а також з невисоким рівнем потенціалу як окремих складових, так і їхньої сукупності. На етапі *використання інтелектуального потенціалу* можуть виникнути ризики неповного вивільнення можливостей або понесення вищих витрат, ніж отриманий результат. Ризики *розширення бази ресурсів і нарощення потенціалу* пов'язані з не-

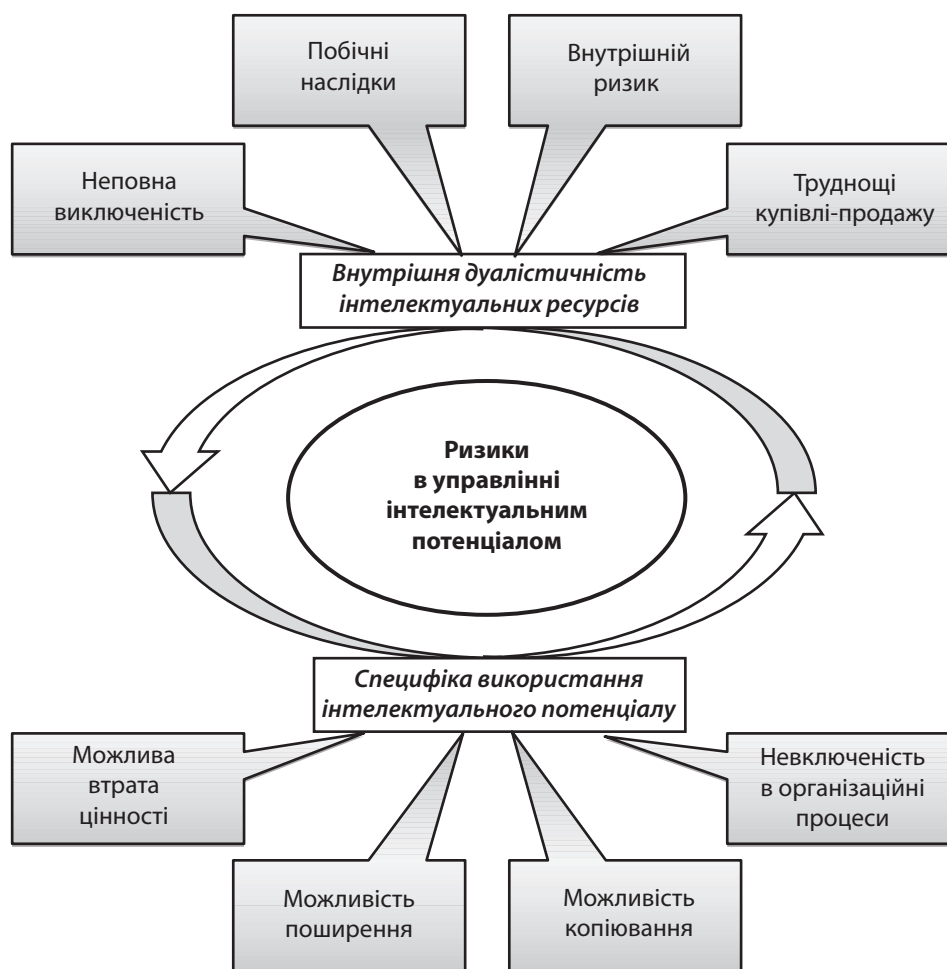


Рис. 1. Фактори виникнення ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом

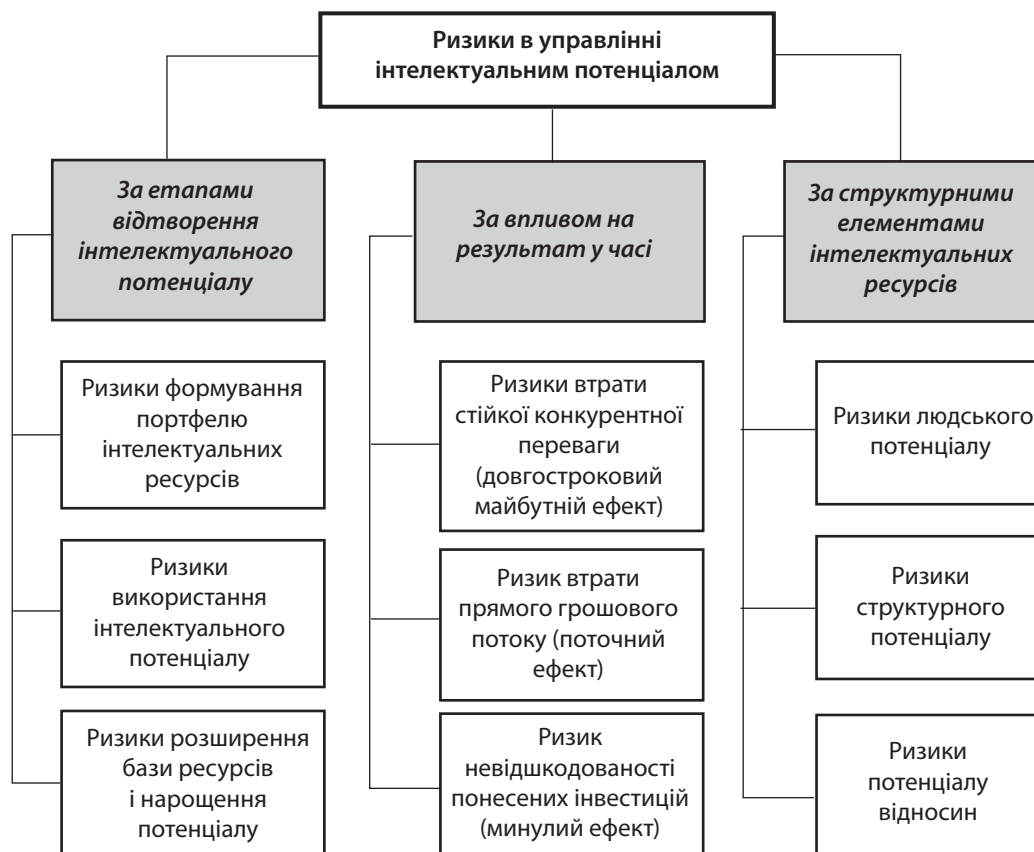


Рис. 2. Класифікація ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом

вдалим вибором альтернативних варіантів зміни наявного портфелю, які не принесуть очікуваної вигоди у майбутньому, надмірним фінансуванням у ресурси із незначним потенціалом, невідповідністю напрямку розвитку інтелектуального потенціалу та зміни ринкової кон'юнктури.

Ризики інтелектуального потенціалу можуть створювати різноманітний, розтягнутий у часовому континуумі, вплив на діяльність підприємства. *Руйнування стійкої конкурентної переваги виявляється як майбутній ефект* на результативність, зумовляючи поступову втрату позицію на цільовому ринку аж до можливого витіснення у довгостроковій перспективі та зниження вхідних грошових потоків. Вплив у *теперішньому періоді* мають *ризики втрати прямого грошового потоку* у зв'язку з недоотриманням доходу від об'єктів інтелектуальної власності. Нарешті, раніше *інвестовані кошти у розвиток інтелектуального потенціалу* можуть так і не бути відшкодованими (не окупитись), тобто вектор впливу спрямований на результати минулих періодів.

Найбільш поширеним є розподіл інтелектуального потенціалу на людський, структурний та потенціал відносин [5, 6, 10]. Відповідно, у кожній з елементних груп можуть виникнути характерні ризики [8].

Людський інтелектуальний потенціал охоплює можливість всього персоналу, що працює в компанії, його навички та досвід, застосування яких у процесі діяльності створює додатковий, вищий за середньоринковий, продукт. Управління даною групою варто зосереджувати на елементах з найвищим рівнем потенціалу, а саме: поширенні в організації набору ключових компетенцій, вихованні та укріпленні специфічних управлінських здібностей, і, найважливіше, створенні та вдосконаленні нових знань – джерела довгострокової майбутньої вартості. Ключовими

ризиками, асоційованими з управлінням людським потенціалом, є:

- ✦ висока плинність ключових менеджерів та персоналу;
- ✦ неадекватність посади та рівня навичок;
- ✦ недостатня обґрунтованість створення культури, яка сприймає нове та цінує навчання;
- ✦ висока протидія змінам, неефективність навчання;
- ✦ підготовка спеціалістів для конкурентів (інвестиції у навчання будуть приносити результат для інших підприємств);
- ✦ втрата разом із переходом працівників неформалізованих знань, а, отже, ефективності процесів.

Структурний інтелектуальний потенціал охоплює широкий спектр інтелектуальних ресурсів, сформованих всередині самої організації з різним рівнем об'єктивізації (виділенням як самостійно існуючий елемент). Найвищим щабелем у цьому переліку є офіційно записані, легально захищені знання в патентах і торгових знаках. Дещо менший рівень «самостійності» мають ресурси, представлені програмним забезпеченням і формальними процесами. Далі – знання, зафіксовані в інструкціях, посібниках та інших письмових формах. Нарешті, з іншого полюсу спектра – інтелектуальні ресурси, втілені у розділених, суб'єктивно-об'єктивних знаннях щодо поведінки працівників у тій чи іншій ситуації та щоденній рутині, і зафіксовані, здебільшого, в усній формі та на рівні консультацій окремих індивідуумів (організаційна культура). До *головних ризиків управління структурним потенціалом* варто включити:

- ✦ порушення прав інтелектуальної власності;
- ✦ невірне (деформоване) документування та розсіювання прихованих знань;

- ✦ слабкі та/ або несумісні робочі процеси;
- ✦ «завмирання» культури при виході з колективу провідних її носіїв;
- ✦ неповне використання працівниками можливостей програмного забезпечення, інструкцій, стандартів;
- ✦ втрата гнучкості та актуальності наявними процедурами та процесами;
- ✦ загрози для бренда.

Інтелектуальний потенціал відносин є особливо важливим у діяльності підприємства, оскільки відображає його безпосередній зв'язок з ринком. Сила лояльності споживачів (у взаємовпливі з брендом) визначатиме поточний і майбутній потенціал генерування бізнесу. Значну вагу мають також зв'язки з постачальниками, підрядниками, аутсоринговими компаніями та партнерами зі стратегічних ресурсів. До *основних ризиків управління потенціалом відносин* доцільно включити такі:

- ✦ висока еластичність лояльності до підприємства споживачів і партнерів;
- ✦ прихильність до окремих індивідуумів, а не компанії загалом;
- ✦ нечесна конкуренція щодо переманювання клієнтів;
- ✦ вразливість стейкхолдерів до зміни політики діяльності підприємства;
- ✦ негативні асоціації з підприємством як виробником товарів/послуг, роботодавцем, партнером і т. ін., у тому числі щодо рівня надійності виконання зобов'язань у двох- і багатосторонніх відносинах.

Розглянута класифікація дозволяє більш детально усвідомити сутність та особливості ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом та розробити комплекс заходів, пов'язаних з їхнім можливим зниженням або уникненням. У науковій літературі немає вичерпного переліку механізмів менеджменту щодо даного питання. Найбільш поширеними та практично апробованими, на нашу думку, є методи управління ризиками за структурними елементами інтелектуального потенціалу. Розглянемо далі основні з них.

Щодо ризиків управління людським потенціалом ефективними можуть бути заходи, застосовувані кадровими службами, зокрема [1]:

- ✦ прискіпливий відбір працівників за кваліфікаційними, соціальними, особистими характеристиками, креативністю, здатністю до навчання;
- ✦ введення ефективної системи мотивації для підвищення продуктивності праці та зменшення зловживань службовим становищем та зниження рівня плинності кадрів;
- ✦ проведення періодичних атестацій працівників і виявлення необхідного рівня знань і навичок;
- ✦ узяття підписки по нерозголошенню службової інформації;
- ✦ періодичне (щорічне або щоквартальне) нагадування працівникам про необхідність дотримання певних правил поведінки та ін.

До вищенаведених заходів також, на нашу думку, доцільно додати:

- ✦ мотивація працівників в максимально ефективному навчанні, щоб інвестиції у розвиток мали янайбільшу віддачу;

- ✦ повернення при звільненні співробітником коштів, якими було оплачено його навчання за недавній період, наприклад рік. У такому випадку підприємство повертає інвестиції, результати яких будуть отримані іншими організаціями;
- ✦ ефективне управління змінами;
- ✦ формалізація прихованих знань.

В управлінні ризиками структурного потенціалу широко відомим є фокусування на захисті від втрат несанкціонованого використання об'єктів інтелектуальної власності. Заслужують на увагу заходи щодо збереження ідей та формалізації індивідуальних знань, зокрема їхнє всеохоплююче впровадження в повсякденну діяльність підприємства, забезпечення хороших ефективних тренінгів і послідовного контролю якості.

Ризики в потенціалі відносин можуть бути зменшені завдяки фіксуванню спірних моментів у контрактах, проведенню гнучкої реалізаційної політики, підтримання іміджу підприємства маркетинговими заходами. Окремо варто виділити заходи, спрямовані на збереження лояльності споживачів, наприклад, післяпродажний сервіс і відкликання неякісних товарів, які дозволяють зберегти у довгостроковій перспективі постійних клієнтів та знизити ризики втрати стійкої конкурентної переваги.

ВИСНОВКИ

Управління інтелектуальним потенціалом є одним із ключових елементів стратегічного менеджменту суб'єкта господарювання. На практиці даний процес супроводжується значним ризиками, першопричина виникнення яких криється як у внутрішній сутності інтелектуальних ресурсів, так і в особливостях їхнього використання. Прикладне значення у вивченні ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом має їхня класифікація за етапами відтворення, можливим впливом на результат у часі, структурними елементами інтелектуальних ресурсів. Дослідження даної проблематики дозволяє розробити перелік заходів щодо зниження або навіть повного елімінування ризиків в управлінні інтелектуальним потенціалом. Разом з тим, питання ефективності застосовуваних методів не є повністю розкритим у науковій літературі та потребує, на нашу думку, подальшого дослідження та теоретично-практичної розробки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Калініченко Л. Л.** Управління кадровим ризиком на основі застосування когнітивного моделювання / Л. Л. Калініченко // Ефективна економіка. – 2012. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1275>
2. **Клименко С. М.** Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : навч. посібник. / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
3. **Кривов'язок І. В.** Невизначеність та ризик як фактори зниження рівня надійності логістичної системи підприємства / І. В. Кривов'язок, Ю. М. Кулик // Економічні науки. Сер.: Економіка та менеджмент. – 2011. – Вип. 8 (30). – С. 166 – 180.
4. **Лев Б.** Нематеріальні активи. Управление, измерение, отчетность / Б. Лев. – М. : Квинто-Консалтинг, 2003. – 240 с.
5. **Руус Й.** Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем ; [пер. с англ. под ред. В. К. Дерманова]. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 436 с.
6. **Швиданенко Г. О.** Інтелектуальні ресурси, які функціонують у зовнішньому середовищі / Г. О. Швиданенко, І. Ю. Гусева // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 181 – 186.
7. **Чуприна І.** Поняття та класифікація ризиків в підприємницькій діяльності / І. Чуприна // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Сер.: Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – С. 188 – 194.

8. Adams M. Intangible Assets, Tangible Risks. Options for Assessing Threats to Your Intellectual Capital / M. Adams // Risk Factor. – 2006. – Vol. 2, Is. 4 – P. 1 – 4.

9. Barney J. Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage / J. B. Barney, D. N. Clark. – Oxford University Press, 2008. – 327 p.

10. Tull J. A. Does Intellectual Capital Management 'Make a Difference'? A Critical Case Study Application of Structuration Theory[e-resource] / J. A. Tull, J. C. Dumay // The Electronic Journal of Knowledge Management. – 2008. – Vol. 5, Is. 4 – P. 515 – 526 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ejkm.com/volume5/issue4/p515>

REFERENCES

Adams, M. "Intangible Assets, Tangible Risks. Options for Assessing Threats to Your Intellectual Capital". *Risk Factor*, vol. 2, no. 4 (2006): 1-4.

Barney, J. B., and Clark, D. N. *Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage*: Oxford University Press, 2008.

Chupryna, I. "Poniattia ta klasyfikatsiia ryzykiv v pidpriemnytskii diialnosti" [Definition and classification of risks in business]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 4 (70) (2012): 188-194.

Kryvov'iazuk, I. V., and Kulyk, Yu. M. "Nevyznachnist ta ryzyk iak faktory znyzhennia rivnia nadiinosti lohistychnoi systemy pidpriemstva"

[Uncertainty and risk as factors reducing the reliability of logistics enterprises]. *Ekonomichni nauky. Seriya "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 8 (30) (2011): 166-180.

Kalinichenko, L. L. "Upravlinnia kadrovym ryzykom na osnovi zas-tosuvannia kohnityvnoho modeliuvannia" [Risk management personnel on the basis of cognitive modeling]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1275>

Klymenko, S. M., and Dubrova, O. S. *Obgruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv* [Justification economic decisions and assessing risk]. Kyiv: KNEU, 2005.

Lev, B. *Nematerialnye aktivy. Upravlenie, izmerenie, otchetnost* [Intangible assets. Control, measuring and reporting]. Moscow: Kvinto-Konsalting, 2003.

Ruus, Y., Payk, S., and Fernstrem, L. *Intellectualnyy kapital: praktika upravleniia* [Intellectual capital: management practices]. St. Petersburg: Vysshaia shkola menedzhmenta, 2008.

Shvydanenko, H. O., and Husieva, I. Yu. "Intelektualni resursy, iaki funktsionuiut u zovnishnyomu seredovyshchi" [Intellectual resources that operate in the environment]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 181-186.

Tull, J. A., and Dumay, J. C. "Does Intellectual Capital Management 'Make a Difference'? A Critical Case Study Application of Structuration Theory" <http://www.ejkm.com/volume5/issue4/p515>

УДК 005.953.2:005.934

АНАЛІЗ СТАНУ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЛОБАЗОВ С. М.

УДК 005.953.2:005.934

Лобазов С. М. Аналіз стану кадрової безпеки промислових підприємств

Метою статті є теоретичне обґрунтування та виявлення основних загроз кадровій безпеці, проведення аналізу системи кадрової безпеки на підприємстві. У статті для створення надійної системи кадрової безпеки підприємства об'єктивно оцінено вплив навколишнього середовища на господарську діяльність промислового підприємства, проведено SWOT-аналіз підприємства, на матриці SWOT-аналізу відображено співставлення зв'язків отриманих характеристик, проведено аналіз соціально-мотиваційної складової кадрової безпеки, досліджено професійні складові кадрової безпеки, для узагальнення проведеного аналізу складено профіль кадрової безпеки підприємства, на основі кластерного аналізу визначено п'ять факторів, які спричиняють найбільший вплив на рівень кадрового ризику підприємства, розраховано інтегральний показник кадрового ризику, представлено оцінку передумов настання кадрового ризику, наведено інтерпретацію шкали рівня кадрового ризику.

Ключові слова: кадрова безпека, безпека промислового підприємства, соціально-мотиваційна безпека, показники професійної безпеки, стан кадрової безпеки, профіль кадрової безпеки, рівень кадрового ризику

Рис.: 3. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Лобазов Сергій Миколайович – аспірант, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

УДК 005.953.2:005.934

Лобазов С. М. Анализ состояния безопасности промышленных предприятий
Целью статьи является теоретическое обоснование и выявление основных угроз кадровой безопасности, проведение анализа системы кадровой безопасности на предприятии. В статье для создания надежной системы кадровой безопасности предприятия объективно оценено влияние окружающей среды на хозяйственную деятельность промышленного предприятия, проведен SWOT-анализ предприятия, на матрице SWOT-анализа отобраны сопоставления связей полученных характеристик, проведен анализ социально-мотивационной составляющей кадровой безопасности, исследованы профессиональные составляющие кадровой безопасности, для обобщения проведенного анализа составлен профиль кадровой безопасности предприятия, на основе кластерного анализа определены пять факторов, которые наиболее влияют на уровень кадрового риска предприятия, рассчитан интегральный показатель кадрового риска, представлена оценка предпосылок наступления кадрового риска, приведена интерпретация шкалы уровня кадрового риска.

Ключевые слова: кадровая безопасность, безопасность промышленного предприятия, социально-мотивационная безопасность, показатели профессиональной безопасности, состояние кадровой безопасности, профиль кадровой безопасности, уровень кадрового риска.

Рис.: 3. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Лобазов Сергей Николаевич – аспирант, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

UDC 005.953.2:005.934

Lobazov S. M. Analysis of the State of Personnel Safety of Industrial Enterprises
The purpose of this paper is to find a theoretical basis and identify the main threats to the security of personnel and the analysis of personnel security in the enterprise. For the creation of a reliable system of enterprise personnel security the environmental impact on the economic activity of industrial enterprises was objectively assessed in the article, SWOT-analysis of the enterprise was conducted. The matrix of the SWOT-analysis shows the comparison of the links of the obtained characteristics, the analysis of the socio-motivational component of personnel security was conducted; professional staffing components of security were investigated. To summarize the analysis a profile of the company's personnel security was made. On the basis of cluster analysis five factors that influence the level of risk of the company personnel the most were identified, an integrated indicator of human resource risk was designed, an assessment of the prerequisites for personnel risk to occur were provided, the provided interpretation of the scale shows the level of personnel risk.

Key words: personnel safety, the safety of the industrial enterprise, social and motivational safety, occupational safety indicators, the state personnel security, personnel security profile, the level of personnel risk.

Pic.: 3. **Tabl.:** 8. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Lobazov Serhii M. – Postgraduate Student, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

8. Adams M. Intangible Assets, Tangible Risks. Options for Assessing Threats to Your Intellectual Capital / M. Adams // Risk Factor. – 2006. – Vol. 2, Is. 4 – P. 1 – 4.

9. Barney J. Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage / J. B. Barney, D. N. Clark. – Oxford University Press, 2008. – 327 p.

10. Tull J. A. Does Intellectual Capital Management 'Make a Difference'? A Critical Case Study Application of Structuration Theory[e-resource] / J. A. Tull, J. C. Dumay // The Electronic Journal of Knowledge Management. – 2008. – Vol. 5, Is. 4 – P. 515 – 526 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.ejkm.com/volume5/issue4/p515>

REFERENCES

Adams, M. "Intangible Assets, Tangible Risks. Options for Assessing Threats to Your Intellectual Capital". *Risk Factor*, vol. 2, no. 4 (2006): 1-4.

Barney, J. B., and Clark, D. N. *Resource-Based Theory: Creating and Sustaining Competitive Advantage*: Oxford University Press, 2008.

Chupryna, I. "Poniattia ta klasyfikatsiia ryzykiv v pidpriemnytskii diialnosti" [Definition and classification of risks in business]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriya "Ekonomichni nauky"*, no. 4 (70) (2012): 188-194.

Kryvov'iazuk, I. V., and Kulyk, Yu. M. "Nevyznachnist ta ryzyk iak faktory znyzhennia rivnia nadiinosti lohistychnoi systemy pidpriemstva"

[Uncertainty and risk as factors reducing the reliability of logistics enterprises]. *Ekonomichni nauky. Seriya "Ekonomika ta menedzhment"*, no. 8 (30) (2011): 166-180.

Kalinichenko, L. L. "Upravlinnia kadrovym ryzykom na osnovi zas-tosuvannia kohnityvnoho modeliuvannia" [Risk management personnel on the basis of cognitive modeling]. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1275>

Klymenko, S. M., and Dubrova, O. S. *Obgruntuvannia hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv* [Justification economic decisions and assessing risk]. Kyiv: KNEU, 2005.

Lev, B. *Nematerialnye aktivy. Upravlenie, izmerenie, otchetnost* [Intangible assets. Control, measuring and reporting]. Moscow: Kvinto-Konsalting, 2003.

Ruus, Y., Payk, S., and Fernstrem, L. *Intellectualnyy kapital: praktika upravleniia* [Intellectual capital: management practices]. St. Petersburg: Vysshaia shkola menedzhmenta, 2008.

Shvydanenko, H. O., and Husieva, I. Yu. "Intelektualni resursy, iaki funktsionuiut u zovnishnyomu seredovyshchi" [Intellectual resources that operate in the environment]. *Problemy ekonomiky*, no. 4 (2012): 181-186.

Tull, J. A., and Dumay, J. C. "Does Intellectual Capital Management 'Make a Difference'? A Critical Case Study Application of Structuration Theory" <http://www.ejkm.com/volume5/issue4/p515>

УДК 005.953.2:005.934

АНАЛІЗ СТАНУ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© 2014 ЛОБАЗОВ С. М.

УДК 005.953.2:005.934

Лобазов С. М. Аналіз стану кадрової безпеки промислових підприємств

Метою статті є теоретичне обґрунтування та виявлення основних загроз кадровій безпеці, проведення аналізу системи кадрової безпеки на підприємстві. У статті для створення надійної системи кадрової безпеки підприємства об'єктивно оцінено вплив навколишнього середовища на господарську діяльність промислового підприємства, проведено SWOT-аналіз підприємства, на матриці SWOT-аналізу відображено співставлення зв'язків отриманих характеристик, проведено аналіз соціально-мотиваційної складової кадрової безпеки, досліджено професійні складові кадрової безпеки, для узагальнення проведеного аналізу складено профіль кадрової безпеки підприємства, на основі кластерного аналізу визначено п'ять факторів, які спричиняють найбільший вплив на рівень кадрового ризику підприємства, розраховано інтегральний показник кадрового ризику, представлено оцінку передумов настання кадрового ризику, наведено інтерпретацію шкали рівня кадрового ризику.

Ключові слова: кадрова безпека, безпека промислового підприємства, соціально-мотиваційна безпека, показники професійної безпеки, стан кадрової безпеки, профіль кадрової безпеки, рівень кадрового ризику

Рис.: 3. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 8.

Лобазов Сергій Миколайович – аспірант, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Леніна, 9а, Харків, 61166, Україна)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

УДК 005.953.2:005.934

Лобазов С. М. Анализ состояния безопасности промышленных предприятий
Целью статьи является теоретическое обоснование и выявление основных угроз кадровой безопасности, проведение анализа системы кадровой безопасности на предприятии. В статье для создания надежной системы кадровой безопасности предприятия объективно оценено влияние окружающей среды на хозяйственную деятельность промышленного предприятия, проведен SWOT-анализ предприятия, на матрице SWOT-анализа отобраны сопоставления связей полученных характеристик, проведен анализ социально-мотивационной составляющей кадровой безопасности, исследованы профессиональные составляющие кадровой безопасности, для обобщения проведенного анализа составлен профиль кадровой безопасности предприятия, на основе кластерного анализа определены пять факторов, которые наиболее влияют на уровень кадрового риска предприятия, рассчитан интегральный показатель кадрового риска, представлена оценка предпосылок наступления кадрового риска, приведена интерпретация шкалы уровня кадрового риска.

Ключевые слова: кадровая безопасность, безопасность промышленного предприятия, социально-мотивационная безопасность, показатели профессиональной безопасности, состояние кадровой безопасности, профиль кадровой безопасности, уровень кадрового риска.

Рис.: 3. **Табл.:** 8. **Формул.:** 1. **Библ.:** 8.

Лобазов Сергей Николаевич – аспирант, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Ленина, 9а, Харьков, 61166, Украина)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

UDC 005.953.2:005.934

Lobazov S. M. Analysis of the State of Personnel Safety of Industrial Enterprises
The purpose of this paper is to find a theoretical basis and identify the main threats to the security of personnel and the analysis of personnel security in the enterprise. For the creation of a reliable system of enterprise personnel security the environmental impact on the economic activity of industrial enterprises was objectively assessed in the article, SWOT-analysis of the enterprise was conducted. The matrix of the SWOT-analysis shows the comparison of the links of the obtained characteristics, the analysis of the socio-motivational component of personnel security was conducted; professional staffing components of security were investigated. To summarize the analysis a profile of the company's personnel security was made. On the basis of cluster analysis five factors that influence the level of risk of the company personnel the most were identified, an integrated indicator of human resource risk was designed, an assessment of the prerequisites for personnel risk to occur were provided, the provided interpretation of the scale shows the level of personnel risk.

Key words: personnel safety, the safety of the industrial enterprise, social and motivational safety, occupational safety indicators, the state personnel security, personnel security profile, the level of personnel risk.

Pic.: 3. **Tabl.:** 8. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 8.

Lobazov Serhii M. – Postgraduate Student, Kharkiv National Economic University named after S. Kuznets (pr. Lenina, 9a, Kharkiv, 61166, Ukraine)
E-mail: semenchenko_av@mail.ru

Для сучасних підприємств одним із важливих є питання запобігання та нейтралізації різного роду ризиків і небезпек. Система корпоративної безпеки підприємства складається з ряду підсистем: фінансова, інформаційна, техніко-технологічна, правова, екологічна, силова, а також кадрова безпека підприємства. Саме з кадрами підприємства пов'язані основні внутрішні, а також зовнішні ризики, адже від економічних злочинів своїх співробітників сьогодні страждають більше 40% компаній, втрачаючи в результаті крадіжки до 7% свого доходу [1], тільки 20% спроб злому мереж і отримання несанкціонованого доступу до комп'ютерної інформації виникає ззовні, інші 80% випадків спровоковані за участі персоналу компанії, 95% збитків на підприємствах США утворюється за особистої участі персоналу підприємств і тільки 5% – унаслідок дій клієнтів та інших осіб [2]. Статистичні дані Європейського Союзу показують, що приблизно 58% відомих випадків шахрайства й зловживань припадає на частку службовців, 30% – менеджерів, а 12% – топ-менеджерів і власників [3]. Таким чином, актуальним питанням для вітчизняних промислових підприємств є визначення та аналіз стану кадрової безпеки.

Вагомий внесок у вивченні елементів системи кадрової безпеки для проведення аналізу її стану зробили такі вчені, як: Алавердов А. Р., Васильчак С. В. [4], Геєць В. М., Козаченко Г. В., Петров М. І., Подлужна Н. С. [5], Черняк О. І., Чумарін І. Г., Швець Н. К. [6, 7] та інші.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та виявлення основних загроз кадровій безпеці, проведення аналізу системи кадрової безпеки на підприємстві.

Для створення надійної системи кадрової безпеки підприємства необхідно об'єктивно оцінити вплив навколишнього середовища на його господарську діяльність. Від результатів цієї роботи залежить ефективність гарантування безпеки бізнесу [8]. Навколишнє мікро- і макросередовище може бути сприятливим або створювати небезпеку, загрозу для суб'єктів господарювання. Комплексну оцінку рівня кадрової безпеки підприємства необхідно здійснювати на основі аналізу показників, які характеризують якість управління і роботу персоналу, розвиток інтелектуального

потенціалу. Для проведення аналізу стану кадрової безпеки за базу дослідження було обране промислове підприємство ПАТ «Автрамат».

Для аналізу впливу середовища на рівень кадрової безпеки проведений SWOT-аналіз підприємства ПАТ «Автрамат» (табл. 1).

Таким чином, табл. 1 включає оцінку внутрішнього кадрового потенціалу підприємства (сильні та слабкі сторони), а також оцінку зовнішнього та проміжного середовища (можливості та загрози).

Співставлення зв'язків отриманих характеристик наведено в табл. 2.

Отримані в табл. 2 співпадіння нанесені на рис. 1.

Згідно із найбільшою кількістю точок для цього сполучення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз актуальними для ПАТ «Автрамат» будуть дії щодо розвитку кадрової безпеки (переважання точок квадранту Сили – Можливості), що на даний момент знаходиться під значним впливом негативних факторів. Таке становище вимагає активної політики підприємства стосовно кадрової безпеки.

З метою більш повної оцінки загроз кадровій безпеці підприємства необхідно провести аналіз усіх її складових елементів.

Аналіз соціально-мотиваційної складової кадрової безпеки наведено в табл. 3.

Дані табл. 3 свідчать, що соціально-мотиваційна складова кадрової безпеки знаходиться у незадовільному стані: заробітна плата не забезпечує закріплення кадрів на підприємстві, не сприяє підвищенню продуктивності та рівня кадрової безпеки, оскільки становить тільки 56% від оптимального значення. Співвідношення постійної та змінної частин заробітної плати потребує вдосконалення, оскільки раціональним є значення коефіцієнта 20% і більше. Така структура заробітної плати дозволить зберегти працівників у нестабільній економічній ситуації.

Дослідження професійної складової кадрової безпеки проведено в табл. 4.

Таким чином, професійна безпека перебуває у значній небезпеці, оскільки на підприємстві не здійснюється

Таблиця 1

SWOT-аналіз			
Сильні сторони (S)	Бал	Слабкі сторони (W)	Бал
1. Досить високий рівень кваліфікації та освіти працівників (55% мають вищу освіту)	4	1. Низький рівень матеріальної мотивації персоналу (30,4% персоналу отримують мінімальну заробітну плату)	-5
2. Переважання працівників у віці до 35 років на підприємстві	4	2. Сезонне завантаження персоналу	-3
3. Діє система премій, доплат і надбавок	5	3. Високий показник плинності кадрів (46%)	-4
4. Проводиться формування корпоративної культури	3	4. Скорочення чисельності персоналу на 5,08%	-3
5. Діагностика та перегляд системи оплати праці	5	5. Низький рівень трудової дисципліни працівників	-4
Можливості (O)	Бал	Загрози (T)	Бал
1. Сформований імідж фірми серед внутрішніх та зовнішніх клієнтів	4	1. Соціально-політична нестабільність	-3
2. Розширення збутових потужностей підприємства	5	2. Високий рівень інфляційного навантаження	-5
3. Формування дієвої кадрової стратегії	4	3. Використання конкурентами недобросовісної конкуренції та підкупу працівників	-4

Матриця SWOT-аналізу

Макро- Мікро-		Можливості			Загрози		
		1	2	3	1	2	3
Сильні сторони	1	+	+	+	-	-	-
	2	-	+	+	-	-	-
	3	-	-	-	-	+	+
	4	+	-	+	-	-	-
	5	+	+	+	+	+	+
Слабкі сторони	1.	+	-	+	-	+	+
	2	-	-	-	-	-	-
	3	+	-	+	+	+	+
	4	+	+	+	-	-	+
	5	+	-	+	-	-	+

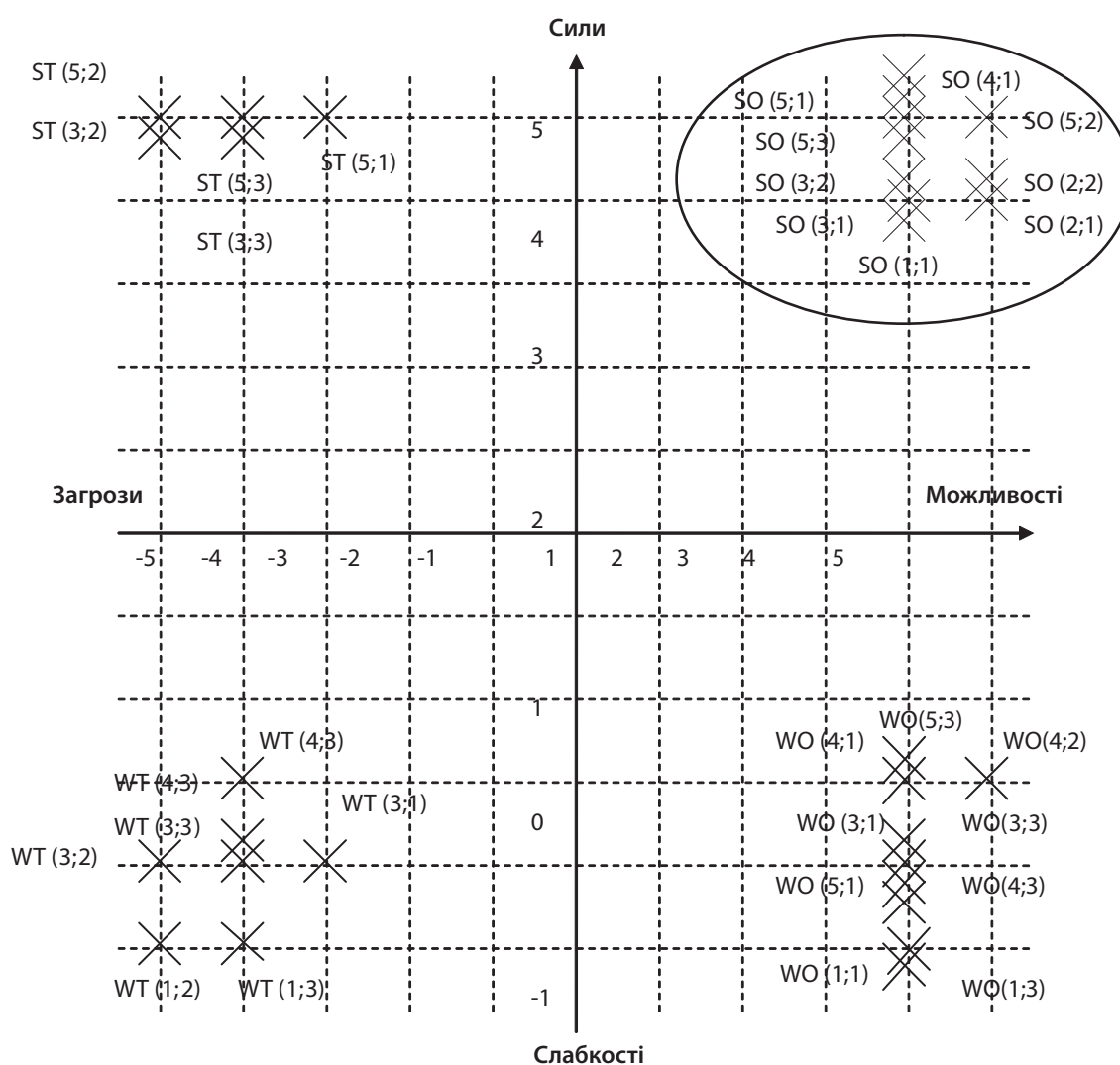


Рис. 1. Представлення даних SWOT-аналізу в графічній формі

Умовні позначення на рис. 1: SO – квадрант Сили-Можливості; WO – квадрант Слабкості-Можливості; ST – Сили-Загрози; WT – квадрант Слабкості – Загрози.

Кожна точка на рис. 1 позначена двома англійськими літерами, що означають перші літери квадрантів, в яких розміщено точку, і порядковими номерами згідно з табл. 2, в якій наведено співпадіння зв'язків між характеристиками впливу.

Таблиця 3

Аналіз показників соціально-мотиваційної безпеки

Показник	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення 2012 р. від 2011 р.	Відносне відхилення 2012 р. від 2011 р., %
Показник укомплектованості кадрами	1	0,949	-0,051	-5,1
Показник плинності кадрів	0,44	0,46	0,02	5,36
Коефіцієнт внутрішнього переміщення	0	0	-	-
Кількість працівників, що підвищили кваліфікацію, осіб	1	0	-1	-100
Частка керівних посад у середньообліковій чисельності	0,10	0,11	0,01	5,36
Частка витрат на оплату праці у виручці від реалізації продукції	0,1146	0,1148	0,0002	0,15
Коефіцієнт соціальної захищеності	3,46	3,88	0,42	12,07
Частка адміністративних витрат у виручці від реалізації продукції	0,13	0,18	0,05	35,46
Коефіцієнт мотивації заробітної плати	0,550	0,559	0,009	1,562
Частка додаткової заробітної плати у складі основної	0,16	0,15	-0,01	-6,05

Таблиця 4

Аналіз показників професійної безпеки

Показник	2011 р.	2012 р.	Абсолютне відхилення 2011 р. від 2010 р.	Відносне відхилення 2011 р. від 2010 р., %
Кількість працівників, що пройшли навчання, осіб	0	0	-	-
Коефіцієнт освітнього рівня працівників	0,53	0,55	0,03	5,36
Показник вікової структури персоналу	0,58	0,64	0,07	11,55
Показник постійності персоналу	0,19	0,21	0,03	14,94
Показник інтелектуального рівня і винахідництва	0,31	0,30	-0,002	-0,50
Коефіцієнт забезпеченості інформаційними ресурсами	0,0024	0,0021	-0,0003	-13,22
Коефіцієнт захищеності інформації	0,333	0,346	0,0132	3,97

навчання працівників та не існує заходів щодо підвищення професійної майстерності працівників (семінари, конференції, тренінги). Крім того, значну небезпеку завдає постійність та лояльність кадрів, що знаходиться у критичному стані. Значної уваги потребують показники, що характеризують інформаційну складову кадрової безпеки, оскільки вони свідчать про недостатній захист комерційної інформації від внутрішніх та зовнішніх зловживань у роботі персоналу.

Антиконфліктна складова кадрової безпеки ПАТ «Автрамат» потребує додаткової уваги, оскільки знаходиться в зоні нестійкої безпеки. Про це свідчить відсутність сформованого позитивного морально-психологічного клімату в колективі, що зумовлено у першу чергу значною плинністю кадрів на підприємстві. Крім того, стан трудової дисципліни на підприємстві у 2012 р. погіршився на 0,1 % у порівнянні з 2011 р.

Безпека життєдіяльності, як складова кадрової безпеки, знаходиться в зоні нормальної безпеки. Такий висновок ґрунтується на заходах щодо забезпечення оптимальних умов праці для персоналу – робочі місця, що відповідають естетичним, антропометричним, інформаційним

нормам, видача спецодягу, засобів індивідуального захисту та гігієнічних засобів. З метою підтримки здоров'я співробітників здійснюється харчування персоналу у їдальні. Служба охорони фірми забезпечує комплекс заходів щодо недопущення зовнішніх небезпек персоналу підприємства.

Наведено аналіз кадрової безпеки у розрізі її функціональних складових. Для узагальнення проведеного аналізу доцільно скласти профіль кадрової безпеки підприємства (табл. 5).

Аналіз табл. 5 свідчить про недосконалість методики оцінки кадрової безпеки, оскільки можна зробити висновок лише про окремі характеристики, що здійснюють вплив на стан кадрової безпеки. За профілем кадрової безпеки неможливо дати оцінку загальному рівню кадрової безпеки. За допомогою табл. 5 можна лише зробити висновок про знаходження кадрової безпеки в зоні нестійкої безпеки, більшість характеристик здійснюють негативний вплив.

Також для визначення необхідних дій щодо удосконалення та розвитку кадрової безпеки підприємства доцільно провести оцінку передумов настання кадрового ризику для ПАТ «Автрамат». У роботах вчених з оцінки

Таблиця 5

Профіль кадрової безпеки ПАТ «Автрамат»

Характеристика середовища	Спрямованість впливу	Бальна оцінка	Профіль кадрової безпеки						
			-3	-2	-1	0	1	2	3
Показник укомплектованості кадрами зменшився на 5,1 %	-1	2							
Показник плинності кадрів становить 46 % і за рік збільшився на 5,36 %	-1	3							
Відсутність деструктивних конфліктів на підприємстві	+1	3							
Відсутня сильна корпоративна культура	-1	1							
30,4% співробітників отримують мінімальну заробітну плату	-1	2							
Показник соціальної захищеності підвищився на 12,07%	+1	1							
Показник освітнього рівня працівників становить 55%	+1	2							
Зниження рівня трудової дисципліни	-1	2							
Підприємство забезпечує харчування своїх співробітників, піклується про безпечні умови праці	+1	2							
Показник мотивації заробітної плати становить 56 %	-1	2							
Значна частка молоді на підприємстві (64%)	+1	3							
Для співробітників діє система премій, доплат та надбавок	+1	2							
Для співробітників не забезпечується можливість навчання та підвищення майстерності	-1	3							
Показник захищеності інформації зріс на 3,97 %	+1	3							
Лояльність персоналу становить 20%	-1	3							

кадрових ризиків серед головних передумов, що впливають на їх настання, названі наступні: низький рівень роботи з розвитку персоналу, невідповідність систем мотивації і оцінки персоналу, доступ конкурентів до конфіденційної інформації, застосування психологічних погроз та шантажу з боку конкурентів, неефективна реалізація кадрової

політики підприємства, вплив макроекономічної ситуації, неефективність інфраструктури ринку.

На основі кластерного аналізу автором визначено 5 факторів, що чинять найбільший вплив на рівень кадрового ризику досліджуваного підприємства. Вихідні дані для кластерного аналізу наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Вихідні дані для кластерного аналізу передумов кадрового ризику

Передумови настання кадрового ризику	Умове позначення	Вплив на підприємство, %	Вірогідність настання впливу, %
Низький рівень роботи з розвитку персоналу	C1	80	15
Невідповідність системи мотивації праці до системи оцінки ефективності персоналу	C2	90	18
Доступ конкурентів до конфіденційної інформації	C3	85	14
Неефективна реалізація кадрової політики підприємства	C4	75	16
Вплив макроекономічної ситуації	C5	85	15
Неефективність інфраструктури ринку	C6	70	11
Застосування психологічних погроз та шантажу з боку конкурентів	C7	65	11

За допомогою пакету прикладних програм «Statistica 6.0», а саме: модулю «Cluster Analysis», проведено кластерний аналіз та отримано два кластери передумов настання кадрового ризику, що наведено на *рис. 2*. За дендрограмою на *рис. 2* визначено кластер із 5 факторів, що мають найбільш тісні зв'язки між собою та чинять найбільший вплив на кадрові ризики підприємства. Це передумови позначені C_1, C_2, C_3, C_4, C_5.

Шкала рівня кадрового ризику інтерпретуються таким чином: від 0 до 25 балів – допустимий рівень, від 26 до 50 балів – середній рівень, від 51 до 75 – високий рівень, від 76 до 100 балів – критичний рівень кадрового ризику.

Таким чином, кадровий ризик є допустимим. Основні заходи для нейтралізації та попередження кадрових ризиків повинні бути спрямовані на діагностику структури оплати праці, формування механізму для професійного

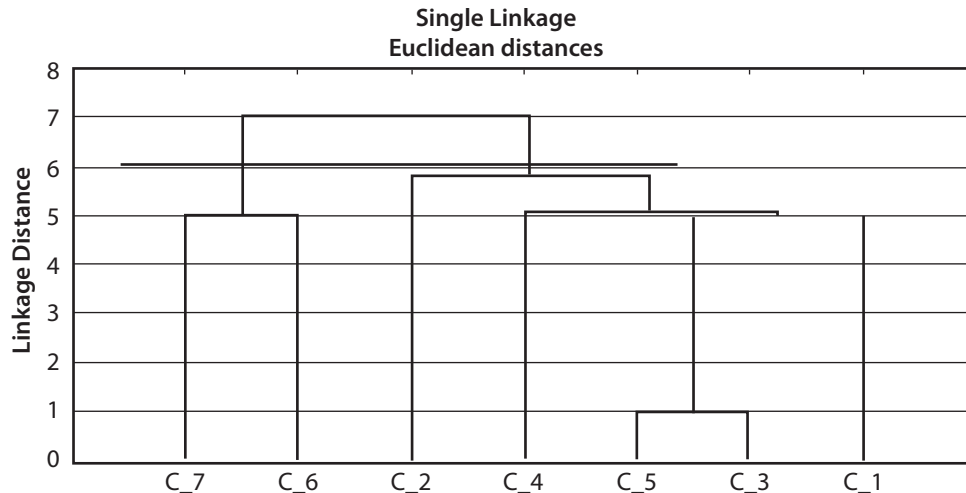


Рис. 2. Дендрограма за результатами кластерного аналізу

Інтегральний показник кадрового ризику розраховується за формулою:

$$R = \sum P_i \cdot f_i, \quad (1)$$

де R – інтегральна оцінка ризику;

P_i – нормовані значення i -ї передумови настання кадрового ризику;

f_i – експертна оцінка кадрового ризику.

Оцінку п'яти факторів проведено в *табл. 7*.

Розрахунок інтегральної оцінки настання кадрового ризику наведено в *табл. 8*. Графічну інтерпретацію результатів оцінки представлено на *рис. 3*.

зростання, а також проведення внутрішньої діагностики ефективності діяльності персоналу та вдосконалення кадрової стратегії підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Єгорова О. С. Управління кадровою безпекою / О. С. Єгорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>

2. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України. – 2010. – Вип. 15. – С. 34 – 37.

Таблиця 7

Оцінка передумов, що впливають на виникнення кадрового ризику

№	Передумови, що впливають на виникнення кадрового ризику	Рівень впливу (бали)
1	Низький рівень роботи з розвитку персоналу	80
2	Невідповідність системи мотивації праці до системи оцінки ефективності персоналу	90
3	Несанкціонований доступ конкурентів до конфіденційної інформації	85
4	Неефективна реалізація кадрової політики підприємства	75
5	Вплив макроекономічної ситуації	85

Таблиця 8

Оцінка передумов настання кадрового ризику

№	Розрахунок нормованого значення	Нормовані значення (P_i)	Оцінка передумов кадрового ризику (f_i)	Інтегральний показник R
1	$86/(86 + 95 + 90 + 80 + 85)$	0,197	25	4,93
2	$95/(86 + 95 + 90 + 80 + 85)$	0,218	17	3,71
3	$90/(86 + 95 + 90 + 80 + 85)$	0,206	20	4,12
4	$85/(86 + 95 + 90 + 80 + 85)$	0,195	22	4,29
5	$80/(86 + 95 + 90 + 80 + 85)$	0,183	15	2,75
Інтегральна оцінка кадрового ризику для підприємства				19,8

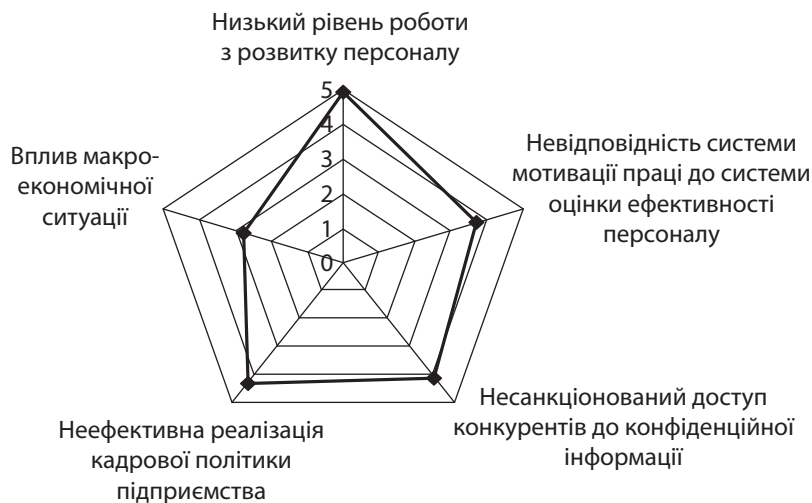


Рис. 3. Оцінка кадрових ризиків

3. Кадрова безпека підприємства // Праця і закон. – 2011. – № 6 (138) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

4. Васильчак С. В. Кадрова безпека підприємства – основа економічного розвитку / С. В. Васильчак, І. Р. Мацюняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 122 – 128.

5. Подлужна Н. С. Загрози кадровій безпеці та методи їх попередження в виробничо-комерційній діяльності підприємств / Н. Подлужна, О. Єгорова // Схід. – 2010. – № 5. – С. 56 – 60.

6. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск № 36-1. – 2009. – С. 179 – 184.

7. Швець Н. К. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. К. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. – С. 31 – 38.

8. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.

REFERENCES

"Kadrova bezpeka pidpriemstva" [Personnel security company]. <http://www.hrd.com.ua/index.php/priz/arhivpriz/248-6-138>

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

Nazarova, N. "Peredumovy stvorennia systemy kadrovoi bezpeky pidpriemstva" [Background of the personnel system security]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*, no. 15 (2010): 34-37.

Podluzhna, N., and lehorova, O. "Zahrozy kadrovii bezpetsi ta metody ikh poperedzhennia v vyrobnycho-komertsii diialnosti pidpriemstv" [Threats to security personnel and methods of prevention of industrial and commercial activity]. *Skhid*, no. 5 (2010): 56-60.

Shvets, I. B. "Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom" [Economic security in personnel management]. *Naukovi pratsi DonNTU. Serii ekonomichna*, no. 36-1 (2009): 179-184.

Shvets, N. K. "Metody vyavlennia i zberezhenia kadrovoi bezpeky, abo iak peremohty zlovzhyvannia personalu" [Methods of detecting and maintaining personnel security, or how to win abusing staff]. *Personal*, no. 5 (2006): 31-38.

Vasylchak, S. V., and Matsiuniak, I. R. "Kadrova bezpeka pidpriemstva – osnova ekonomichnoho rozvytku" [Personnel security company – the basis for economic development]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, no. 19.12 (2009): 122-128.

Yehorova, O. S. "Upravlinnia kadrovoi bezpekoiu" [Management personnel security]. <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/egorova/diss/indexu.htm>

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

© 2014 ПОГРЕБНЯК А. Ю.

УДК 330.46

Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві

У статті проаналізовано місце методики оцінки ймовірності банкрутства підприємства у процесі реалізації заходів антикризового управління. Визначено, що реалізація процесу антикризового управління включає в себе низку етапів, які логічно продовжують один одного. Найчастіше це діагностика банкрутства та аналіз середовища, в якому функціонує підприємство (SWOT-аналіз, PEST-аналіз SPACE-аналіз і т. п.). Зважаючи на конкретизацію діагностики, автор відзначає, що варто деталізовано зупинити увагу на дискримінантному аналізі. Автором систематизовано інформацію щодо вітчизняних і західних методик оцінки ймовірності банкрутства та на цій основі визначено специфіку застосування на промислових підприємствах національного господарства. Враховуючи зростаючий характер кризових явищ на промислових підприємствах України, було обґрунтовано необхідність перевірити якість проаналізованих методик діагностики кризових явищ на промислових підприємствах України. Визначено, що до системоутворюючих галузей національної економіки можна віднести машинобудування. У галузі за даними аналітики працює ряд потужних підприємств, що формують засади конкурентоспроможності не лише галузі, а і національного господарства на міжнародних ринках. Для наочного представлення практичного значення проаналізованих вище підходів з них було обрано ПАТ «Мотор Січ». Дослідження показало, що розглянуті західні моделі можна використовувати як паралельні, корелюючи отримані результати з показниками, розрахованими за вітчизняними моделями. Крім того, у сучасних умовах необхідно зважати не лише на кількісний, але й на якісний аналіз, урахувати різні аспекти (наприклад, поведінковий, мотиваційний і т. п.).

Ключові слова: криза, банкрутство, методики оцінки ймовірності банкрутства, промислове підприємство.

Рис.: 4. **Табл.:** 4. **Бібл.:** 12.

Погребняк Анна Юріївна – аспірантка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (пр. Перемоги, 37, Київ, 03056, Україна)

E-mail: ane4ka_best@ukr.net

УДК 330.46

Погребняк А. Ю. Сравнительный анализ методик оценки вероятности банкротства в системе антикризисного управления на предприятии

В статье проанализированы место методики оценки вероятности банкротства предприятия в процессе антикризисного управления. Определено, что реализация процесса антикризисного управления включает в себя ряд этапов, логически продолжающих друг друга. Чаще всего это диагностика банкротства и анализ среды, в которой функционирует предприятие (SWOT-анализ, PEST-анализ SPACE-анализ и т. п.). Учитывая конкретизацию диагностики, автор отмечает, что стоит детализировано остановить внимание на дискриминантном анализе. Автором систематизирована специфика применения на украинских предприятиях отечественных и западных моделей оценки вероятности банкротства. Учитывая растущий характер кризисных явлений на промышленных предприятиях, появляется необходимость проверить качество проанализированных методик диагностики кризисных явлений на промышленных предприятиях Украины. Определено, что к системообразующим отраслям национальной экономики можно отнести машиностроение. В области по данным аналитики работает ряд крупных предприятий, формирующих основы конкурентоспособности не только отрасли, но и национального хозяйства на международных рынках. Для наглядного представления практического значения проанализированных выше подходов было избрано ПАО «Мотор Сич». Исследование показало, что рассмотренные западные модели можно использовать как параллельные, коррелируя полученные результаты с показателями, рассчитанными по отечественным моделям. Кроме того, в современных условиях необходимо учитывать не только количественный, но и качественный анализ; учитывать различные аспекты (например, поведенческий, мотивационный и т. п.).

Ключевые слова: кризис, банкротство, методики оценки вероятности банкротства, промышленное предприятие.

Рис.: 4. **Табл.:** 4. **Библ.:** 12.

Погребняк Анна Юрьевна – аспирантка, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт» (пр. Победы, 37, Киев, 03056, Украина)

E-mail: ane4ka_best@ukr.net

UDC 330.46

Pohrebniak A. Yu. Comparative Analysis of Methods of the Analysis of Bankruptcy Probability in the System of Crisis Management of an Enterprise

The article studies the role of the method of enterprise bankruptcy probability assessment in the process of crisis management. It found out that the execution of the process of crisis management includes several stages. Each of them is a logical continuation of the previous one. Most often it consists of the diagnostics of bankruptcy and the analysis of the environment around the enterprise (SWOT analysis, PEST analysis, SPACE analysis etc.). Considering the instantiation of the diagnostics, the author stresses the necessity of the profound discriminant analysis. The author classifies the peculiarities of using local and western models of bankruptcy probability assessment on Ukrainian enterprises. The increasing nature of crisis effects on industrial enterprises poses the necessity of controlling the quality of investigated methods of diagnostics of crisis effects on Ukrainian industrial enterprises. The study found out that the mechanical engineering is one of the backbone branches of national economy. The analytics show that this area involves a set of large enterprises that form the competitiveness of both the branch and the national economy on international markets. The PHC "Motor Sich" was used to demonstrate the practical importance of approaches investigated. The study showed that the western models examined can be used as parallel, correlating their results with the indicators calculated using local models. In addition, the modern frameworks demand to consider both qualitative and quantitative analysis, as well as different aspects (for example, behavioristic, motivational etc.).

Key words: crisis, bankruptcy, method of enterprise bankruptcy probability assessment, industrial enterprise.

Pic.: 4. **Tabl.:** 4. **Bibl.:** 12.

Pohrebniak Anna Yu. – Postgraduate Student, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute» (pr. Peremogy, 37, Kyiv, 03056, Ukraine)

E-mail: ane4ka_best@ukr.net

Будь-яке промислове підприємство, починаючи з моменту свого заснування, наштовхується на різноманітні проблеми, що можуть спричинити кризу, протягом якої різко погіршуються показники його діяльності: фінансова стійкість, ділова активність, платоспроможність, рентабельність, оборотність оборотних коштів та ін. [3].

Для вітчизняних промислових підприємств на сьогоднішній день стоїть питання щодо вирішення завдання здійснення оцінювання показників фінансового стану та цієї основи прийняття рішень необхідності та доцільності здійснення антикризового управління за відповідними напрямками, строками, витратами тощо. Це може бути основою не лише для попередження негативного впливу невдалих управлінських рішень, але і недопущення виникнення кризової ситуації, її діагностування та початком етапом реалізації відповідних управлінських заходів щодо її нівелювання. Бажаний результат буде проявлятися шляхом покращення фінансових показників підприємства, а також зменшення витрат, пов'язаних із заходами антикризового управління. Мова йде про те, що ефективність результатів діяльності підприємства зростатиме лише за умови, що система антикризового управління буде раціонально вибудованою та відповідатиме умовам, які склалися на ньому. Для цього у структурі своїх складових вона повинна містити відповідний інструментарій для оцінювання кризових явищ.

Варто зазначити, що процес оцінки кризових явищ, який досліджується у ряді робіт, є елементом антикризового управління. Проте їх аналіз свідчить, що оціночні моделі самі по собі відірвані від реального контексту антикризового управління. Існуючі методики переважно констатують факт кризи.

Деякі дослідники у своїх роботах не здійснюють формалізації процесу антикризового управління, і тільки з логічного викладення матеріалу можна зробити необхідні висновки стосовно причинно-наслідкових зв'язків, які існують між окремими напрямками (блоками, етапами) роботи, підсистемами антикризового управління, в тому числі і щодо місця оцінювання у їх структурі. Деякі [2] пропонують більш чітко структурування послідовності управлінських дій щодо реалізації антикризових заходів, де уже більш чітко визначено місце та значення оцінювання. Проте, і вони не дають комплексного розуміння системної єдності оцінювання та антикризового управління.

Базуючись на викладених вище теоретичних засадах, можна зазначити, що антикризове управління підприємством має здійснюватись поетапно та передбачати відповідну послідовність дій, де методики оцінки ймовірності банкрутства повинні займати визначне місце і бути основою для прийняття відповідних управлінських рішень.

Крім того, варто зазначити і на необхідності структурування і процесу оцінювання, що пов'язано зі значною кількістю існуючих методик, їх складністю, витратами на здійснення оцінювання на їх основі, перевагами і недоліками, можливістю і доцільністю використання для діагностування різних криз чи їх етапів тощо.

Так, наприклад, Р. С. Квасницька пропонує застосовувати підприємствам у системі антикризового управління таку послідовність діагностики банкрутства [5]:

- ✦ *перший етап* включає аналіз, насамперед, початкових ознак кризового стану підприємства на основі використання системи оцінювання;
- ✦ *другий етап* передбачає більш глибоку економічну оцінку та аналіз бухгалтерського балансу підприємства;

- ✦ *третій етап* ґрунтується на аналізі груп коефіцієнтів фінансового стану підприємства, оскільки саме вони характеризують майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність діяльності тощо;
- ✦ *четвертий етап* може бути представлений як діагностика на основі використання бальних методів (рейтингової оцінки), що забезпечуватиме більшу точність і ширину отриманої інформації поряд з попередніми способами оцінювання;
- ✦ *п'ятий етап* може передбачати використання дискримінантного аналізу як основи виявлення дійсних ознак кризи (її виду, глибини тощо.). Тут основними моделями оцінювання можуть бути моделі Альтмана, Спрінгейта, Ліса, Конана і Гольдера, Бівера, Таффлера і Тішоу, Фулмера та ін.

Зважаючи на конкретизацію діагностики на п'ятому етапі, на нашу думку, варто деталізовано зупинити увагу на дискримінантному аналізі. Оскільки аналіз економічної літератури показав, що саме розрахунок інтегрального показника в рамках дискримінантного аналізу має найбільшу частоту використання (30,3%) і відносно високу точність передбачення (86%) [6].

В його основі лежить використання статистично-математичних моделей, у рамках яких на основі здійсненого аналізу будується функція і розраховується комплексний (інтегральний) показник. Він дає можливість з досить високою ймовірністю визначити стан підприємства і оцінювати ймовірність банкрутства.

Серед існуючих методик оцінювання ймовірності банкрутства, в основі яких лежать принципи дискримінантного аналізу, варто виокремити, насамперед, моделі Альтмана, Спрінгейта, Бівера, Таффлера і Тішоу.

Для наочного представлення узагальнимо найбільш вживані в економічних дослідженнях західні моделі оцінки ймовірності банкрутства на підприємстві та визначимо специфіку їхнього застосування на вітчизняних підприємствах (табл. 1).

Аналіз даних, наведених у табл. 1, дає можливість визначити, що зазначені методики розроблялися на основі використання статистичної бази стану компаній та ринків західних країн, тобто з урахуванням факторів впливу, які на них діяли. Саме тому можна припустити, що вони не можуть повною мірою бути використані для оцінювання стану вітчизняних підприємств, оскільки структура факторів впливу та його ступінь буде визначатися типом ринку, динамікою розвитку національного господарства, державною політикою у сфері господарювання тощо. Ці вихідні фактори можуть впливати на стабільність чи нестабільність діяльності вітчизняних підприємств, їх інвестиційні та інші можливості, визначати особливості звітності і обліку, динаміку вартості та рентабельності активів, структуру основних фондів, ступінь концентрації галузі тощо [3].

На нашу думку, за останні півстоліття відбулися значні зміни, у функціонуванні як іноземних, так і вітчизняних підприємств під впливом зазначених факторів. Зокрема, у системі оподаткування, пріоритетах державної промислової та інших видах політики, у реалізації функцій державного регулювання, співвідношенні регулювання та саморегулювання, відносинах власності, геополітичних пріоритетах тощо, що може призводити до ситуації появи кризових

Таблиця 1

Специфіка застосування на вітчизняних підприємствах західних моделей оцінки ймовірності банкрутства

Назва	Переваги	Недоліки	Специфіка застосування на вітчизняних підприємствах
1	2	3	4
Двофакторна модель Альтмана	Найпростіша для розрахунків	- Недостатня кількість вихідних даних; - не враховує специфіку динаміки макро- і мікроекономічних показників у структурі національного господарства; - відсутність зазначених показників викривлює результати інтерпретації значення коефіцієнта поточної ліквідності – не дає повної критичної оцінки фінансового стану та зазвичай використовується лише для компанії, цінні папери яких розміщені на фондовому ринку; - серед оціночних показників не представлено ряд тих (оборотність та рентабельність активів, темпи зміни виручки від реалізації), що розкривають найбільш важливі аспекти діяльності підприємства	- Коефіцієнт ринкова вартість акцій / позиковий капітал неприйнятний через відсутність інформації про ринкову вартість акцій; характеризує настання фінансової кризи, у той час як інші – економічні; - коефіцієнт оборотний капітал / сума активів пов'язаний із кризою управління, ринковою кризою; - відсутність якісної статистики; - не враховуються фактори нееконімічного характеру; - усі коефіцієнти розраховані на основі статистики результатів діяльності підприємств США, що викликає неприйнятність для вітчизняних підприємств
П'ятифакторна модель Альтмана	- Простота розрахунків; - є можливість прогнозування банкрутства, визначення зони ризику, в якій перебуває підприємство; - наявність послідовності дослідження; - наявність декількох формул для підприємств, акції яких котируються та не котируються на біржі; - невелика кількість показників, що забезпечують точність результатів, за незначних трудовитрат; - у ряді країн точність прогнозування склала 95 %; - доступність вихідних даних, відображених у формах фінансової звітності	- Є емпіричною, не має під собою самостійної теоретичної бази; - відсутність прив'язки до галузевих особливостей, врахування розміру підприємств тощо; - не враховує ринкову оцінку бізнесу (котирування акцій); - ймовірність отримання некоректного результату у зв'язку з часовою невідповідністю (час розробки та час розрахунку); - невідповідність способу розрахунку деяких показників, у рамках західної та вітчизняної практик здійснення фінансового аналізу діяльності	- В Україні може використовуватися лише як паралельна модель, тому що значення коефіцієнтів не мають галузевої прив'язки; - модель створювалася з урахуванням західного розвитку
Модель Таффлера та Тісшоу	- Простота та незначні витрати при здійсненні розрахунку; - доступність вихідних даних, відображених у формах фінансової звітності; - забезпечує не лише констатацію стану, а й можливість здійснювати прогнозування; - дозволяє ідентифікувати ризики діяльності підприємства	- За рахунок обмеженої кількості факторів оцінки зменшується її точність та можливість швидкого реагування заходами антикризового управління; - була створена як модель оцінки рейтингу позичальника, тому може використовуватися як паралельна поряд з іншими	
Модель Чессера	Має переваги, визначені для моделей Таффлера та Тісшоу, Ліса, а також дозволяє оцінити факт непогашення займу та інші умови		
Модель Конана – Гольдера	Забезпечує можливість діагностування стратегічних проблем розвитку підприємства		- Прийнято до використання для компаній, що є емітентами цінних паперів; - обмежена у врахуванні факторів, що є основою для визначення фінансового стану; - не враховується багато факторів, що визначають фінансову стійкість

1	2	3	4
Модель Фулмера	– Сучасний варіант містить скорочений обсяг вихідних коефіцієнтів; – точність прогнозів, зроблених за допомогою даної моделі на рік вперед – 98 %, на два і більше року – 81 %; – враховує розмір підприємства; – коефіцієнт матеріальних активів коректніше визначати в перерахунок елементів активу в тисячі доларів США на дату складання аналізованого звіту; – велика кількість факторів, які враховуються, створюють підґрунтя для адекватного результату розрахунків; – модель з однаковою надійністю визначає як банкрутів, так і платоспроможні фірми	– Створена для використання саме у банківських установах; – значення оціночних показників можуть об'єктивно використовуватись переважно для іноземних компаній; – не враховує особливості національної грошової системи	
Модель Спрінгейта	Простота у розрахунку; – точність $\geq 90\%$	– Модель була створена для підприємств США і Канади; – коефіцієнти наведені в доларах; – модель створена для оцінювання кредитоспроможності підприємств	
Система показників Бівера	Значення системи показників дають змогу визначити межу задовільного фінансового стану підприємства і його схильності до неплатоспроможності	Прогнозний період: за наслідками розрахунку діагностичних індикаторів підприємства потрапляють в одну з трьох груп: «благополучні компанії», а також фірми, що перебувають «за рік до неплатоспроможності» і «за п'ять років до неплатоспроможності» відповідно	Довготривалий період для прогнозування, адже відтермінування у погашенні фінансових зобов'язань, зазвичай, не надається на термін більше року

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 5; 7].

явищ, їх прискорення та впливати на специфіку моніторингу. Відповідно це вимагає детального критичного аналізу існуючих західних методик оцінювання ймовірності банкрутства і їх порівняння з існуючими вітчизняними.

Узагальнені вітчизняні моделі оцінки ймовірності банкрутства на підприємстві та їх специфіка застосування на вітчизняних підприємствах подано в табл. 2.

Зважаючи на зростаючий характер кризових явищ на промислових підприємствах національного господарства, є необхідність перевірити якість проаналізованих методик діагностики кризових явищ.

Серед системоутворюючих галузей національної економіки можна визначити машинобудування. У галузі за даними аналітики [1] працює ряд потужних підприємств, що формують засади конкурентоспроможності не лише галузі, а й національного господарства на міжнародних ринках.

Для наочного представлення практичного значення проаналізованих вище підходів з них було обрано ПАТ «Мотор Січ».

ПАТ «Мотор Січ» в останні роки займає монополістичні позиції у власному сегменті ринку та отримує значний економічний ефект, що проявляється через показники фінансової стійкості та рентабельності. На думку аналітиків інвестиційної компанії «NRG Capital», підприємство має антикризовий потенціал, а отже, викликає зацікавленість в процесі дослідження [1]. На основі опрацьованих річних звітів ПАТ «Мотор Січ» за 2005 – 2012 рр. [12] проаналізуємо значення фінансових коефіцієнтів для оцінки фактичного фінансового стану та господарської діяльності товариства.

Так, протягом усього досліджуваного періоду значення коефіцієнта покриття перебуває у допустимих межах, що свідчить про спроможність товариства своєчасно розрахуватись зі своїми боргами перед кредиторами за рахунок обігових активів.

Перепад значення коефіцієнта ліквідності в межах 0,10 – 0,21 свідчить про недостатню спроможність товариства негайно погасити заборгованість за поточними зобов'язаннями. Однак такі низькі значення показника можуть бути наслідком того, що рух коштів, звичайно, відбувається нерівномірно протягом досліджуваного періоду, розрахунок здійснюється за окремі звітні дати.

Специфіка застосування на вітчизняних підприємствах західних моделей оцінки ймовірності банкрутства

Назва	Переваги	Недоліки	Специфіка застосування на вітчизняних підприємствах
Модель Сайфуліна та Кадикова	Простота розрахунку	– Комплексно не враховує умови виникнення кризових явищ на підприємстві; – відсутня галузева прив'язка до нормативних показників; – прямий зв'язок результатів і професійних якостей спеціаліста, який здійснює розрахунки; – різний ступінь впливу значень проміжних коефіцієнтів на кінцевий результат; – відсутність різносторонньої інформації при виборі вихідних даних	– Якісно не впливає на зміну структури виробництва внаслідок збільшення вартості активів (збільшення вартості призводить до зменшення загального результату інтегрального показника); – структура та якість виручки, власного капіталу і динаміка розвитку фондового ринку поза зоною розрахунків
Модель Зайцевої	– Простота розрахунку; – пристосована до використання для компаній, що не є емітентами цінних паперів	Актуальне використання моделі для саме тих підприємств, які вже знаходяться в кризовому стані	Модель розроблена на території пострадянського простору, а отже, може застосовуватися для вітчизняних підприємств, проте в ній не врахована специфіка галузі
Модель Терещенко	– Створена на базі аналітичних даних національного господарства з урахуванням галузевої приналежності та структури підприємств; – галузева прив'язка значень коефіцієнтів в моделі уможливорює ідентифікацію кризи на підприємствах в різних сферах національної економіки	– Модель показує виключну наявність або відсутність кризи на підприємстві відносно розрахованих фінансових показників, що унеможливорює діагностику ранніх передкризових явищ; – діапазон значень інтегрального показника від -0,9 до 0,9 не забезпечує високої точності оцінки фінансового стану підприємства	Модель створена з урахуванням специфіки вітчизняних підприємств, а тому має місце застосування
Модель Матвійчука	Значно вища точність діагностування банкрутств українських підприємств на підґрунті побудованої автором моделі, ніж із застосуванням розроблених раніше моделей	Виділення лише двох класів стану підприємства при побудові дискримінантної моделі не завжди достатньо для оцінки реальної фінансової ситуації.	Зважаючи на ймовірність викривленої оцінки, важливим є завдання проведення аналізу фінансового стану компанії з позицій оцінювання часу, що залишається до її ймовірного банкрутства

Джерело: складено автором на основі: [4; 6; 9 – 11].

Протягом 2005 – 2012 рр. коефіцієнт фінансової стійкості перевищує нормативне його значення (допустиме значення 0,25 – 0,5 [8]), що характеризує високий рівень незалежності товариства від зовнішніх джерел фінансування.

Значення коефіцієнта структури капіталу, починаючи з 2005 р., відповідає прийнятому у світовій практиці інтервалу, що дає змогу стверджувати про стабільне становище товариства.

По досліджуваному підприємству протягом 2005 – 2006 рр. спостерігаємо зниження значень рентабельності власного капіталу, що свідчить про недостатню ефективність використання власного капіталу. Така ситуація спричинена переважаючими темпами зростання власного капіталу над темпом приросту чистого прибутку. У 2007 р. і 2009 р. спостерігаємо підвищення ділової активності, як наслідок – зростання значень цього коефіцієнта, відповідно 0,130 та 0,340. Протягом досліджуваного періоду найменше значення показника (0,002) зафіксовано у 2008 р., що вже можна пояснити кризовими явищами.

У 2008 р. спостерігається зменшення значень показників, що характеризують ліквідність і платоспроможність. Це, на наш погляд, викликано негативними змінами економічної ситуації у машинобудівній галузі, які позначились на кінцевих результатах діяльності досліджуваного підприємства. Однак вже у наступному звітному періоді спостерігаємо істотне покращення фінансового стану акціонерного товариства, спричинене збільшенням обсягів продажу на 80 %. За подальшого зростання чи збереження досягнутих обсягів продажу, на нашу думку, зміни фінансового стану товариства і надалі будуть мати позитивний характер.

Загалом, аналіз фінансових показників за період 2005 – 2008 років показав, що показники рентабельності мають спадну тенденцію, а обсяги продажів разом із фінансовими показниками зростають на фоні зниження показника матеріаловіддачі – усе це може опосередковано свідчити і про використання офшорних схем для зниження бази оподаткування [1].

Розрахунки свідчать про те, що у 2008 р. спостерігався спад показників фінансово-господарської діяльності підприємства і мала місце загроза банкрутства. Зважаючи на показники 2009 – 2012 рр., можна стверджувати, що підприємство застосовувало низку антикризових заходів, серед яких варто виділити санацію, покращення показників фінансової стійкості, ділової активності тощо. Саме це дозволило в 2009 р. отримати тенденцію зростання, яка спостерігається до 2012 р.

Тепер прослідкуємо, які тенденції спостерігаються при використанні інтегральних показників для ПАТ «Мотор Січ» за західними методиками (табл. 3).

Графічне представлення розрахованих показників за моделями Альтмана, Спрінгейта, Таффлера та Тісшоу, а також коефіцієнт Бівера зображено на рис. 1.

Зважаючи на розбіжності вимірних значень, результати інтегрального показника, розрахованого за моделлю Ліса, доцільно представити окремо (рис. 2).

У табл. 4 наведено значення інтегральних показників за аналізованими вітчизняними методиками для ПАТ «Мотор Січ».

Наочне представлення результатів розрахованих показників надано на рис. 3.

Зважаючи на розбіжності вимірних значень, результати інтегрального показника, розрахованого за моделлю Матвійчука, доцільно інтерпретувати на рис. 4.

Здійснений аналіз числової інтерпретації значень інтегральних показників з урахуванням проведеного аналізу динаміки фінансових показників за досліджуваний період, а також аналітичних довідок про стан підприємства, дає змогу стверджувати, що з усіх розглянутих методик адекватно оцінили фактичний фінансовий стан підприємства лише дві, а саме: модель Спрінгейта та модель оцінки ймовірності банкрутства Терещенка.

Система показників Бівера в українській практиці застосовується досить часто для цілей прогнозування ста-

Таблиця 3

Значення інтегральних показників західних методик оцінки ймовірності банкрутства ПАТ «Мотор Січ» за 2005 – 2012 рр.

Модель	Нормативне значення	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Загальна тенденція
П'ятифакторна модель Альтмана	> 2,91	2,10	1,85	2,28	1,45	3,23	2,99	3,158	3,38	Висока ймовірність банкрутства до 2009 р.
Модель Ліса	< 0,037	0,13	0,14	0,15	0,15	0,20	0,19	0,179	0,18	Загроза банкрутства висока
Модель Таффлера та Тісшоу	< 0,3	2,22	2,00	1,88	0,07	2,91	2,27	2,204	2,93	Висока ймовірність банкрутства у 2008р.
Модель Спрінгейта	> 0,862	0,94	0,93	1,34	0,25	2,23	2,29	2,318	2,09	Висока ймовірність банкрутства у 2008 р.
Коефіцієнт Бівера	> 0,45	1,46	1,45	1,66	1,39	1,76	1,84	2,26	2,78	Банкрутство не загрожує

Джерело: складено та розраховано автором на основі [2; 3; 5; 7; 9; 12].



Рис. 1. Значення інтегрального показника ПАТ «Мотор Січ» за моделлю Альтмана, Спрінгейта, Таффлера та Тісшоу, коефіцієнт Бівера



Рис. 2. Значення інтегрального показника ПАТ «Мотор Січ» за моделлю Ліса

Таблиця 4

Значення інтегральних показників вітчизняних методик оцінки ймовірності банкрутства ПАТ «Мотор Січ» за 2005 – 2012 рр.

Модель	Нормативне значення	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Загальна тенденція
Модель Сайфуліна та Кадикова	≥ 1	4,53	4,71	6,13	5,55	8,26	8,58	7,76	6,98	Задовільний стан
Модель Зайцевої	$< 9,15$	2,14	3,26	2,60	6,90	1,88	1,29			Задовільний стан
Модель Терещенка	> 2	0,59	6,37	3,05	-0,1	1,06	1,05	1,07	1,46	Висока ймовірність банкрутства у 2008 р.
Модель Матвійчука	$> 1,104$	0,31	0,66	0,67	0,87	0,76	0,74	0,66	0,63	Загроза фінансової кризи

Джерело: складено та розраховано автором на основі [4; 6; 9 – 12].

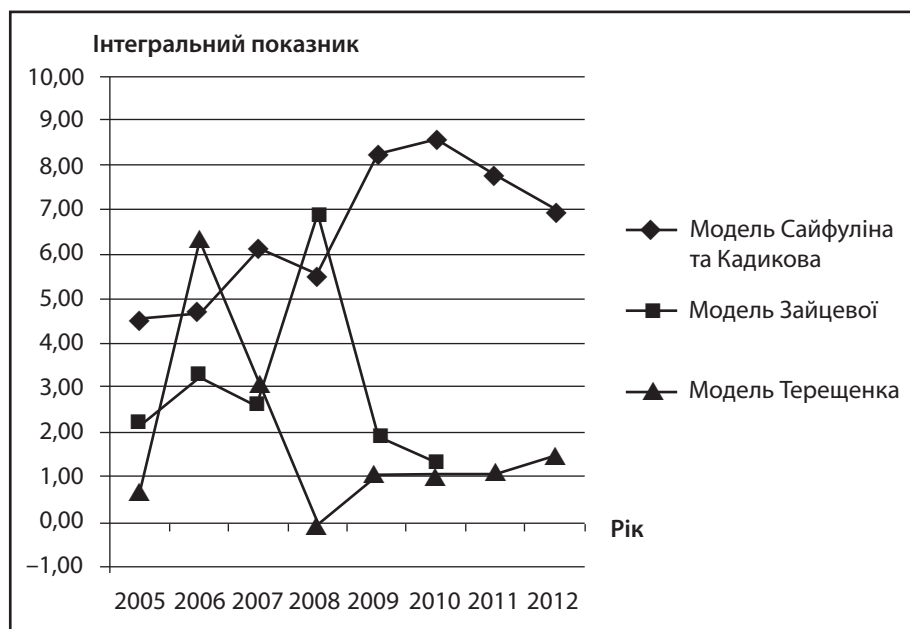


Рис. 3. Значення інтегрального показника ПАТ «Мотор Січ» за моделлю Сайфуліна та Кадикова, Зайцевої та Терещенко

ну банкрутства як основа покращення системи управлінні підприємством. Але останнім часом у зв'язку із зовнішніми чинниками, що обумовлюють кризовий стан багатьох підприємств (політична нестабільність, спад обсягу національного доходу, зростання інфляції, уповільнення платіжного обороту, нестабільність податкової системи та регулюючого законодавства, зниження рівня реальних доходів

населення, зростання безробіття), прогнозування фінансового стану підприємства на довгострокову перспективу, на наш погляд, ускладнюється. Отже, застосування системи показників моделі Бівера недоцільно.

Модель оцінки ймовірності банкрутства Матвійчука створена з урахуванням специфіки функціонування банків, а, отже, не є об'єктивною для промислових підприємств.



Рис. 4. Значення інтегрального показника ПАТ «Мотор Січ» за моделлю Матвійчука

Розрахункові дані за дискримінантною функцією Сайфуліна та Кадикова, Зайцевої та коефіцієнт Бівера свідчать про відсутність загрози банкрутства протягом аналізованого періоду, що не відповідає дійсності. Розрахунки Z – показник Альтмана та показника Спрінгейта демонструють схожі результати: висока загроза банкрутства – у 2005 – 2007 рр., 2008 р. Зважаючи на розрахунки показників фінансового стану, інтегральні показники не зовсім коректно відображають дійсність. Використання моделі Терещенка показало таке: у 2005 р. – існує загроза банкрутства при відсутності заходів щодо санації; 2006 – 2007 рр. – підприємству банкрутство не загрожує; 2008 р. – підприємство вже майже збанкрутіло; 2009 – 2012 рр. – фінансова стійкість підприємства порушена, проте при своєчасному запровадженні антикризових заходів, банкрутство не загрозувало.

Розрахунок показників за моделями Матвійчука, Таффлера та Тісшоу, незважаючи на погіршення фінансового становища у 2008 р., демонструє відсутність загрози банкрутства протягом усього досліджуваного періоду.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що західні методики не можуть бути використані як основні, оскільки кожна з них має свій визначальний фактор, значення якого суттєво впливає на кінцевий результат. Тобто, незважаючи на низку переваг методик дискримінантного аналізу, на основі численних експериментів підтверджено той факт, що пряме і беззастережне застосування в Україні розроблених раніше моделей є некоректним.

Узагальнюючи дані аналізу, можна відмітити такі позиції щодо їх використання: часова невідповідність, яка передбачає застосування моделі в тому часі, в якому вона розроблена; відмінності конкурентного середовища; нестабільність діяльності вітчизняних підприємств; розбіжності в обліку окремих показників; відсутність обліку галузевої специфіки і диференціації граничних значень інтегральних показників; значення вагових коефіцієнтів в деяких моделях не збалансовані, відображають не всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства і його ділової активності.

На наш погляд, зважаючи на усе вищевикладене, розглянуті західні моделі можна використовувати як паралельні, корелюючи отримані результати з показниками, розрахованими за вітчизняними моделями. Крім того, у сучасних умовах, необхідно зважати не лише на кількісний, а і якісний

аналіз, враховувати різні аспекти (наприклад, поведінковий, мотиваційний і т. п.).

ВИСНОВКИ

У більшості випадків першопричиною кризи стає низький рівень професіоналізму адміністративного персоналу підприємства та несвоєчасна оцінка можливих криз як основа здійснення заходів антикризового управління. Оскільки кризи можуть виникати у будь-який період розвитку підприємства, а їхнє настання потребує від управлінців використання відповідних антикризових методів, моделей і підходів в управлінні підприємством, то вони повинні раціонально співвідноситись з показниками, що характеризують ці кризи.

Основою правильного вибору та подальшого використання заходів антикризового управління, їх обґрунтованості та виправданості має бути попереднє оцінювання показників діяльності підприємства, де чільне місце відведено моделям оцінки ймовірності банкрутства.

На сьогоднішній день існує значна кількість як західних, так і вітчизняних моделей оцінки ймовірності банкрутства. У процесі їх систематизації, комплексного аналізу і порівняння було визначено, що вони мають свою специфіку. Насамперед ця специфіка прослідковується при їхньому застосуванні для вітчизняних промислових підприємств. Мова йде про те, що диференціація ринкових умов, галузевої приналежності, обмежена кількість факторів оцінки та відмінності у інших чинниках, наявних у аналізованих методиках, впливають на зменшення точності результатів оцінки і можливості швидкого реагування заходами антикризового управління.

Саме тому постає нагальна необхідність розробки та реалізації моделі оцінки ймовірності банкрутства, яка б мінімізувала недоліки існуючих методик і створювала умови для адекватного реагування в разі виникнення загрози банкрутства на різних стадіях прояву кризи.

Перспективами подальших досліджень є напрямки, пов'язані з більш глибоким аналітико-математичним виявленням можливих напрямів поєднання переваг існуючих методик оцінювання ймовірності банкрутства, а також забезпечення оптимального їх вибудовування в цілісну послідовність етапів оцінки. Крім того, важливим аспектом, який має бути предметом наукового дослідження, також є обґрунтування глибини, відповідних методів і механізмів антикризових заходів на основі результатів такої оцінки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітичний звіт інвестиційної компанії NRG Capital за 12.05.2011 / Сайт Мотор Січ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.motorsich.com/userfiles/file/20110512_NRG_Motor%20Sich.pdf
2. **Бланк І. А.** Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К., 1999. – Т. 1, 2.
3. **Василенко Л. П.** Фінанси підприємства : навч. посібник / Л. П. Василенко, Л. В. Гут. – Ч. 2. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2005.
4. **Зайцева Н. А.** Антикризисное управление предприятием: теория и практика : учеб. пособ. / Н. А. Зайцева. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2004. – 179 с.
5. **Квасницька Р. С.** Етапність проведення діагностики кризового стану та ймовірності банкрутства підприємства / Р. С. Квасницька, І. М. Кордонець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 3. – С. 130 – 134.
6. **Матвійчук А. В.** Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням нечіткої логіки : монографія / А. В. Матвійчук. – К. : ЦНЛ, 2005.
7. Методичні рекомендації до лабораторних робіт з дисципліни «Фінансова санація і банкрутство підприємств» для студентів денної форм навчання спеціальностей 7.050104, 8.050104 «Фінанси» / Укл. : М. К. Бондарчук, В. В. Турко, Р. Й. Желізняк, І. І. Топій. – Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2013. – 40 с.
8. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства від 19.01.2006 № 14 (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854
9. **Прохорова Ю. В.** Анализ современных методов и моделей диагностики кризисных состояний предприятий машиностроения / Ю. В. Прохорова // Бизнес Информ. – 2008. – № 2. – С. 52 – 57.
10. **Терещенко О.** Дискриминантная модель интегральной оценки финансового положения предприятия / О. Терещенко // Экономика Украины. – 2003. – № 8. – С. 38 – 44.
11. **Терещенко О. О.** Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. О. Терещенко. – Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
12. Фінансова звітність ПАТ Мотор Січ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/14307794>

REFERENCES

- "Analytichnyi zvit investytsiinoi kompanii NRG Capital za 12.05. 2011" [Analytical report of the investment company NRG Capital by 12. 05. 2011]. Sait Motor Sich. http://www.motorsich.com/userfiles/file/20110512_NRG_Motor%20Sich.pdf
- Blank, I. A. *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of Financial Management]. Kyiv, 1999.
- Bondarchuk, M. K., Turko, V. V., and Zhelizniak, R. I. *Metodychni rekomendatsii do laboratornykh robiz z dystsypliny «Finsova sanatsiia i bankrutstvo pidpriemstv»* [Guidelines for laboratory work in "financial reorganization and bankruptcy"]. Lviv: NU «Lvivska politekhnika», 2013.
- "Finsova zvitnist PAT Motor Sich" [The financial statements of JSC Motor Sich]. <http://smida.gov.ua/db/participant/1430779>
- Kvasnytska, R. S., and Kordonets, I. M. "Etapnist provedenia diahnostryky kryzovoho stanu ta imovirnosti bankrutstva pidpriemstva" [Stages diagnostics crisis and the likelihood of bank-

ruptcy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytet*, vol. 3, no. 2 (2011): 130-134.

[Legal Act of Ukraine] (2006). http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854

Matviichuk, A. V. *Analiz ta prohnozuvannya rozvytku finansovo-ekonomichnykh system iz vykorystanniam nechitkoi lohiky* [Analysis and forecasting of economic and financial systems using fuzzy logic]. Kyiv: TsNL, 2005.

Prokhorova, Yu. V. "Analiz sovremennykh metodov i modeley diagnostiki krizisnykh sostoianiy predpriatiy mashinostroeniia" [Analysis of modern diagnostic methods and models of crisis conditions of mechanical engineering]. *Biznes Inform*, no. 2 (2008): 52-57.

Tereshchenko, O. "Diskriminantnaia model integralnoy otsenki finansovogo polozheniia predpriatiia" [Discriminant model of integrated assessment of the financial situation of the company]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 8 (2003): 38-44.

Tereshchenko, O. O. *Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi* [Crisis financial management of the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2004.

Vasylenko, L. P., and Hut, L. V. *Finansy pidpriemstva* [Finance Company]. Chernivtsi: ChTEI KNTUEU, 2005.

Zaytseva, N. A. *Antikrizisnoe upravlenie predpriatiem: teoriia i praktika* [Crisis management company: Theory and Practice]. Moscow: Mezhdunarodnaia akademiia otsenki i konsaltinga, 2004.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК ОПТИМІЗАЦІЇ КАДРОВОГО СКЛАДУ

© 2014 ПОЛЬОВА В. В.

УДК 334.72:332.155

Польова В. В. Підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок оптимізації кадрового складу

Працівники як вирішальний чинник, що забезпечує ефективність функціонування підприємств, потребують створення сприятливих умов для своєї діяльності та розвитку, у т. ч. через оптимізацію – приведення внутрішнього складу управлінських і виконавчих команд до найкращого стану. Досягнення цієї мети можливе за умови об'єднання конкретного колективу, команди навколо єдиної системи цінностей та уявлень, бажано такої, що складає основу корпоративної культури підприємства. Перш ніж це здійснити, необхідно проаналізувати ступінь ціннісно-мотиваційної єдності всередині команди. У статті визначено поняття «ціннісно-мотиваційна єдність», на основі якого, з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності, розроблено авторську методику оцінки ефективності командної взаємодії працівників у процесі трудової діяльності на підприємстві, запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності командної взаємодії. Апробація даної методики засвідчила її практичну цінність для підприємств залізничного транспорту та підтвердила, що її застосування сприятиме: формуванню високоефективних управлінських команд; ефективному комплектуванню невеликих робочих груп (ланок, бригад); здійсненню правильного вибору під час прийому на вакантні місця нових співробітників та у розстановці кадрів; формуванню нової структури кадрового складу під час злиття, поглинання чи реструктуризації підприємств; створенню результативної робочої атмосфери під час формування тимчасових проектних команд.

Ключові слова: ефективність, командна взаємодія, ціннісно-мотиваційна єдність, оптимізація.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Бібл.:** 15.

Польова Вікторія Валеріївна – аспірантка, кафедра економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом, Українська державна академія залізничного транспорту (пл. Фейербаха, 7, Харків, 61050, Україна)

E-mail: polevita@bk.ru

УДК 334.72:332.155

Полевая В. В. Повышение эффективности деятельности предприятий за счет оптимизации кадрового состава

Работники как решающий фактор, обеспечивающий эффективность функционирования предприятий, требуют создания благоприятных условий для своей деятельности и развития, в т. ч. через оптимизацию – приведение внутреннего состава управленческих и исполнительных команд в наилучшее состояние. Достижение этой цели возможно при условии объединения конкретного коллектива, команды вокруг общей системы ценностей и представлений, желательно такой, которая составляет основу корпоративной культуры предприятия. Прежде чем это осуществить, необходимо проанализировать степень ценностно-мотивационного единства внутри команды. В статье определено понятие «ценностно-мотивационное единство», на основе которого, с учетом принципа социокультурной идентичности, разработана авторская методика оценки эффективности командного взаимодействия работников в процессе трудовой деятельности на предприятии, предложены рекомендации по повышению эффективности командного взаимодействия. Апробація данної методики показала її практичну цінність для підприємств залізничного транспорту та підтвердила, що її застосування буде сприяти: формуванню високоєфективних управлінських команд; ефективному комплектуванню невеликих робочих груп (звеньїв, бригад); здійсненню правильного вибору при прийомі на вакантні місця нових співробітників та у розстановці кадрів; формуванню нової структури кадрового складу при злитті, поглиненні або реструктуризації підприємств; створенню результативної робочої атмосфери при формуванні тимчасових проектних команд.

Ключевые слова: эффективность, командное взаимодействие, ценностно-мотивационное единство, оптимизация.

Рис.: 1. **Табл.:** 4. **Формул.:** 1. **Библ.:** 15.

Полевая Виктория Валерьевна – аспирантка, кафедра экономики и управления производственным и коммерческим бизнесом, Украинская государственная академия железнодорожного транспорта (пл. Фейербаха, 7, Харьков, 61050, Украина)

E-mail: polevita@bk.ru

UDC 334.72:332.155

Polova V. V. Increasing Efficiency of Enterprises by Optimizing Staffing

Workers as a crucial factor that ensures the efficiency of enterprises, require the creation of favorable conditions for the activity and development, also through optimization – bringing the internal composition of management and executive teams in the best condition. Achieving this goal is possible in case of the association of a particular team, the team around a common system of values and ideas, preferably one that is the basis of corporate culture. Before you do this, it is necessary to analyze the level of value-motivational unity within the team. In this paper, the notion of "value-motivational unity", based on which, with regard to the principle of social and cultural identity, the author developed a method of assessing the effectiveness of team interaction of workers in the course of employment at the company, offered recommendations to improve the effectiveness of team interaction. Testing of this method has shown its practical value to the railway companies, and confirmed that its implementation will help with: the formation of high-performance management teams; effective acquisition of small working groups (units, teams); implementation of a correct choice when applying for vacant positions and new staff in placement; formation of a new structure of the staff of the merger, acquisition or restructuring; creating productive working atmosphere in the formation of temporary project teams.

Key words: efficiency, teamwork, values and motivational unity, optimization.

Pic.: 1. **Tabl.:** 4. **Formulae:** 1. **Bibl.:** 15.

Polova Viktoriia V. – Postgraduate Student, Department of Economics and Management of the industrial and commercial business, Ukrainian State Academy of Railway Transport (pl. Feyerbakha, 7, Kharkiv, 61050, Ukraine)

E-mail: polevita@bk.ru

В умовах системних змін в економіці вектор конкуренції суб'єктів господарювання у світі поступово переміщується зі сфери технологій, маркетингу та планування на проблеми та методи управління людськими ресурсами. Оскільки саме працівники є вирішальним чинником, що забезпечує ефективність функціонування будь-якого підприємства, регіону та країни в цілому. Отже, резерви виробництва в умовах сучасності полягають в ефективному використанні трудових ресурсів, створенні сприятливих умов для їх діяльності та розвитку, у тому числі через оптимізацію внутрішнього складу управлінських та виконавчих команд.

Сьогодні проблеми організації командної роботи, її оптимізації та соціально-психологічного забезпечення викликають активний інтерес теоретиків і практиків різних галузей, від психології до корпоративного менеджменту. Серед них змістовні праці належать Т. Ю. Базарову [1], Р. В. Гольникову [2], І. Н. Асеевій [3] та ін. Команду як явище в умовах організаційного середовища вивчають В. Б. Рябов [4], А. Л. Жуков [5] та ін.

Більшість авторів наголошують на необхідності врахуванні психологічної та психофізіологічної сумісності співробітників під час комплектування робочих груп, створенні команд. Інколи висновки щодо згуртованості та оптимальності підбраного складу команди робляться на основі визначення кількості комунікаційних зв'язків у команді. Такий аналіз ефективності командної взаємодії ми вважаємо поверхневим, оскільки не розглядаються першопричини виникнення таких комунікаційних зв'язків, що, до того ж, можуть мати не досить конструктивний характер. Оцінюючи згуртованість команд навколо спільних цілей та цінностей, автори не враховують принцип соціокультурної ідентичності, що дозволяє охопити всі різновиди потреб, а отже, і цінностей людини, від духовно-моральних до матеріальних. Також відсутні дослідження, у яких би цілі, цінності, мотиви та мотивація розглядалися в одній площині як передумова виникнення командної взаємодії.

З огляду на це метою нашої публікації є визначення поняття «ціннісно-мотиваційна єдність», розкриття його сутності та змісту, розробка методики оцінки ефективності командної взаємодії на основі визначення ціннісно-мотиваційної єдності команди з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності та розробка рекомендацій щодо подальшої оптимізації кадрового складу.

Оптимізація – це процес приведення об'єкта (системи) в оптимальний (найкращий) стан. На підприємстві оптимізація внутрішнього складу управлінських і виконавчих команд має проводитися кадровою службою / віділом або фахівцями з командного утворення, так званого тимблдингу (від англ. *team building* – побудова команди). Даним терміном зазвичай позначається широкий спектр дій щодо формування та підвищення ефективності роботи команд. Тимблдинг становить собою одну з найперспективніших моделей корпоративного менеджменту, що забезпечує повноцінний розвиток підприємства та є одним із найбільш ефективних інструментів управління персоналом. Головними завданнями тимблдингу є формування командного духу, посилення відчуття згуртованості, розвиток навичок командної взаємодії між працівниками, проведення професійного та особистісного відбору та розстановка кадрів для оптимізації внутрішньої структури команди, розвиток довіри між співробітниками, створення мотивації, орієнтованої на досягнення поставленої мети. На нашу думку,

це можливо здійснити лише за умови приведення кожного конкретного колективу, команди до єдиної системи спільних цінностей та уявлень, бажано таких, що складають основу корпоративної культури підприємства.

Вивченню людських цінностей присвячений розділ філософії аксіологія, що поділяється на етичну й естетичну аксіологію. Також питання ціннісних орієнтацій досліджується в низці інших наукових дисциплін – соціології, психології, соціальній та культурній антропології. Сьогодні час й економічній науці зосередити особливо пильну увагу на проблематиці ціннісних орієнтацій людини в процесі трудової діяльності. Адже саме цінності як усвідомлені та внутрішньо проголошені людиною ідеали служать опорними установками для прийняття рішень і регуляції поведінки людини, у тому числі економічної та трудової поведінки. У різноманітності смаків, уподобань, інтересів буває так, що між членами колективу є розходження, але це майже не позначається на спільній діяльності. Лише згуртованість навколо цінностей сприяє об'єднанню спільних зусиль та позитивно впливає на їх ефективність.

У перше поняття «ціннісна орієнтація» використали як категорію аналізу американські соціологи У. І. Томас і Ф. В. Знанецький [6] у 1920-х рр. у ході вивчення польських селян, які обрали постійним місцем проживання США. Відтоді даним поняттям оперують безліч спеціалістів різних галузей. Про зв'язок цінностей та мотивів майже не говориться, ціннісно-мотиваційна сфера особистості досліджена мало. Як вважає Б. Ф. Ломов [7], психологічна система «мотив – мета» становить собою якісно нове утворення, відмінне й від мотиву, і від мети окремо. Вектор «мотив – мета» і є мотивацією – спрямованим спонукачем та регулятором поведінки й діяльності людини. У мотивації людина усвідомлює мотив і наділяється вольовими зусиллями досягнення поставленої мети. І. М. Попова [8] зазначає, що доцільно пов'язати мотивацію з ціннісним характером регуляції людської діяльності. «Мотив і є тим засобом, за допомогою якого особистість, перебуваючи в тій чи іншій ситуації, пояснює й обґрунтовує свою поведінку, співвідносячи її з певними цінностями і нормами». Таким чином, мотивація виступає як динамічний бік ціннісної орієнтації. М. Г. Рогов [9] визначає ціннісно-мотиваційну сферу особистості як систему, що відрізняється «спільністю і інтегративністю, цілісністю і структурністю, багатовимірністю і множинністю, ієрархічністю і залежністю, високою динамічністю». Проте на сьогодні відсутнє обґрунтоване визначення поняття ціннісно-мотиваційної єдності. Тому, оперуючи даним поняттям, вважаємо за необхідне визначити його (рис. 1).

Перевага тих чи інших цінностей у свідомості людини – це початок визначення ієрархії ціннісних орієнтацій. Ціннісні орієнтації утворюють складну, багаторівневу структуру, в якій існує ядро – декілька базових цінностей, що майже не піддаються впливу ззовні, однак можуть змінюватися з плином часу під дією внутрішньо-особистісних детермінант. Внутрішніми детермінантами ціннісних орієнтацій особистості виступають схильності, здібності, інтереси, мотиви, які, у свою чергу, прямо залежать від потреб людини. Потреби – це глибокий фундамент майбутньої ціннісно-мотиваційної орієнтації людини в житті та праці. Керуючись цим постулатом, ми поставили перед собою низку питань: наскільки відчутними для колективу та підприємства в цілому можуть стати відмінності чи на-

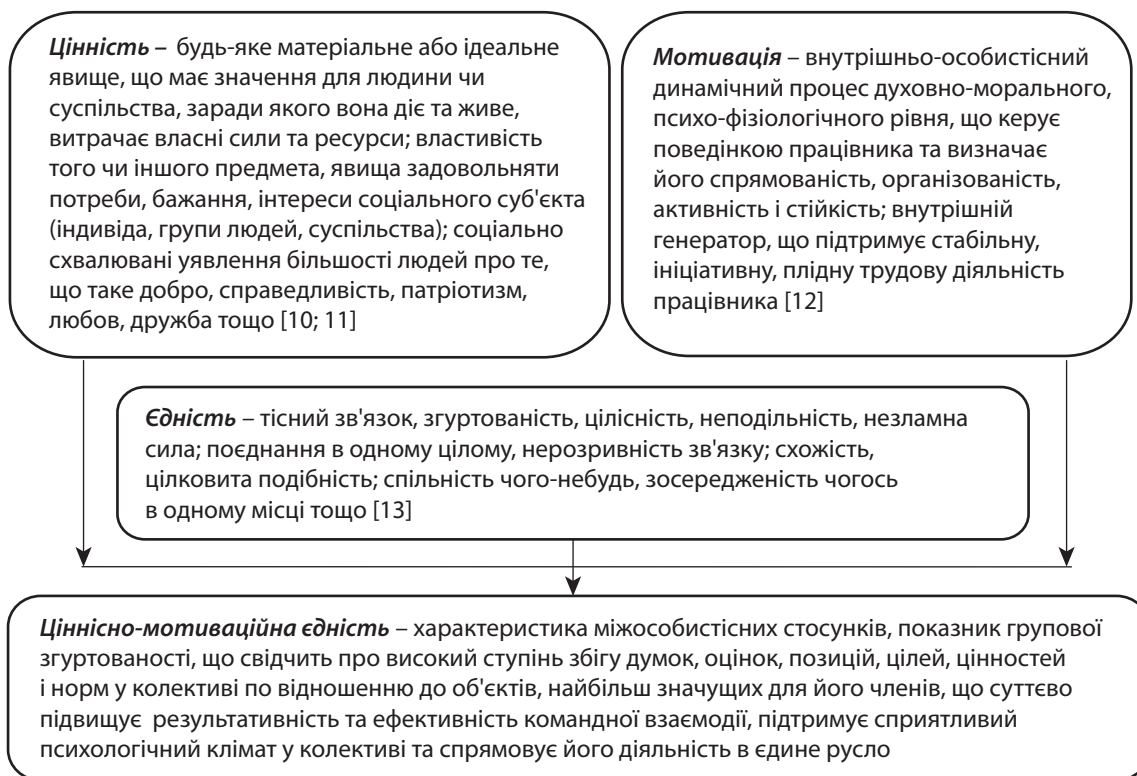


Рис. 1. Визначення поняття «ціннісно-мотиваційна єдність»

вільно протиріччя між ціннісно-мотиваційними орієнтаціями та потребами працівників, членів однієї команди; як оцінити ціннісно-мотиваційні орієнтації працівників; як мінімізувати чинник соціальної бажаності в процесі оцінки, підвищити її достовірність; як оптимізувати кадровий склад для більш ефективної діяльності підприємства?

Із цієї метою автором було розроблено методику оцінки ефективності командної взаємодії на основі ціннісно-мотиваційної єдності працівників. Зазначена методика становить собою інструмент непрямої діагностики рівня вираженості восьми типів ціннісно-мотиваційних орієнтацій працівників за шістьма рівнями, що характеризують ставлення людини до: власної особистості (самосприйняття); життя в цілому (життєва позиція); процесу та змісту праці (трудова мотивація); результатів праці; інших людей, співробітників; керівництва та влади в цілому. Як тестові запитання в методиці використовується матеріал проєкційного, асоціативного типу – прислів'я та приказки. У процесі діагностики респондент повинен оцінити ступінь своєї згоди з ними, надаючи пріоритет одним порівняно з іншими (метод ранжування). Використання специфічного матеріалу як тестових запитань дозволяє знизити вплив чинника соціальної бажаності на відповіді респондента. Це робить методику більш адекватною під час використання на практиці в ситуації експертизи, профвідбору кадрів, комплектування малих робочих груп. Прислів'я та приказки, включені до методики як індикатори ціннісно-мотиваційних орієнтацій працівників, були відібрані з фундаментального твору видатного російського вченого, письменника, лексикографа та етнографа В. І. Даля [14]. Прислів'я та приказки як жива народна мова найбільш точно передають внутрішній стан і відчуття людей по відношенню до себе та інших людей, праці та її результатів. У методиці задіяно 48 тверджень (прислів'їв і приказок), кожне з яких, урахувавши принцип

соціокультурної ідентичності, характеризує вісім типів ціннісно-мотиваційних орієнтацій людини (табл. 1).

Базовий алгоритм комплексної оцінки ефективності командної взаємодії за ціннісно-мотиваційною єдністю включає:

1. Формування переліку параметрів легенди, що аналізуються, спираючись на ієрархію потреб, складену з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності.
2. Затвердження анкети для опитування.
3. Узгодження об'єму вибірки, складу та структури респондентів.
4. Проведення опитування: підготовка – роз'яснення цілей, важливості та необхідності проведення даного опитування для респондентів; окреслення можливих позитивних наслідків та змін у результаті проведення опитування; заповнення анкет згідно з доданою інструкцією.
5. Обробка отриманих даних: розрахунок середнього балу за рівнями ціннісно-мотиваційних орієнтацій респондентів; ранжування середніх балів; розрахунок ефективності командної взаємодії між кожною парою респондентів за допомогою визначення коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена.
6. Зведення отриманих результатів до таблиці-матриці.
7. Визначення різновиду взаємодії між працівниками за табл. 2. Виділення зон взаємодії.
8. Визначення питомої ваги попарних порівнянь, що належать до зони підтримки (S_z – support zone) за формулою:

$$S_z = \frac{n_{S_z}}{N},$$

де n_{S_z} – кількість попарних порівнянь, що потрапили до зони підтримки; N – загальна кількість попарних порівнянь респондентів.

9. Остаточна оцінка ефективності командної взаємодії за табл. 3.

Таблиця 1

Різновиди ціннісно-мотиваційних орієнтацій за принципом соціокультурної ідентичності

Ціннісно-мотиваційна орієнтація	Метою-цінністю для людини виступають:	Направленість на задоволення потреб (за ієрархією потреб, що складена з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності [15])
Сотеріологічна	Божі заповіді, усі люди, які оточують людину	Духовно-моральні потреби (праця заради Бога; спасіння душі, у т. ч. через самовіддану якісну працю; духовний розвиток; одухотворення навколишнього світу; освячення праці молитвою; прояв безкорисливості, пошани, турботи та любові до людей)
Морально-етична	Чиста совість, правда, справедливість, визнання прав та свобод (власних та інших осіб)	Морально-етичні потреби (необхідність чистої совісті, захист правди та справедливості)
Соціально-спрямована	Вітчизна, народ, спільна ідея, суспільна корисність та значущість праці	Соціальні потреби служіння (бажання служити Вітчизні, своєму народові, загальній справі)
Творчо-прогресивна	Саморозвиток, творчість; цікава робота, високий рівень її організованості, змістовності та цілісності	Творчі потреби (розкриття талантів; постійне самовдосконалення, підвищення кваліфікації, потреба відчувати свою затребуваність, придатність до роботи; відповідність умінь, знань та можливостей займаній посаді)
Афіліативна	Дружні взаємовідносини, здоровий морально-психологічний клімат удома та в будь-якому іншому колективі (робота, компанія друзів); взаєморозуміння, підтримка, спілкування	Потреби соціально-психологічного комфорту (потреба в дружніх взаємовідносинах зі співробітниками, взаємодопомозі, підтримці, розумінні; упевненість у керівникові, його авторитетності та досвіді)
Губристична	Визнання, похвала та турбота з боку керівництва; можливість просування по службі, можливість появи ініціативи	Потреби влади, успіху, визнання (потреба в повазі колег, гарній діловій репутації, керівній посаді тощо)
Самозбереження	Упевненість у завтрашньому дні, захищеність, стабільність, гарантія соціальної та просто людської дружньої підтримки	Потреби в безпеці (якісне робоче середовище, безпечні та комфортні умови праці; соціальна захищеність)
Акзитивна	Матеріальне благополуччя, багатство, (фінансова незалежність), достатньо висока оплата праці; задоволення, що можна отримати від матеріальних речей, їжі, розваг	Базові потреби (потреби в їжі, одязі, житлі, грошах тощо)

Таблиця 2

Визначення різновидів та зон командної взаємодії

Коефіцієнт	Вид взаємодії	Ступінь напруги в команді	Зона взаємодії	
$1 \geq p \geq 0,8$	Співробітництво	Низький	Зона підтримки – $1 \geq p \geq 0,5$	Взаємини працівників носять суто позитивний, дружній характер
$0,8 > p \geq 0,6$	Кооперація	Незначний		
$0,6 > p \geq 0,4$	Пристосовництво / переговори	Помірний	Зона ризику – $0,5 > p \geq 0,3$	Взаємини працівників знаходяться на межі зіткнення інтересів
$0,4 > p \geq 0,2$	Домінування / примушення	Підвищений		
$0,2 > p \geq -1$	Суперництво	Високий	Зона конфронтації – $0,3 > p \geq -1$	Зона найбільш загострених протиріч щодо цілей – цінностей, інтересів та думок

Практичне застосування авторської методики визначення ефективності командної взаємодії з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності проходило у червні поточного року на одному зі структурних підрозділів служби локомотивного господарства Укрзалізниці. Аудиторією для пілотних випробувань стали локомотивні бригади, оскільки безпека, надійність та безперебійна цілодобова робота залізничного транспорту великою мірою залежить від професіоналізму та злагоджених дій локомотивних

бригад, особистої сумісності її членів, які часто проводять на роботі пліч-о-пліч по 24 години на добу. Локомотивна бригада складається з двох працівників, закріплених один за одним – машиніста та помічника машиніста. У випадку захворювання або через інші причини може виникати необхідність заміни одного з членів бригад. Тому всі машиністи та їх помічники потрапляють у зону особистого контакту. За допомогою анкетування було опитано 12 респондентів – дві зміни, що обслуговують три локомотиви.

Визначення ефективності командної взаємодії

Діапазон, у якому знаходиться питома вага попарних порівнянь, що потрапляють до зони підтримки	Ефективність командної взаємодії	Рекомендовані дії та заходи з боку керівництва
$1 \geq S_z \geq 0,75$	Висока	Забезпечення цілісності та всебічна підтримка працівників, поглиблення міжособистісних зв'язків, рефлексія
$0,75 > S_z \geq 0,5$	Задовільна	Своєчасний моніторинг, попередження конфліктів
$0,5 > S_z \geq 0,25$	Незадовільна	Заохочення єдності групи, формування спільного бачення, норм та правил, перепозиціонування, проведення різноманітних тренінгів (<i>indoor, outdoor, mixed</i> – кулінарні, спортивні змагання, хенд-мейд, марш-кидків, гуртків якості)
$0,25 > S_z \geq 0$	Низька	Прийняття стратегічних кадрових рішень, переукомплектування

Усі чоловіки у віці від 19 до 53 років з вищою та середньо-спеціальною освітою. Для розрахунку середнього балу за кожним із восьми рівнів ціннісно-мотиваційних орієнтацій респондентів та визначення коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена було застосовано спеціальне програмне забезпечення SPSS Statistics 16.0.

Результати проведеного дослідження зображені в табл. 4, де заливкою відмічені пари, що потрапляють до зони підтримки.

Загальна питома вага попарних порівнянь між респондентами, що потрапляють у зону підтримки становить близько 36%. Лише в 13 парах з 36 можливих взаємини можуть мати суто позитивний, дружній характер. Це свідчить про загальний незадовільний стан ефективності командної взаємодії між членами локомотивних бригад. Працівників, що у підсумку дають від'ємний коефіцієнт рангової кореляції Спірмена, краще взагалі не ставити в пари. Особливу увагу безпосередньому керівнику, інструктору локомотивних бригад необхідно приділити підвищенню єдності працівників, формуванню спільного бачення, норм і правил в команді. Рекомендовано провести заходи щодо перепозиціонування ТЧМ1, ТЧМ4 та ТЧПМ4, ТЧПМ5, які погіршують ситуацію в команді працівників.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у ході проведеного дослідження автором визначено поняття «ціннісно-мотиваційна єдність», на основі якого, з урахуванням принципу соціокультурної ідентичності, розроблена авторська методика оцінки ефективності командної взаємодії працівників у процесі трудової діяльності на підприємстві. Апробація даної методики за-свідчила її практичну цінність для підприємств залізнично-

го транспорту та підтвердила, що її застосування сприятиме: формуванню високоефективних управлінських команд; ефективному комплектуванню невеликих робочих груп (ла-нок, бригад); здійсненню правильного вибору під час прийому на вакантні місця нових співробітників та в розстановці кадрів, адже маючи результати комплексної оцінки ефективності командної взаємодії в середині свого колективу керівник може проаналізувати, як новий співробітник вплине на загальну ефективність командної взаємодії – підвищить або зменшить її; формуванню нової структури кадрового складу під час злиття, поглинання чи реструктуризації підприємств; створенню результативної робочої атмосфери під час формування тимчасових проектних команд тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Управление персоналом / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Гольников Р. В. Ценностные детерминанты формирования руководителем управленческой команды : автореф. дисс. ... канд. психол. наук: спец. 19.00.13 – Психология развития, акмеология / Р. В. Гольников. – М., 2000. – 25 с.
3. Асеева И. Н. Учет психологической совместимости сотрудников при комплектовании рабочих групп / И. Н. Асеева, Е. А. Сахарчук // Вестник Самарской гуманитарной академии. – Сер.: Психология. – Вып. 2. – 2010. – С. 1 – 19.
4. Рябов В. Б. Команда как организация с эффективной корпоративной культурой / В. Б. Рябов // Методы исследования психологических структур и их динамики. – Вып. 3. – М., 2005. – С. 70 – 88.
5. Технологии командообразования / Ю. М. Жуков, А. В. Журавлев, Е. Н. Павлова. – М.: Аспект-Пресс, 2008. – 320 с.

Таблиця 4

Визначення ефективності командної взаємодії між членами локомотивних бригад

		Машиністи (ТЧМ)					
		ТЧМ1	ТЧМ2	ТЧМ3	ТЧМ4	ТЧМ5	ТЧМ6
Помічники машиніста (ТЧПМ)	ТЧПМ1	0,24	0,91	0,59	-0,12	0,67	0,71
	ТЧПМ2	-0,17	0,50	0,72	0,29	0,31	0,21
	ТЧПМ3	-0,14	0,48	0,90	0,05	0,62	0,57
	ТЧПМ4	0,29	0,05	-0,25	-0,29	-0,07	0,12
	ТЧПМ5	-0,05	-0,05	0,22	-0,17	-0,10	0,05
	ТЧПМ6	0,17	0,83	0,77	-0,52	0,98	0,98

6. Thomas W. I. The Polish Peasant in Europe and America / W. I. Thomas, F. W. Znaniecki. – New York : Dover Publications. Vols. 1-2, 1958. – 2250 pp.

7. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Ф. Ломов. – М. : Наука, 1984. – 226 с.

8. Попова И. М. Сознание и трудовая деятельность (ценностные аспекты сознания, вербальное и фактическое поведение в сфере труда) / И. М. Попова, В. Б. Моин, М. Б. Кунявский. – Одесса : Вища школа, 1985. – 236 с.

9. Рогов М. Г. Ценности и мотивы личности в системе непрерывного профессионального образования : дисс. ... д-ра психол. наук : спец. 19.00.05. – Социальная психология / М. Г. Рогов. – Казань, 1999. – 347 с.

10. Педагогический энциклопедический словарь / Под ред. Б. М. Бим-Бад. – М. : Большая российская энциклопедия, 2002. – 528 с.

11. Шайгородський Ю. Ж. Цінності як детермінанти суспільного розвитку / Ю. Ж. Шайгородський // Сучасна українська політика. – К. : Центр соціальних комунікацій, 2012. – Вип. № 26. – С. 219 – 228.

12. Польова В. В. Мотивація як фактор підвищення ефективності трудової поведінки працівників / В. В. Польова // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_90.pdf

13. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/jednistj>

14. Даль В. И. Пословицы и поговорки русского народа / В. И. Даль. – М. : Эксмо Пресс, 2000. – 343 с.

15. Компанієць В. В. Управління розвитком соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Частина I. Розвиток соціально-економічних систем у духовно-моральному та соціокультурному вимірі. Духовно-моральна соціально-економічна система : монографія / В. В. Компанієць. – Харків : УкрДАЗТ, 2012. – 296 с.

REFERENCES

Aseeva, I. N., and Sakharuk, E. A. "Uchet psikhologicheskoy sovmetimosti sotrudnikov pri kompletovanii rabochikh grupp" [Accounting for psychological compatibility when recruiting employees working groups]. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii. Seriya "Psikhologiya"*, no. 2 (2010): 1-19.

"Akademichnyi tлумachnyi slovnyk" [Academic Dictionary]. <http://sum.in.ua/s/jednistj>

Dal, V. I. *Poslovitsy i pogovorki russkogo naroda* [Proverbs and sayings of the Russian people]. Moscow: Eksmo Press, 2000.

Golnikov, R. V. "Tsennostnye determinanty formirovaniia rukovoditelem upravlencheskoy komandy" [Valuable determinants forming the head of the management team]. *Avtoref. dis. ... kand. psikhol. nauk: 19.00.13*, 2000.

Kompaniets, V. V. *Upravlinnia rozvytkom sotsialno-ekonomichnykh system u dukhovno-moralnomu ta sotsiokulturnomu vymiri* [Management of social and economic systems in the spiritual and moral, social and cultural dimension]. Kharkiv: UkrDAZT, 2012.

Lomov, B. F. *Metodologicheskie i teoreticheskie problemy psikhologii* [Methodological and theoretical problems of psychology]. Moscow: Nauka, 1984.

Popova, I. M., Moyn, V. B., and Kuniavskiy, M. B. *Soznanie i trudovaia deiatelnost (tsennostnye aspekty soznaniia, verbalnoe i fakticheskoe povedenie v sfere truda)* [Consciousness and work activity (value aspects of consciousness, verbal and actual behavior in the workplace)]. Odessa: Vishcha shkola, 1985.

Pedagogicheskii entsiklopedicheskii slovar [Pedagogical Encyclopedic Dictionary]. Moscow: Bolshaia rossiyskaia entsiklopediia, 2002.

Polyova, V. V. "Motyvatsiia iak faktor pidvyshchennia efektyvnosti trudovoi povedinky pratsivnykiv" [Motivation as a factor

in increasing the efficiency of labor behavior of employees]. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_90.pdf

Rogov, M. G. "Tsennosti i motivy lichnosti v sisteme nepre-ryvnogo professionalnogo obrazovaniia" [Values and motives of the individual in the system of continuing professional education]. *Dis. ... d-ra psikhol. nauk: 19.00.05*, 1999.

Riabov, V. B. "Komanda kak organizatsiia s effektivnoy korporativnoy kulturoy" [Team as an organization with an effective corporate culture]. *Metody issledovaniia psikhologicheskikh struktur i ikh dinamiki*, no. 3 (2005): 70-88.

Shaihorodskiy, Yu. Zh. "Tsinnosti iak determinanty suspilnoho rozvytku" [Values as determinants of social development]. *Suchasna ukrainska polityka*, no. 26 (2012): 219-228.

Thomas, W. I., and Znaniecki, F. W. *The Polish Peasant in Europe and America*. New York: Dover Publications, 1958.

Upravlenie personalom [Personnel management]. Moscow: YuNITI, 2002.

Zhukov, Yu. M., Zhuravlev, A. V., and Pavlova, E. N. *Tekhnologii komandoobrazovaniia* [Teambuilding technology]. Moscow: Aspekt-Press, 2008.

Науковий керівник – Компанієць В. В., доктор економічних наук, професор, доцент кафедри «Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом» Української державної академії залізничного транспорту (Харків)

ФОРМУВАННЯ МЕТОДУ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН У СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

© 2014 ОЛЕКСІВ І. Б., ЛІСОВИЧ Т. Ю.

УДК 658.5

Олексів І. Б., Лісович Т. Ю. Формування методу оцінювання ефективності впровадження організаційних змін у систему управління підприємством

Мета статті полягає у створенні методу оцінки результатів впровадження організаційних змін на підприємстві за допомогою регресійного аналізу основних взаємозалежних показників діяльності підприємства. На основі аналізу основних взаємозалежних показників проведено порівняльну характеристику отриманих коефіцієнтів регресійного аналізу. У статті вперше використано методологію регресійного аналізу для отримання та порівняння регресійних коефіцієнтів аналізованих взаємозалежних даних. Враховано періодичність взаємозалежних даних діяльності підприємства до застосування організаційних змін і після них. Це дало змогу оцінити ефективність впровадження організаційних змін на підприємстві. Результати використання даного методу оцінювання показали певні недоліки та переваги впровадження організаційних змін на підприємстві. Створено подальші умови для більш глибокого дослідження та аналізу результатів впровадження організаційних змін на підприємстві.

Ключові слова: організаційні зміни, система управління підприємством, методи економічного аналізу при оцінці організаційних змін.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 8.

Олексів Ігор Богданович – доктор економічних наук, доцент, кафедра менеджменту та міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: ihoroleksiv@yahoo.com

Лісович Тарас Юрійович – аспірант, кафедра менеджменту та міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка» (вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна)

E-mail: lisovuch@rambler.ru

УДК 658.5

Олексив И. Б., Лисович Т. Ю. Формирование метода оценки эффективности внедрения организационных изменений в систему управления предприятием

Цель статьи состоит в создании метода оценки результатов внедрения организационных изменений на предприятии с помощью регрессионного анализа основных взаимосвязанных показателей деятельности предприятия. На основе анализа основных взаимосвязанных показателей проведена сравнительная характеристика полученных коэффициентов регрессионного анализа. В статье впервые использована методология регрессионного анализа для получения и сравнения регрессионных коэффициентов рассматриваемых взаимосвязанных данных. Учтены периодичность взаимосвязанных данных деятельности предприятия до применения организационных изменений и после них. Это позволило оценить эффективность внедрения организационных изменений на предприятии. Результаты использования данного метода оценки показали определенные недостатки и преимущества внедрения организационных изменений на предприятии. Разработаны дальнейшие условия для более глубокого исследования и анализа результатов внедрения организационных изменений на предприятии.

Ключевые слова: организационные изменения, система управления предприятием, методы экономического анализа при оценке организационных изменений.

Рис.: 3. **Табл.:** 2. **Библ.:** 8.

Олексив Игорь Богданович – доктор экономических наук, доцент, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: ihoroleksiv@yahoo.com

Лисович Тарас Юрьевич – аспирант, кафедра менеджмента и международного предпринимательства, Национальный университет «Львовская политехника» (ул. Степана Бандеры, 12, Львов, 79013, Украина)

E-mail: lisovuch@rambler.ru

UDC 658.5

Oleksiv I. B., Lisovuch T. Yu. The Formation of the Method of Assessing the Effectiveness of the Implementation of Organizational Changes in the Company Management System

The purpose of the article is to provide a method of assessing the results of the implementation of organizational changes in the company by means of regression analysis of the main inter-enterprise performance. Based on the analysis of the main interrelated indicators a comparative characterization of the obtained coefficients of regression analysis was conducted. The paper used regression analysis methodology for obtaining and comparing the regression coefficients of the related data for the first time. The frequency of related data of the company prior to the application of organizational changes and after them was taken into account. It is possible to estimate the efficiency of the implementation of organizational changes in the company. The results of using this method of estimation showed some advantages and disadvantages of the implementation of organizational changes in the company. Further conditions for a more in-depth study and analysis of the results of the implementation of organizational changes in the company were developed.

Key words: organizational change, enterprise management system, methods of economic analysis in the evaluation of organizational change.

Pic.: 3. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 8.

Oleksiv Igor B. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: ihoroleksiv@yahoo.com

Lisovuch Taras Yu. – Postgraduate Student, Department of Management and International Business, National University «Lviv Polytechnic» (vul. Stepana Bandery, 12, Lviv, 79013, Ukraine)

E-mail: lisovuch@rambler.ru

Організаційні зміни є невід'ємною складовою будь-якої організації. Впровадження організаційних змін у систему управління підприємством може привести до різноманітних наслідків, які матимуть вплив на економічну діяльність підприємства. Для підвищення ефективності впровадження організаційних змін і недо-

пущення їх негативного впливу на організацію в цілому необхідно: здійснювати безперервний аналіз фінансово-господарської діяльності організації, здійснювати аналіз взаємозв'язків між елементами організаційної структури організації, зокрема між різноманітними ланками управління, розробити короткострокове чи довгострокове пла-

нування етапів реалізації процесу здійснення змін у системі управління підприємством і проводити оцінку результатів впровадження таких змін. Чітке планування процесу здійснення організаційних змін у системі управління підприємством та ефективне прогнозування можливих результатів впровадження таких змін можна вважати актуальним питанням сьогодення.

Багато вчених займаються дослідженням процесів здійснення організаційних змін на підприємстві та їх впливом на його діяльність, проте сьогодні є недостатньо висвітленим питання здійснення організаційних змін в управлінській ланці організації та оцінювання ефективності результатів від впровадження таких змін. Тому метою дослідження даної статті є пошук методів і засобів для оцінки результатів отриманих шляхом впровадження організаційних змін у системі управління підприємством.

Різноманітні теоретичні та практичні методи та способи впровадження та оцінювання організаційних змін є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: оцінки та розвитку діяльності організаційних систем управління Удалих О. О., Горбатовська Н. В. [5], концепція організаційних змін в сучасних компаніях Мілнер Б. З. [4], сутність та етапи управління змінами на підприємстві Стеців С. Р. [6], алгоритм управління організаційними змінами на підприємстві Найпак Д. В. [7], управління змінами в системі управління підприємством Тарасюк Г. М. [8], процес і методи управління змінами Дашевська О. В. [3], різноманітні теорії здійснення змін в організації Рамперсад Х. [2]. Однак на сьогодні недостатньо досліджені методи економічного аналізу результатів організаційних змін в системі управління підприємством.

Взагалі під методом економічного аналізу розуміють становлення та розвиток господарських процесів та способи їх вивчення. Характерними особливостями у таких випадках виступають: системи показників, що всебічно характеризують господарську діяльність підприємства та взаємозв'язки між цими показниками. Також, важливою рисою є вимір взаємозв'язку та взаємозалежності між показниками. Потрібно не тільки встановити, що такий взаємозв'язок існує, але й показати, наскільки певний господарський процес підприємства залежить від певної системи показників [1].

Основними методами економічного аналізу є такі:

- ★ метод ланцюгових підстановок;
- ★ балансовий метод;
- ★ індексний метод;
- ★ угруповання та порівняння;
- ★ регресійний аналіз.

Метод угруповання та порівняння дозволяє згрупувати найбільш вагомі та взаємозалежні показники, що впливають на господарську діяльність організації, за конкретний період і, шляхом порівняння їх з такими ж показниками за попередні періоди, зробити конкретні висновки щодо ефективності господарської діяльності підприємства. Проте, даний метод може дати хибні результати, коли змінюються взаємозалежні показники та взаємозв'язок між ними.

Індексний метод використовується для вираження зміни рівня конкретних показників підприємства періоду, що аналізується, до базового. Даний метод також може давати хибні результати внаслідок зміни взаємозалежних показників при проведенні організаційних змін.

Метод ланцюгових підстановок доволі простий та ефективний для аналізу показників зі строго функціональним характером. Головним недоліком такого методу є довготривале та ресурсозатратне обчислення впливу взаємозалежних факторів, а довільна зміна послідовності обчислення певних показників призводить до викривлення результатів такого аналізу.

Регресійний аналіз найкраще підходить для оцінки ефективності результатів впровадження організаційних змін. Адже за допомогою регресійного аналізу ми можемо розрахувати коефіцієнти кореляції конкретних взаємозалежних показників, враховуючи можливу зміну їх взаємозв'язку при здійсненні організаційних змін. Даний коефіцієнт, крім того, що демонструє, на яку величину зміниться взаємозалежність конкретних показників, також визначає тангенс кута нахилу прямої регресії відносно додатного напрямку осі абсцис. Тобто, ми отримуємо можливість за допомогою регресійного аналізу порівняти кути нахилу прямих, що формуються в процесі аналізу взаємозалежних показників за певні періоди (до здійснення організаційних змін та після їх впровадження), і визначити ефективність даних змін шляхом співставлення цих кутів.

Для оцінювання ефективності результатів організаційних змін запропоновано модель оцінювання ефективності впровадження організаційних змін на підприємстві (рис. 1). Суть моделі полягає в порівнянні результатів діяльності підприємства до впровадження організаційних змін та після їх впровадження. Модель дозволить провести оцінку впливу впровадження організаційних змін на динаміку основних результатів діяльності підприємства.

Модель оцінювання ефективності впровадження організаційних змін на підприємстві полягає в порівнянні регресійних коефіцієнтів найбільш вагомих взаємозалежних факторів чи показників. Для здійснення такого аналізу необхідно встановити кореляційні зв'язки між окремими факторами чи показниками, що здійснюють вплив на формування прибутку підприємства.

Для підтвердження ефективності запропонованої моделі необхідно провести ряд математичних розрахунків. Для цього проведемо кореляційно-регресійний аналіз. Суть кореляційного аналізу полягає у визначенні ступенів зв'язку між двома випадковими величинами X та Y (для різних підприємств залежні величини можуть змінюватись залежно від специфіки діяльності організації).

Для здійснення регресійного аналізу та визначення ефективності збільшення прибутку підприємства нам необхідно:

- 1) провести збір експериментальних даних і визначити вагомість впливу показників і факторів на ефективність діяльності організації;
- 2) визначити коефіцієнт кореляції між залежними складовими;
- 3) провести розрахунок коефіцієнта детермінації;
- 4) розрахувати рівняння лінійної регресії;
- 5) інтерпретувати отримані результати;
- 6) порівняти коефіцієнти отриманих регресії.

Для застосування вищезгаданої моделі проаналізовано автотранспортне підприємство, що займається перевезенням вантажів як в межах України, так і в інших державах. Підприємство характеризується такими показниками, що зазначено в табл. 1.

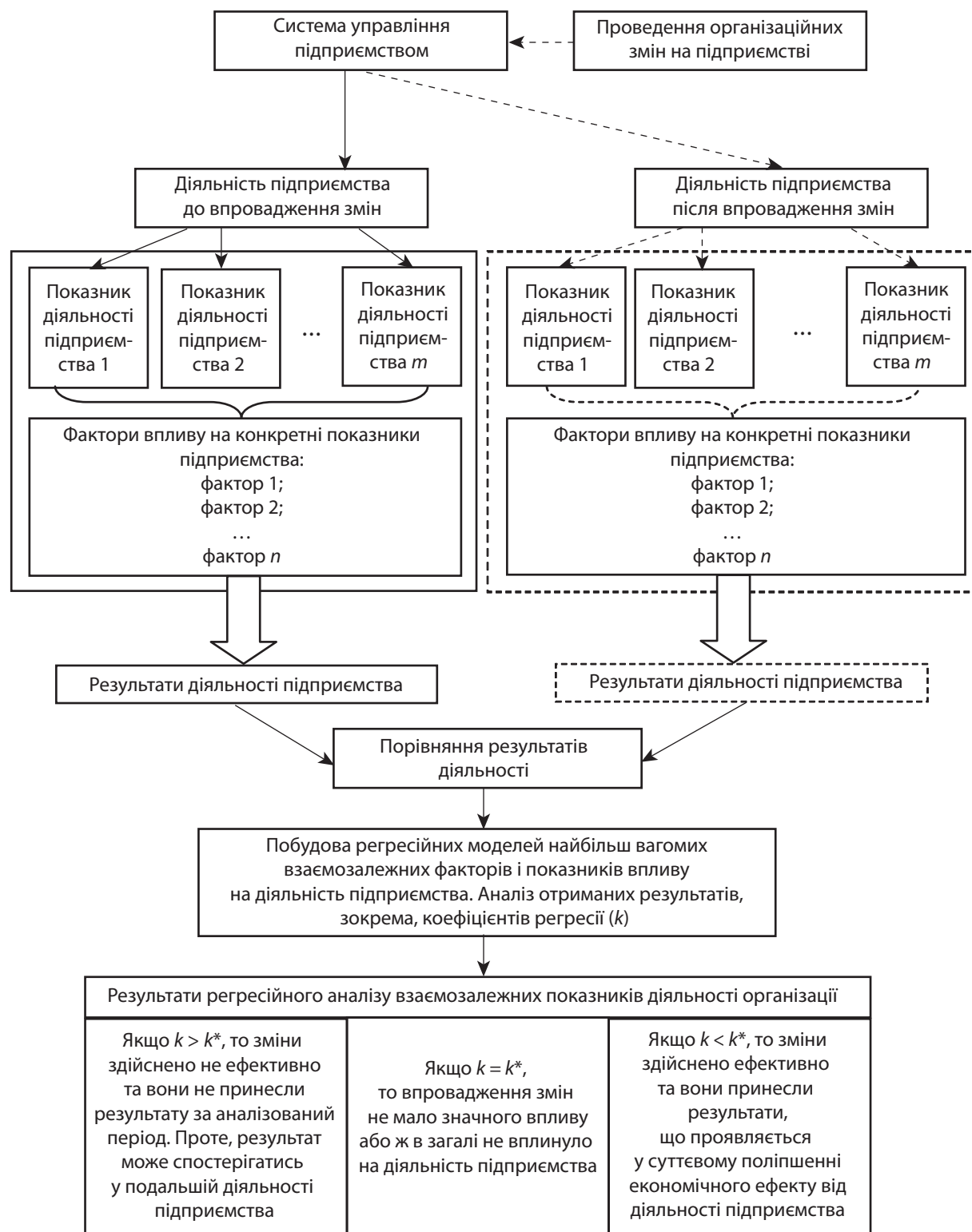


Рис. 1. Модель оцінювання ефективності впровадження організаційних змін на підприємстві

Умовні позначки:

- - -> Діяльність підприємства та його результати після впровадження змін;
- k та k^* – коефіцієнти регресії відповідно до і після впровадження організаційних змін на підприємстві;
- Діяльність підприємства до впровадження змін;
- - - Діяльність підприємства після впровадження змін.

Джерело: сформовано автором на основі проаналізованих літературних джерел [3, 4, 5].

Таблиця 1

Основні показники діяльності підприємства

Період	Дохід підприємства (тис. грн)	Собівартість продукції (тис. грн)	Витрати на оплату праці (тис. грн)
2007 р.	11336,2	7871,5	171,3
2008 р.	46492,8	29843,7	290,2
2009 р.	10786,0	3968,0	237,0
2010 р.	25281,0	15906,0	400,0
2011 р.	46415,0	28126,0	679,0
Період	Темпи зміни приросту прибутку підприємства, %	Темпи зміни приросту собівартість продукції, %	Темпи зміни приросту витрати на оплату праці, %
2007 – 2006 рр.	177,17	483,64	24,76
2008 – 2007 рр.	310,13	279,14	69,41
2009 – 2008 рр.	-76,8	-86,70	-18,33
2010 – 2009 рр.	134,39	300,86	68,78
2011 – 2010 рр.	83,59	76,835	69,75

На автотранспортному підприємстві у 2010 р. відбулись організаційні зміни, що виразились у процесі добору нових працівників (водіїв) і, як наслідок, у збільшенні кількості перевезень. Зміну чисельності працівників можна спостерігати за даними зміни фонду оплати праці у 2010 та 2011 рр.

Отже, щоб визначити, як змінюється прибутковість підприємства при впровадженні організаційних змін, необхідно виділити з усіх факторів впливу на прибуток підприємства ті, котрі мають найбільший вплив. Для цього необхідно визначити коефіцієнт кореляції різноманітних складових, котрі впливають на формування прибутку підприємства.

Проаналізувавши основні фінансові показники діяльності автотранспортного підприємства, зроблено такі висновки. Враховуючи специфіку діяльності організації, основну частину прибутку підприємства формує собівартість продукції. Коефіцієнт кореляції, тобто залежності зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції, становить:

- ✦ для періоду з 2007 по 2009 рр. – $R = 0,98$;
- ✦ для періоду з 2010 по 2011 рр. – $R = 0,95$.

Дані показники підтверджують велику залежність одного показника від іншого, тому необхідно визначити коефіцієнт детермінації собівартості продукції та прибутку.

Оскільки на підприємстві найбільш відчутні організаційні зміни відбулись в період 2010 – 2011 рр., то аналізуємо два періоди. Значення коефіцієнтів кореляції для них будуть такими:

- ✦ у період з 2007 по 2009 рр. – $R^2 = 0,97$;
- ✦ у період з 2010 по 2011 рр. – $R^2 = 0,90$.

Коефіцієнти лінійної моделі: Y -перетин виводить значення вільного члена b , а змінна X_1 – коефіцієнта регресії a . Тоді рівняння лінійної регресії:

$$y = 0,93x + 0,06, \text{ для періоду з 2007 по 2009 рр., і}$$

$$y = 0,69x + 0,43.$$

Графічно інтерпретуємо отримані дані. Для періоду з 2007 по 2009 рр. залежність зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції виглядатиме так (рис. 2).

На рис. 2 графічно відображено залежність зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції за період 2007 – 2009 рр. Коефіцієнт регресії для даного періоду $k = 0,93$. Для періоду з 2010 по 2011 рр. інтерпретація даних виглядатиме так (рис. 3).

На рис. 3 графічно відображено залежність зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції за період 2010 – 2011 рр. Коефіцієнт регресії для даного періоду $k^* = 0,69$.

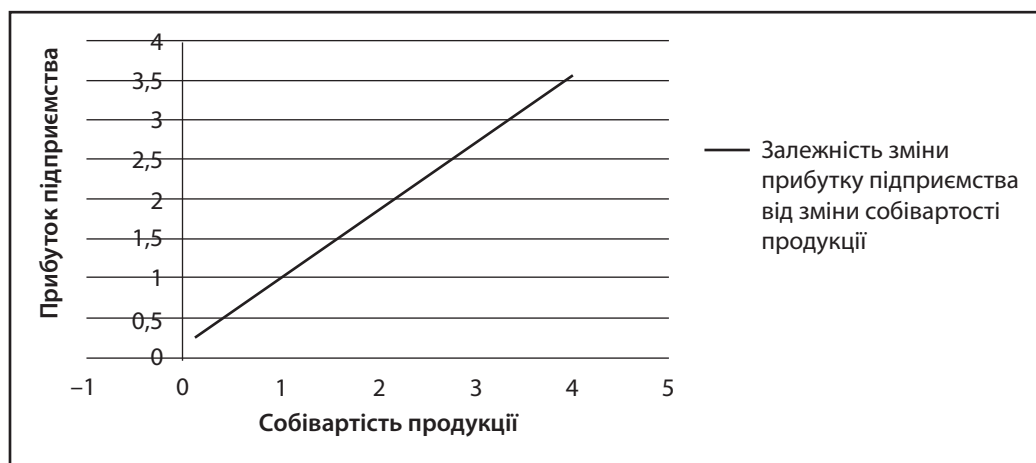


Рис. 2. Залежність зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції за період 2007 – 2009 рр.

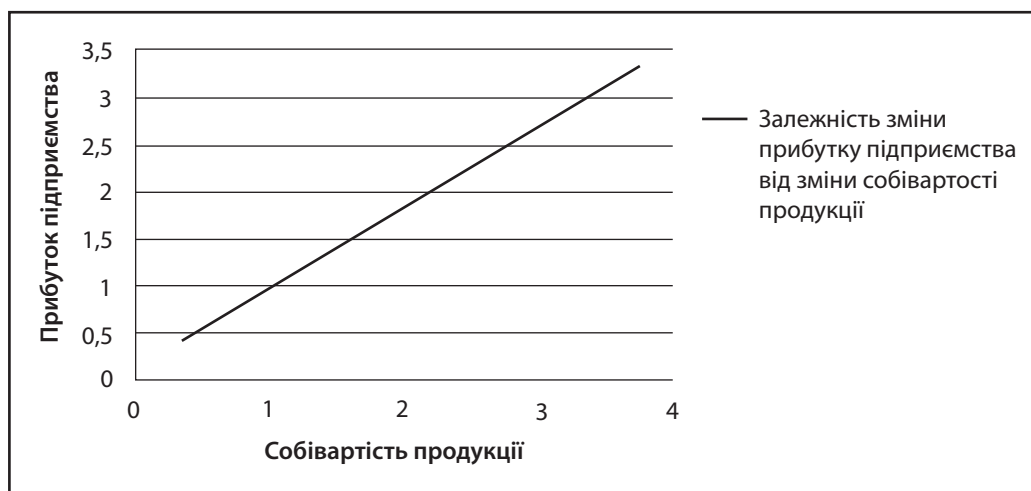


Рис 3. Залежність зміни прибутку підприємства від зміни собівартості продукції за період 2010 – 2011 рр.

Варто зазначити, що даний метод використовується не для прогнозування діяльності підприємства в майбутньому, а для порівняння конкретних результатів його діяльності за конкретні періоди, а саме періоди до впровадження змін та періоду після їх застосування. Порівнюючи коефіцієнти регресії k -до змін і k^* -після змін, можна стверджувати, що діяльності підприємства призвела до погіршення економічних результатів, відбулася зміна тангенса кута нахилу прямої регресії відносно додатного напрямку осі абсцис. Тобто, зростання доходу підприємства відбулось у меншій мірі, ніж зростання собівартості наданих послуг, у період після проведення змін відносно періоду, коли такі зміни ще не були впроваджені. Проте, проаналізувавши основні показники діяльності організації *табл. 2*, можна зробити висновок, що діяльність підприємства зростає та має позитивні тенденції.

Виключенням зростання може бути лише 2009 р., проте, варто зазначити, що зниження показників у цей період спричинене не змінами всередині організації, а світовою економічною кризою. Частка собівартості продукції у формуванні доходу підприємства змінюється таким чином: у 2007 р. – 0,69 %, у 2008 р. – 0,64 %, у 2009 р. – 0,37 %, у 2010 р. –

0,63 %, у 2011 р. – 0,61 %. Можна стверджувати, що зниження частки собівартості продукції приводить до зростання доходності підприємства.

ВИСНОВКИ

Впровадження організаційних змін на підприємстві є доволі складним, а інколи досить тривалим процесом. Проте впроваджувати зміни потрібно, адже вони є основною складовою ефективного розвитку будь-якого підприємства.

Отримані результати дають можливість проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства з урахуванням динамічного ефекту, тобто порівняння результатів діяльності підприємства до впровадження організаційних змін і результатів діяльності після їх застосування.

Доцільним є подальше вивчення та розробка різноманітних методів і моделей оцінювання результатів впровадження організаційних змін на підприємстві, особливо змін у системі управління організацією. Адже ефективні взаємозв'язки саме між різноманітними ланками управління, відсутність дублювання повноважень та функцій приводять до зменшення опору, що виникає в результаті впровадження змін і досягнення ефективних результатів від їх впровадження.

Таблиця 2

Аналіз діяльності основних показників діяльності підприємства

Період	Дохід підприємства (тис. грн)	Собівартість продукції (тис. грн)	Витрати на оплату праці (тис. грн)
2007 р.	11336,2	7871,5	171,3
2008 р.	46492,8	29843,7	290,2
2009 р.	10786,0	3968,0	237,0
2010 р.	25281,0	15906,0	400,0
2011 р.	46415,0	28126,0	679,0
Період	Абсолютне відхилення (дохід підприємства, тис. грн)	Абсолютне відхилення (собівартість продукції, тис. грн)	Абсолютне відхилення (витрати на оплату праці, тис. грн)
2007 – 2006 рр.	7246,20	6522,80	34,00
2008 – 2007 рр.	35156,60	21972,20	118,90
2009 – 2008 рр.	–35706,80	–25875,70	–53,20
2010 – 2009 рр.	14495,00	11938,00	163,00
2011 – 2010 рр.	21134,00	12220,00	279,00

Також у результаті використання вищезазначеного методу оцінки ефективності організаційних змін можемо отримати три типи результатів, що зазначено на рис. 1 – Модель оцінювання ефективності впровадження організаційних змін на підприємстві. Тому в подальшому було б доцільно розробити сценарії діяльності підприємства при отриманні під час аналізу одного з типів результату. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Коробова М. В.** Метод, методика, способи і прийоми економічного аналізу / М. В. Коробова, І. А. Горіцина // Навчальна електронна бібліотека КНУ. Теорія економічного аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unicyb.kiev.ua/Library/TEA/2%5B1%5D.pdf>
2. **Рамперсад Х.** Универсальная система показателей: как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад / Пер. с англ. – [3-е изд.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.
3. **Дашевська О. В.** Глобалізаційний вплив на розвиток економічної системи країни / О. В. Дашевська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2011. – С. 90 – 96.
4. **Мильнер Б. З.** Концепция организационных изменений в современных компаниях / Б. З. Мильнер // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 1. – С. 27 – 34.
5. **Горбатовська Н. В.** Моніторинг та оцінка організаційних змін на підприємстві / Н. В. Горбатовська, О. О. Удалих // Бізнес Інформ. – 2011. – № 3. – С. 135 – 137.
6. **Стеців С. Р.** Сутність та етапи управління змінами на підприємстві / С. Р. Стеців // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: НУ «Львівська політехніка». – 2011. – № 714.
7. **Найпак Д. В.** Формування алгоритму управління організаційними змінами в забезпеченні розвитку підприємства на основі процесного підходу / Д. В. Найпак // Державне управління: теорія і практика. – 2011. – № 2.
8. **Тарасюк Г. М.** Управління змінами в системі управління підприємством / Г. М. Тарасюк // Вісник Житомирського

державного технологічного університету. – 2010. – № 2(52). – С. 287 – 291.

REFERENCES

- Dashevska, O. V. "Hlobalizatsiyni vplyv na rozvytok ekonomichnoi systemy krainy" [Globalization impact on the economic system]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu* (2011): 90-96.
- Horbatovska, N. V., and Udalykh, O. O. "Monitorynh ta otsinka orhanizatsiinykh zmin na pidpriemstvi" [Monitoring and evaluation of organizational changes in the company]. *Biznes Inform*, no. 3 (2011): 135-137.
- Korobova, M. V., and Horitsyna, I. A. "Metod, metodyka, sposoby i priyomy ekonomichnoho analizu" [Methods, techniques, methods and techniques of economic analysis]. <http://www.unicyb.kiev.ua/Library/TEA/2%5B1%5D.pdf>
- Milner, B. Z. "Kontseptsiiia organizatsionnykh izmeneniy v soveremennykh kompaniiakh" [The concept of organizational changes in modern companies]. *Problemy teorii i praktiki upravleniia*, no. 1 (2006): 27-34.
- Naipak, D. V. "Formuvannia alhorytmu upravlinnia orhanizatsiinykh zminamy v zabezpechenni rozvytku pidpriemstva na osnovi protsesnoho pidkhodu" [Formation control algorithm organizational changes to ensure development on the basis of the process approach]. *Derzhavne upravlinnia: teoriia i praktyka*, no. 2 (2011).
- Rampersad, Kh. *Universalnaia sistema pokazateley: kak dostigat rezultatov, sokhraniia tselostnost* [Universal Scorecard: how to achieve results, while maintaining integrity]. Moscow: Alpina Business Buks, 2006.
- Stetsiv, S. R. "Sutnist ta etapy upravlinnia zminamy na pidpriemstvi" [Essence and stages of change management in the enterprise]. *Visnyk NU «Lvivska politekhnika». Seriia «Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku»*, no. 714 (2011).
- Tarasiuk, H. M. "Upravlinnia zminamy v systemi upravlinnia pidpriemstvom" [Change management in enterprise management system]. *Visnyk ZhDTU*, no. 2 (52) (2010): 287-291.

ПОБУДОВА СИСТЕМИ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАВДАНЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© 2014 ШИМАНСЬКА Л. М.

УДК 330.131

Шиманська Л. М. Побудова системи механізмів реалізації завдань стратегічного розвитку підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності

У статті акцентовано увагу на проблему ефективного стратегічного управління підприємством. Запропоновано систему механізмів реалізації стратегії розвитку підприємства в системі зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) з виявленням джерел конкурентних переваг і поліпшення позицій підприємства на ринках збуту внаслідок їх раціонального використання. У системі механізмів реалізації стратегії виділено економічний, організаційний та мотиваційні механізми. Взаємодія охарактеризованих у статті механізмів має відбуватись з дотриманням принципів адаптивності, гнучкості, з обов'язковим елементом раціональності, що є передумовою своєчасного та ефективного реагування на зміни зовнішнього середовища. Автором показано, що зміни характеристик будь-якого елемента функціональної структури або їх сукупності мають відповідним чином враховуватись в роботі механізмів стратегічного розвитку, оскільки будь-які зміни є джерелом нових можливостей і ризиків. Тому розглянута система механізмів реалізації стратегій підприємства дасть змогу виявити джерела конкурентних переваг і поліпшить позицію підприємства на ринку внаслідок раціонального використання таких джерел.

Ключові слова: стратегія, стратегічний менеджмент, зовнішньоекономічна діяльність, бізнес-середовище, адаптація.

Рис.: 1. Бібл.: 8.

Шиманська Ліна Миколаївна – здобувач, Вінницький національний технічний університет (Хмельницьке шосе, 95, Вінниця, 21021, Україна)
E-mail: linashmnsk@gmail.com

УДК 330.131

Шиманская Л. Н. Построение системы механизмов реализации задач стратегического развития предприятия в системе внешнеэкономической деятельности

В статье акцентировано внимание на проблему эффективного стратегического управления предприятием. Предложена система механизмов реализации стратегии развития предприятия в системе внешнеэкономической деятельности (ВЕД) с выявлением источников конкурентных преимуществ и улучшения позиций предприятия на рынках сбыта в результате их рационального использования. В системе механизмов реализации стратегии выделены экономический, организационный и мотивационные механизмы. Взаимодействие охарактеризованных в статье механизмов должно происходить с соблюдением принципов адаптивности, гибкости, с обязательным элементом рациональности, что является предпосылкой своевременного и эффективного реагирования на изменения внешней среды. Автором показано, что изменения характеристик любого элемента функциональной структуры или их совокупности должны соответствующим образом учитываться в работе механизмов стратегического развития, поскольку любые изменения являются источником новых возможностей и рисков. Поэтому рассматриваемая система механизмов реализации стратегий предприятия позволит выявить источники конкурентных преимуществ и улучшить позицию предприятия на рынке вследствие рационального использования таких источников.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, внешнеэкономическая деятельность, бизнес-среда, адаптация.

Рис.: 1. Библ.: 8.

Шиманская Лина Николаевна – соискатель, Винницкий национальный технический университет (Хмельницкое шоссе, 95, Винница, 21021, Украина)
E-mail: linashmnsk@gmail.com

UDC 330.131

Shymanska L. M. Building a System of Mechanisms for Implementing Tasks of Strategic Development of the Company in the Field of Foreign Economic Activity

The article also focused on the problem of effective strategic management. The system of mechanisms for the implementation of enterprise development strategies in the system of foreign economic activity (FEA) to identify the sources of competitive advantage and improve the position of the enterprise in the markets as a result of their rational use. The system mechanisms of implementation of the strategy highlighted the economic, organizational and motivational mechanisms. Interaction mechanisms characterized in the article should be in compliance with the principles of adaptability, flexibility, with a mandatory element of rationality, which is a prerequisite for timely and effective response to environmental changes. The author shows that changes in the characteristics of any element of the functional structure or their combination should be properly taken into account in the strategic development of mechanisms, since any changes are a source of new opportunities and risks. Therefore, the considered system of mechanisms for implementing enterprise strategies will identify sources of competitive advantage and improve the position of the enterprise in the market due to the rational use of such sources.

Key words: strategy, strategic management, trade, business environment, adaptation.

Pic.: 1. Bibl.: 8.

Shymanska Lina M. – Applicant, Vinnytsia National Technical University (Khmelnyske shose, 95, Vinnytsia, 21021, Ukraine)
E-mail: linashmnsk@gmail.com

Динамічність бізнес-середовищ не дає змогу швидко адаптуватись підприємствам до змін у них. Посилюється вразливість підприємств до різноманітних факторів впливу зовнішнього середовища, які впливають на темпи виробництва. Тому підприємства завжди зацікавлені в оновленні механізмів і методів прогнозування до адаптації змін в бізнес-середовищі.

Проблема стратегічного розвитку (планування) цікавили економістів ще у 60-х роках ХХ ст., коли динаміка розвитку підприємств стала перевищувати дослідження в

цій галузі. Тому недостатність інформації й сформувала попит на більш поглиблене вивчення цієї проблеми. Започаткував цей напрямок стратегічного розвитку підприємства І. Ансофф (американський вчений російського походження), якого вважають «батьком» стратегічного менеджменту. Над цим питанням також почали працювати вихідці Гарварду Дж. Вількінсон (J. Wilkinson, 2013), В. Кеннан (Vijay R. Kannan, 2013) та ін. Дослідженнями в цій сфері займалися і вітчизняні вчені, такі як Іванов Ю. Б. (Yu. Ivanov, 2006), Тищенко О. М. (O. Tyshenko, 2006), Галазюк Н. М. (N. Galazyuk,

2013) та А. В. Шумілова (А. Shumilova, 2006), що показала три механізми реалізації стратегії підприємства. Ми ж пішли далі та на основі головних функціональних ознак розробили цілу систему механізмів реалізації стратегії підприємства, детермінували існуючі три механізми.

Мета статті – розробити систему механізмів ефективної реалізації стратегічного розвитку на підприємстві, що розвивається в умовах зовнішньоекономічної діяльності. Показати зміст функціональних компонентів стратегічного розвитку.

Посилення конкуренції, яке відбувається на зовнішніх і внутрішніх ринках, має наслідком оновлення усталених поглядів на бачення якості та собівартості продукції, планування виробничих витрат, управління ефективністю використання матеріальних і нематеріальних ресурсів [6].

Зусилля управлінського апарату спрямовуються на забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції, і тому під впливом глобалізації відбувається оновлення форм, методів ведення комерційної діяльності та організації виробництва, які спрямовані на створення конкурентних переваг. Підвищення інтенсивності процесів у бізнес-оточенні призводить до підвищення ризиків комерційної діяльності, унаслідок чого підприємство стає більш вразливим до впливу будь-яких несприятливих чинників. У таких умовах актуальною стає філософія антикризового управління, за положеннями якої будь-які перешкоди розглядаються як стимули вдосконалення та розвитку [8].

Кардинальні зміни в розвитку функції планування в компанії пройшли спершу на американських підприємствах, а за ними і в багатьох європейських корпораціях у 1960 – 1970-ті рр. Цей період часто називають «бумом стратегічного розвитку» [4].

В аспекті цих перетворень зростає значення універсальної ролі зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка розкривається і у відкритті перспективних ринків збуту, і в підвищенні ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства внаслідок залучення альтернативних джерел ресурсів, зміцнення взаємовигідного партнерства, тощо. Таким чином, основою стратегічного розвитку є комплексний механізм управління діяльністю функціональних підрозділів суб'єкта господарювання на системному та процесному рівнях.

Стратегічний розвиток полягає у використанні у фінансово-господарській діяльності нових можливостей, які з'являються внаслідок розширення масштабів бізнесу. Політика управління господарським потенціалом має ґрунтуватися на розумінні того, що запорукою перемоги в конкурентній боротьбі є не накопичення ресурсів, рушійних сил, факторів виробництва, а ефективне їх використання [3]. Реалізація завдань стратегічного управління, на нашу думку, полягає у плануванні фінансово-господарської діяльності підприємства, побудованому на довгострокових прогнозах та очікуваннях стосовно: а) поведінки суб'єктів цільового ринку; б) появи альтернативних чи конкурентних ринків збуту; в) кон'юнктури бізнес-середовища; г) перспектив діяльності на нових ринках; д) майбутнього діючих ринків, які можуть як розвиватися надалі, так і занепасти у зв'язку зі змінами споживчих очікувань, потреб, можливостей; е) життєвого циклу продукції підприємства [7].

Атмосфера невизначеності, яка посилюється пропозиційно динамічності регіонального та міжнародного бізнес-

середовища, негативно впливає на здатність суб'єктів господарювання відслідковувати зміни зовнішнього середовища та адаптуватися до них. Внаслідок цього зменшується контроль підприємства над зовнішнім середовищем і посилюється його вразливість перед впливом соціально-економічних, політичних факторів, котрі деструктивно впливають на можливості експлуатації обмежених джерел ресурсів, розвиток ринків збуту, темпи виробництва. З точки зору забезпечення ефективності механізму управління суть цієї проблеми – у відсутності досвіду та відповідної інформаційної бази, котра служила б основою обґрунтування довгострокових стратегій. Таким чином, стратегічне планування діяльності підприємства як агента міжнародної комерційної діяльності потребує оновлення механізмів і методів прогнозування та адаптації до ймовірних змін зовнішнього бізнес-оточення [5].

Роль стратегічного управління в досягненні загальної економічної мети полягає у створенні умов для ефективного використання виробничих ресурсів, множення та збереження капіталу, досягнення ринкового зростання за рахунок гармонійного розвитку підприємства відповідно до становища соціально-економічної та макроекономічної систем. З огляду на динамічність зовнішнього середовища методологічною основою стратегічного управління є адаптаційні механізми, впровадження яких допомагає утримати рівновагу між інтересами підприємства, учасників виробничого процесу та зовнішніх суб'єктів. Інтенсивність пристосування підприємства до зовнішнього середовища визначає зміст заходів пристосування.

Модель пасивної адаптації, як правило, реалізовується в умовах стабільного ринку у вигляді інструментів вибору оптимальних усталених кон'юнктур цільового ринку умов фінансово-господарської діяльності. Виробничо-організаційна структура релевантна вимогам бізнес-середовища – у випадку значних змін характеристик зайнятої підприємством ніші, відбувається її реорганізація. Така поведінка притаманна системам реактивної адаптації.

Моделі активної адаптації взаємодіють з бізнес-середовищем, намагаються використати кон'юнктурні зміни для розширення зайнятого сегменту ринку, створення сприятливих умов переходу на нові ринки. Характерною рисою змін, здійснених у моделі активної адаптації, є їх зворотність. Іншими словами, структурний організм швидко пристосовується до будь-яких нових вимог ринку, навіть якщо наступний цикл розвитку змушуватиме повернутися до вже пройденого етапу. Виживання підприємства в моделі активної взаємодії потребує створення ефективних систем прогнозування, розробки управлінських рішень та їх впровадження. Стратегія таких підприємств є багатовекторною. Моделі активної адаптації відповідають системам прийняття управлінських рішень шляхом реагування на слабкі сигнали, розробки альтернативних стратегій, рангування стратегічних пріоритетів, управління ризиками цільового ринку та бізнес-оточення.

Модель формування зовнішнього середовища реалізовується у вигляді комплексних дій, спрямованих на зміну характеристик (поведінки) суб'єкта (-ів) соціально-економічної системи, які б створювали сприятливі передумови для успішної діяльності підприємства. З огляду на ресурсоемність досліджень (відповідного рівня) завдання стратегічного розвитку розробляються на основі емпіричних інтуїтивних знань про поточний і майбутній стан бізнес-середовища.

Прикладами моделі формування зовнішнього середовища є системи управління, засновані на засадах колективної стратегії, інноваційного управління, тощо [1].

Таким чином, поведінка суб'єкта господарювання будується на прогнозних очікуваннях, отриманих у результаті застосування інструментів стратегічного аналізу (PEST, SWOT, тощо). Вибір тієї чи іншої моделі поведінки в довгостроковому горизонті визначається сукупним впливом таких факторів, як галузь промисловості, конкуренція на ринках збуту, мотивація та стиль управління топ-менеджменту, ресурсні можливості, тощо.

Реалізація тієї чи іншої моделі стратегічного розвитку потребує організації злагодженої роботи функціональних підрозділів підприємства та / або системи управління. У зв'язку з тим, що функції управління реалізуються в усіх сферах фінансово-господарської діяльності, набувають визначених природою суб'єкта впливу форм, переслідують певні цілі, які підпорядковуються загальним (для всієї мікросистеми) цілям, складно визначити їх приналежність тому чи іншому механізму, оскільки всі вони пов'язані економічним змістом діяльності підприємства.

Зручним для розуміння природи стратегічного управління є підхід до систематизації механізмів реалізації стратегії підприємства, запропонований Шуміловою А. В. [2]. Дослідниця виділяє: організаційний, економічний та мотиваційний механізми, які детерміновано за принципом однорідності на основі головних функціональних ознак (рис. 1).

Організаційний механізм системи управління стратегічним розвитком призначений для виявлення джерел конкурентних переваг і поліпшення позицій підприємства на ринку збуту внаслідок їх раціонального використання. Дане завдання детермінує дефініцію організаційного механізму як сукуп-

ність диференційованих інструментів, методів, прийомів, важелів застосовуваних менеджментом підприємства з метою дотримання інтересів підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища в довгостроковому періоді.

Структуру організаційного механізму стратегічного розвитку формують такі сфери завдань менеджменту:

- ✦ обґрунтування засад маркетингової та виробничої політики підприємства – диверсифікація чи спеціалізація;
- ✦ обґрунтування оптимальної функціональної структури, а також пріоритетних напрямків виробничої та інвестиційної політики;
- ✦ формування регламенту реалізації планування, бюджетування, бізнес-планування на стратегічному, тактичному та операційному рівнях управління;
- ✦ формування структури системи внутрішньогосподарського контролю та її орієнтація на вирішення завдань стратегічного управління;
- ✦ інтеграція функції контролю в процес управління стратегічним розвитком, яка відбувається на рівнях обґрунтування змісту стратегії, її реалізації та аналізу результатів.

Безперервний контроль зберігає можливість виявлення нереалізованого потенціалу підприємства, забезпечує інформаційну підтримку рішень щодо пристосування фінансово-господарської діяльності підприємства до змін кон'юнктури ринку та бізнес-оточення;

- ✦ регламентація стандартів управління та виробничих процесів.

Система стандартів є фундаментом формування виробничо-технологічного базису підприємства, який, у свою чергу, є середовищем реалізації політики у сферах підтримки якості продукції. Обслуговування споживачів, впрова-

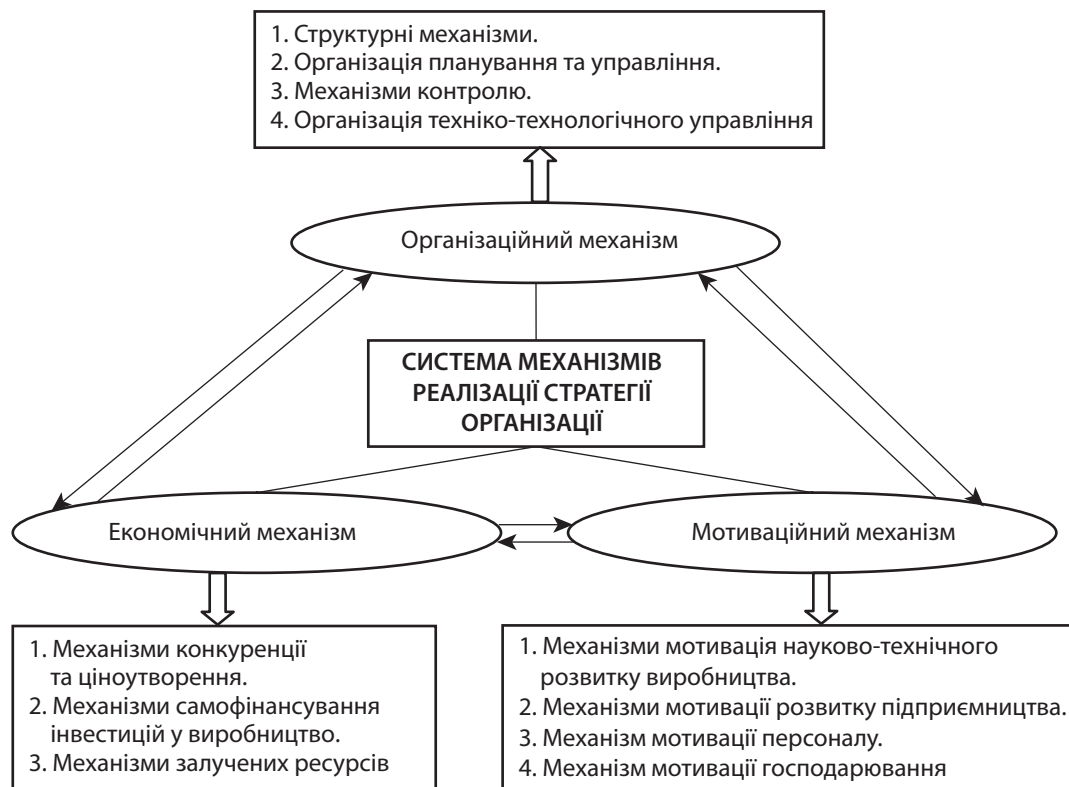


Рис. 1. Система механізмів реалізації стратегії підприємства

Джерело: побудовано на підставі опрацювання [2].

дження у виробництво результатів науково-дослідницької і конструкторської роботи, інновацій у сфері виробництва, організації, управління обслуговування, безпеки праці, сертифікації продукції підприємства.

Економічний механізм системи управління стратегічним розвитком забезпечує матеріальний баланс між організаційною, виробничою та комерційною сферами діяльності підприємства. Структуру економічного механізму складають засоби вирішення таких завдань:

- ✦ обґрунтування цінової політики на основі прогнозів щодо майбутньої кон'юнктури ринку, конкурентних цінових політик конкурентів, поведінки інших учасників ринку, постачальників;
- ✦ обґрунтування шляхів відновлення виробничого потенціалу за рахунок накопичення амортизаційних відрахувань, та його примноження – за рахунок нерозподіленого прибутку, акціонерного капіталу тощо.

Варто відзначити, що самофінансування інвестиційної/інноваційної діяльності є можливим виключно в разі комерційної ефективності реалізованих стратегій;

- ✦ обґрунтування програм фінансування операційної та інвестиційної діяльності за рахунок зовнішніх джерел: кредитування, лізингу, повторного випуску акцій, тощо.

Мотиваційний механізм стратегічного розвитку складається з переконань, мотивів, методів управління, які перебувають в основі вибору шляхів досягнення довгострокових завдань, а також методів, якими керуються вище керівництвом та власники в процесі визначення завдань стратегічного розвитку. Цілісність мотиваційного механізму забезпечується повнотою врахування передумов стратегічного розвитку, а саме: мотивацію нововведень у фінансово-господарській, організаційній та управлінській сферах, інтенсивність (потреба) в яких визначається характеристиками ринку: рівнем конкуренції технологій, етапом життєвого циклу продукції (технології). Акцент на задоволення суспільних потреб або ж урахування їх поряд із технологічним пріоритетом промисловими виробниками визначає врахування таких детермінант розвитку, як:

- ✦ створення додаткової вартості для акціонерів через збереження, зростання ринкових позицій;
- ✦ задоволення потреб споживачів (шляхом насичення ринку, виходу (появи) на нових сегментах ринку, тощо);
- ✦ виконання соціально важливої місії (наприклад, розвиток соціально-економічного середовища, інфраструктури, збереження сприятливого екологічного стану довкілля, тощо);
- ✦ примноження доброї ділової репутації підприємства, через реалізацію соціально-орієнтованих (некомерційних) проектів, зміцнення престижу як ділового партнера, лідера галузі, виробника кращої продукції, тощо;

Мотивація нововведень у комерційній, маркетинговій сферах підштовхує управлінський апарат до пошуку альтернативних шляхів реалізації потенціалу виробничо-майнового комплексу підприємства, джерел підвищення ефективності капіталовкладень у підприємство, засобів створення нової конкурентоспроможної продукції. Мотивацію нововведень у комерційній сфері генерують заохочення діяльності менеджменту в напрямках:

- ✦ розвитку ініціативності менеджменту;
- ✦ розвитку внутрішньої конкуренції;
- ✦ розвитку інструментів управління ризиком в перспективних проектах.

Мотивація персоналу відбувається шляхами:

- ✦ матеріального заохочення (надбавки до заробітної плати, надання соціального пакету, пільгового житла, харчування, тощо);
- ✦ нематеріального заохочення (сприятлива атмосфера в трудовому колективі, визнання серед колег, самореалізація як фахівця в певній галузі, престижність місця роботи чи зайнятої посади);
- ✦ перспектив кар'єрного зростання (зарплата, кар'єра);
- ✦ перспектив професійного зростання (посилення відповідальності задля отримання досвіду реалізації складніших проектів, прагнення підвищити престиж підприємства, тощо).

ВИСНОВКИ

Взаємодія охарактеризованих механізмів має відбуватися з дотриманням принципів адаптивності, гнучкості, раціональності – як передумов своєчасного та ефективного реагування на зміни зовнішнього середовища. Зміни характеристик будь-якого елемента функціональної структури або їх сукупності мають відповідним чином враховуватися в роботі механізмів стратегічного розвитку, оскільки будь-які зміни є джерелом нових можливостей та ризиків.

Отже, розглянута система механізмів реалізації стратегії підприємства дає змогу виявити джерела конкурентних переваг і поліпшити позиції підприємства на ринку внаслідок їх раціонального використання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / За заг. ред. Іванова Ю. Б., Тищенко О. М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
2. Шумилова А. В. Механизмы реализации стратегии предприятия / А. В. Шумилова // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2. – С. 208 – 210.
3. Галазюк Н. М. Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності як основа управління підприємством на сучасному етапі розвитку / Н. М. Галазюк // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : зб. наук. пр. – 2013. – № 10. – С. 56 – 62.
4. Wilkinson T. J. Strategic Management in the 21st Century / Timothy J. Wilkinson, Vijay R. Kannan, 2013.
5. Власова-Захарченко М. С. Стратегічний аналіз умов експортно-імпоротної діяльності України на світових ринках / М. С. Власова-Захарченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – №1. – С. 45 – 52.
6. Волкова І. А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І. А. Волкова, І. В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 53 – 55.
7. Воронкова О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / О. Н. Воронкова, Е. Н. Пузакова. – М. : Экономика, 2005. – 495 с.
8. Врублевский В. К. Закономерности развития общественного труда под влиянием НТР в условиях зрелого социализма : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 / В. К. Врублевский. – М., 1981. – 411 с.

REFERENCES

Halaziuk, N. M. "Stratehichne planuvannia zovnishnyo-ekonomichnoi diialnosti iak osnova upravlinnia pidpriemstvom na suchasnomu etapi rozvytku" [Strategic planning of foreign economic activity as a basis for business management at the

present stage of development]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, no. 10 (2013): 56-62.

Shumilova, A. V. "Mekhanizmy realizatsii strategii predpriiatia" [Mechanisms for implementation of the strategy of the enterprise]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1/2 (2006): 208-210.

Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Vlasova-Zakharchenko, M. S. "Stratehichnyi analiz umov eksportno-importnoi diialnosti Ukrainy na svitovykh rynkakh" [Strategic analysis of the conditions of the export-import activities of Ukraine on world markets]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (2012): 45-52.

Volkova, I. A., and Hirschuk, I. V. "Metodyka analizu eksportno-importnykh operatsii v diialnosti pidpriemstv" [Methods of analysis of export-import operations activity]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (2010): 53-55.

Voronkova, O. N., and Puzakova, E. N. *Vneshneekonomicheskaya deiatelnost: organizatsiia i upravlenie* [Foreign economic activity: the organization and management]. Moscow: Ekonomist, 2005.

Vrublevskiy, V. K. "Zakonomernosti razvitiia obshchestvennogo truda pod vliianiem NTR v usloviakh zrelogo sotsializma" [Patterns of development of social labor under the influence of GTR in the conditions of mature socialism]. *Dis... d-ra ekon. nauk*: 08.00.01, 1981.

Wilkinson, T. J., and Kannan, V. R. *Strategic Management in the 21st Century*, 2013.

Науковий керівник: Небава М. І., кандидат економічних наук, професор, директор Інституту менеджменту Вінницького національного технічного університету, завідувач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту

УДК 331.1

МОДЕЛЮВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ РЕГЛАМЕНТОВАНОЇ І ТВОРЧОЇ ПРАЦІ

© 2014 ЗБАРЖЕВЕЦЬКА Л. Д.

УДК 331.1

Збаржевецька Л. Д. Моделювання мотиваційної поведінки суб'єктів регламентованої і творчої праці

Метою дослідження є визначення закономірностей формування певної мотиваційної поведінки працівників з урахуванням регламентованої та творчої компонент трудової діяльності. Визначено закономірності формування певної мотиваційної поведінки працівників з урахуванням регламентованої та творчої компонент трудової діяльності. Акцентовано увагу на специфіці активізації творчої праці, оскільки творчість не може однаковою мірою бути притаманна усім людям, проте зумовлює прояв інноваційної активності. Зазначено, що потрібно не тільки залучати кваліфікованих працівників із творчими здібностями, розвиненим інтелектуальним потенціалом, а й постійно турбуватися про інвестування в розвиток їх людського капіталу, підвищення кваліфікації, про оновлення знань та пошук прийнятних методів матеріальної та моральної підтримки творчості. У результаті моделювання, виконаного стосовно визначення переваг творчої праці відносно регламентованої, виявлено особливості, які мають бути враховані системою регулювання інноваційної активності працівників підприємств.

Ключові слова: регламентована праця, творча праця, трудова діяльність, мотивація, інновації.

Рис.: 7. Бібл.: 10.

Збаржевецька Людмила Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації виробництва, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: zbar@i.ua

УДК 331.1

UDC 331.1

Збаржевецька Л. Д. Моделирование мотивационного поведения субъектов регламентированного и творческого труда

Целью статьи является исследование возможности введения стимулов инновационной активности работников с учетом регламентированной и творческой компонент трудовой деятельности. Определены закономерности формирования определенного мотивационного поведения работников с учетом регламентированной и творческой компонент трудовой деятельности. Акцентируется внимание на специфике активизации творческого труда, поскольку творчество не может в равной степени быть присуще всем людям, однако приводит к проявлению инновационной активности. Отмечено, что нужно не только привлекать квалифицированных работников с творческими способностями, развитым интеллектуальным потенциалом, но и постоянно заботиться об инвестировании в развитие их человеческого капитала, повышение квалификации, об обновлении знаний и поиске приемлемых методов материальной и моральной поддержки творчества. В результате моделирования, выполненного по определению преимуществ творческого труда относительно регламентированного, выявлены особенности, которые должны быть учтены системой регулирования инновационной активности работников предприятий.

Ключевые слова: регламентированный труд, творческий труд, трудовая деятельность, мотивация, инновации.

Рис.: 7. Библ.: 10.

Збаржевецька Людмила Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації виробництва, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: zbar@i.ua

Zbarzhevetska L. D. Modeling Motivational Behavior of the Regulated and Creative Work Subjects

The aim of the article is to study the possibility of introducing incentives to innovative activity of the employees with the regimented and creative components of work. The regularities of the formation of a specific motivational behavior of workers, taking into account the regulated and creative components of work were defined. The attention is focused on the specific activation of creative work, because this kind of work cannot be equally inherent in all people, however, leads to the appearance of innovation activity. It was noted that it is necessary not only to attract skilled workers with creative abilities, intellectual potential, but constantly take care of investing in the development of their human capital, skills, update knowledge and the search for acceptable methods of material and moral support of creativity. As a result of a simulation performed to determine the relative benefits of creative labor regulated, peculiarities that must be taken into account by the regulation system of innovation activity of enterprises employees were found.

Key words: regulated work, creative work, work, motivation, innovation.

Pic.: 7. Bibl.: 10.

Zbarzhevetska Lyudmila D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Administration, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: zbar@i.ua

present stage of development]. *Ekonomichni nauky. Seriya «Oblik i finansy»*, no. 10 (2013): 56-62.

Shumilova, A. V. "Mekhanizmy realizatsii strategii predpriiatia" [Mechanisms for implementation of the strategy of the enterprise]. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, no. 1/2 (2006): 208-210.

Teoretychni osnovy konkurentnoi stratehii pidpriemstva [The theoretical basis of competitive strategy]. Kharkiv: INZHEK, 2006.

Vlasova-Zakharchenko, M. S. "Stratehichnyi analiz umov eksportno-importnoi diialnosti Ukrainy na svitovykh rynkakh" [Strategic analysis of the conditions of the export-import activities of Ukraine on world markets]. *Biuletyn Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu*, no. 1 (2012): 45-52.

Volkova, I. A., and Hirschuk, I. V. "Metodyka analizu eksportno-importnykh operatsii v diialnosti pidpriemstv" [Methods of analysis of export-import operations activity]. *Visnyk ZhDTU*, no. 3 (2010): 53-55.

Voronkova, O. N., and Puzakova, E. N. *Vneshneekonomicheskaya deiatelnost: organizatsiia i upravlenie* [Foreign economic activity: the organization and management]. Moscow: Ekonomist, 2005.

Vrublevskiy, V. K. "Zakonomernosti razvitiia obshchestvennogo truda pod vliianiem NTR v usloviakh zrelogo sotsializma" [Patterns of development of social labor under the influence of GTR in the conditions of mature socialism]. *Dis... d-ra ekon. nauk*: 08.00.01, 1981.

Wilkinson, T. J., and Kannan, V. R. *Strategic Management in the 21st Century*, 2013.

Науковий керівник: Небава М. І., кандидат економічних наук, професор, директор Інституту менеджменту Вінницького національного технічного університету, завідувач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту

УДК 331.1

МОДЕЛЮВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ СУБ'ЄКТІВ РЕГЛАМЕНТОВАНОЇ І ТВОРЧОЇ ПРАЦІ

© 2014 ЗБАРЖЕВЕЦЬКА Л. Д.

УДК 331.1

Збаржевецька Л. Д. Моделювання мотиваційної поведінки суб'єктів регламентованої і творчої праці

Метою дослідження є визначення закономірностей формування певної мотиваційної поведінки працівників з урахуванням регламентованої та творчої компонент трудової діяльності. Визначено закономірності формування певної мотиваційної поведінки працівників з урахуванням регламентованої та творчої компонент трудової діяльності. Акцентовано увагу на специфіці активізації творчої праці, оскільки творчість не може однаковою мірою бути притаманна усім людям, проте зумовлює прояв інноваційної активності. Зазначено, що потрібно не тільки залучати кваліфікованих працівників із творчими здібностями, розвиненим інтелектуальним потенціалом, а й постійно турбуватися про інвестування в розвиток їх людського капіталу, підвищення кваліфікації, про оновлення знань та пошук прийнятних методів матеріальної та моральної підтримки творчості. У результаті моделювання, виконаного стосовно визначення переваг творчої праці відносно регламентованої, виявлено особливості, які мають бути враховані системою регулювання інноваційної активності працівників підприємств.

Ключові слова: регламентована праця, творча праця, трудова діяльність, мотивація, інновації.

Рис.: 7. Бібл.: 10.

Збаржевецька Людмила Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації виробництва, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: zbar@i.ua

УДК 331.1

UDC 331.1

Збаржевецька Л. Д. Моделирование мотивационного поведения субъектов регламентированного и творческого труда

Целью статьи является исследование возможности введения стимулов инновационной активности работников с учетом регламентированной и творческой компонент трудовой деятельности. Определены закономерности формирования определенного мотивационного поведения работников с учетом регламентированной и творческой компонент трудовой деятельности. Акцентируется внимание на специфике активизации творческого труда, поскольку творчество не может в равной степени быть присуще всем людям, однако приводит к проявлению инновационной активности. Отмечено, что нужно не только привлекать квалифицированных работников с творческими способностями, развитым интеллектуальным потенциалом, но и постоянно заботиться об инвестировании в развитие их человеческого капитала, повышение квалификации, об обновлении знаний и поиске приемлемых методов материальной и моральной поддержки творчества. В результате моделирования, выполненного по определению преимуществ творческого труда относительно регламентированного, выявлены особенности, которые должны быть учтены системой регулирования инновационной активности работников предприятий.

Ключевые слова: регламентированный труд, творческий труд, трудовая деятельность, мотивация, инновации.

Рис.: 7. Библ.: 10.

Збаржевецька Людмила Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра економіки та організації виробництва, Кіровоградський національний технічний університет (пр. Університетський, 8, Кіровоград, 25006, Україна)

E-mail: zbar@i.ua

Zbarzhevetska L. D. Modeling Motivational Behavior of the Regulated and Creative Work Subjects

The aim of the article is to study the possibility of introducing incentives to innovative activity of the employees with the regimented and creative components of work. The regularities of the formation of a specific motivational behavior of workers, taking into account the regulated and creative components of work were defined. The attention is focused on the specific activation of creative work, because this kind of work cannot be equally inherent in all people, however, leads to the appearance of innovation activity. It was noted that it is necessary not only to attract skilled workers with creative abilities, intellectual potential, but constantly take care of investing in the development of their human capital, skills, update knowledge and the search for acceptable methods of material and moral support of creativity. As a result of a simulation performed to determine the relative benefits of creative labor regulated, peculiarities that must be taken into account by the regulation system of innovation activity of enterprises employees were found.

Key words: regulated work, creative work, work, motivation, innovation.

Pic.: 7. Bibl.: 10.

Zbarzhevetska Lyudmila D. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Business Administration, Kirovograd National Technical University (pr. Universytetsky, 8, Kirovograd, 25006, Ukraine)

E-mail: zbar@i.ua

Реалізація стратегічних завдань становлення інноваційного суспільства, підвищення конкурентоспроможності національної економіки вимагають якісно нових підходів у використанні людської праці в Україні, спрямованих на забезпечення інноваційної активності працівників. Підвищення ролі та значення інновацій як фактора виробництва, радикально модернізуючи формування на кожному підприємстві як отриманого доходу, так і понесених витрат, змушує шукати нові шляхи забезпечення соціально-економічних умов інноваційної активності суб'єктів трудової діяльності (прямих її учасників і авторів) – працівників підприємства. Особливої уваги заслуговує специфіка активізації творчої праці, оскільки творчість не може однаковою мірою бути притаманна усім людям, проте зумовлює прояв інноваційної активності.

Нагальна потреба полягає в тому, що потрібно не тільки залучати кваліфікованих працівників із творчими здібностями, розвиненим інтелектуальним потенціалом, а й постійно турбуватися про інвестування в розвиток їх людського капіталу, підвищення кваліфікації, оновлення знань та пошук прийнятних методів матеріальної і моральної підтримки творчості.

У вивченні проблем мотивації та стимулювання творчої праці, інноваційної активності працівників значний доробок внесли такі зарубіжні вчені: Грейсон Д., Друкер П., Твісс Б., Френклін Р. Рут, Фатхутдінов Р. А., Генкін Б. М. та ін. [2 – 5]. В Україні дослідженням теоретичних і прикладних засад вирішення проблеми займаються відомі науковці: Амоша О.І., Бандур С. І., Грішнова О. А., Дмитренко Г.А., Колот А. М., Лібанова Е. М., Лісогор А. С., Петрова І. Л., Семикіна М. В., Терон І. В., Ткаченко А. Г., Шаульська Л. В. та ін. [1, 6 – 9]. Дослідження вчених збагатили уявлення про інновації та інноваційну активність працівників з позицій економіки праці, акцентували увагу на необхідності забезпечення відповідності якості людського розвитку потребам інноваційної економіки.

Метою статті є визначення закономірностей формування певної мотиваційної поведінки працівників з урахуванням регламентованої і творчої компонент трудової діяльності.

Досвід розвинених країн ринкової економіки засвідчує, що зростання конкурентоспроможності країн тісно пов'язано з розробкою і впровадженням інновацій [1, 2]. Відправною точкою для цього вважаємо тезу про те, що людина-працівник сьогодні все більшою мірою виступає не стільки і не скільки суб'єктом редукованої трудової діяльності, скільки носієм унікальних здібностей, використання яких уже не може повною мірою називатися працею в традиційному значенні даного терміна, а отже, вимірюватися, оцінюватися, стимулюватися, мотивуватися традиційними способами [8]. У сучасних умовах працівники – творці нових ідей масово вимушені шукати засоби виживання, що знижує їх інтерес до праці інноваційного змісту. Така ситуація повністю суперечить світовим тенденціям.

Зауважимо, що нестача кваліфікованих фахівців, зацікавлених у розробці інновацій, на нашу думку, має компенсуватися привабливою системою матеріального стимулювання, яка передбачатиме компенсування витрат на творчу складову трудової діяльності системою винагород. Такі винагороди (передусім, матеріальні стимули, соціальні пакети) мають бути достатньо привабливими для відчутності зв'язку між проявом інноваційної активності та зростанням доходу, соціальної захищеності.

Оцінка результатів трудової діяльності має враховувати регламентовану і творчу компоненти праці і, відповідно, позначатися на доході працівника.

Залежно від такої оцінки, а також вагомості внеску працівника у розробку інновацій, отриманого ефекту, йому мають пропонувати відповідні економічні та соціальні стимули. Економічні стимули передбачають зростання доходу від спільної реалізації регламентованої та творчої компоненти праці, соціальні – надання пакету соціальних послуг (відшкодування витрат на харчування, підвищення кваліфікації, отримання другої освіти, розвиток компетенцій, оздоровлення, проїзд тощо).

Між тим, переваги «творчої» праці перед «регламентованою» проявляються далеко не завжди – в одній ситуації перевагу має «творча» праця, в іншій – «регламентована». Їх цілеспрямована зміна здатна впливати на вибір того чи іншого варіанта трудової поведінки. То ж, маючи справу з такими об'єктами, якими є люди – носії і генератори трудової поведінки, виключно від людей залежить сприйняття (не сприйняття) сигналів керуючого впливу, наявність (чи відсутність) бажання і волі здійснити ту чи іншу дію, здатність (не здатність) довести її до бажаного (потрібного) завершення. Подібне для працівника закладено на генному рівні, сформовано вихованням, здобутими знаннями та досвідом (у цілому, ментальністю).

Подальше розкриття поставленої задачі на мікроекономічному рівні приводить до необхідності аналізу поряд з детермінованими параметрами, що зумовлюють зміну трудової поведінки, а також таких, що впливають на мотивацію праці.

Відмежовуючись від деталей, властивих кожному індивіду такої групи та взаємовідносинам між членами групи, виходимо з уявлення про їх трудову поведінку як таку, що описується показниками:

- ✦ тривалість робочого дня (зайнятість трудовою діяльністю) (t);
- ✦ добова тривалість часу на працю та відпочинок (T);
- ✦ приведені витрати на здійснення трудової діяльності у регламентованому її варіанті (v_1);
- ✦ приведені витрати на організацію відпочинку (v_2);
- ✦ приведені витрати на здійснення трудової діяльності у варіанті залучення її творчої складової (v_3);
- ✦ коефіцієнт, яким виражено трансформацію часу на здійснення трудової діяльності у регламентованому її варіанті в отриманий від результатів такої діяльності дохід (α);
- ✦ коефіцієнт, яким виражено трансформацію часу від здійснення трудової діяльності у творчому її варіанті в отриманий від результатів такої діяльності дохід (β).

Проаналізуємо переваги творчої та регламентованої праці. Якщо критерієм оцінки варіантів трудової діяльності у режимах регламентованої та творчої праці вибрати відношення «чистого» доходу до витрат, які стосуються тривалості праці та тривалості відпочинку, то різниця між оцінками ефекту від трудової діяльності у зазначених варіантах «регламентованої» та «творчої» праці і є об'єктом аналізу на предмет переваг «творчої» чи «регламентованої» праці: додатні значення отриманого ефекту трудової діяльності ($F(t)$) вказують на перевагу варіації «творча» праця, від'ємні – «регламентована» праця. Результати моделювання дають результат, зображений на рис. 1.



Рис. 1. Графік зміни значень порівняльного ефекту $F(\tau)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах

По-перше, у модельованій ситуації ($F(\tau)$) приймає додатні значення, отже, перевагу слід надати творчій праці; по-друге, позитивний ефект має чітко виражений максимум, тобто серед допустимого тривалості часу зайнятості інноваційною працею (у даному разі від 0 до 8 годин), є значення (у даному разі – близько 2,5 год.), коли ефект від творчої праці є найбільшим – $F(\tau = 2,5) = \max F(\tau)$.

Переваги «творчої» праці перед «регламентованою» проявляються не завжди. Розглянемо ситуацію коли подвійне збільшення коефіцієнта α , яким виражено трансформацію часу від здійснення трудової діяльності в регламентованому її варіанті в отриманий від результатів такої діяльності дохід (при збереженні незмінними інших параметрів) надає $F(\tau)$ від'ємних значень, що свідчить про перевагу «регламентованої» праці над «творчою» та коли при зменшенні згаданого коефіцієнта вдвічі (при тих самих значеннях інших параметрів), критерій ефективності $F(\tau)$ має позитивні значення (на користь «творчої» праці) зростаючого характеру – чим тривалішим встановлено період трудової зайнятості, тим більший ефект від її реалізації у «творчому» варіанті (рис. 2).

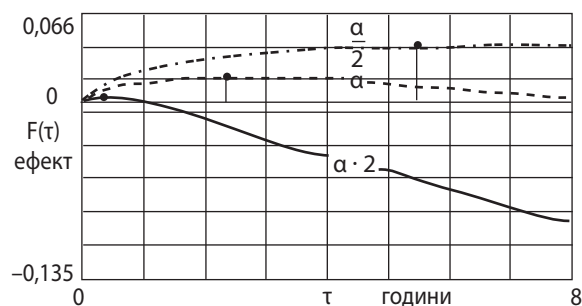


Рис. 2. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(\tau)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях коефіцієнта α

Зміна параметра β , яким виражено трансформацію часу від здійснення трудової діяльності у творчому її варіанті в отриманий від результатів такої діяльності дохід, відкриває аналогічну особливість, але протилежного характеру (рис. 3).

Зменшення β вдвічі вказує, що організація праці стає не на користь творчої $F(\tau)$ у такому разі набуває від'ємних значень; зі збільшенням β вдвічі $F(\tau)$ має всюди додатні значення, які мають тенденцію до зростання. Отже, залежно від прийнятої системи стимулювання творчої праці, виправданого може виявитися як система з орієнтуванням на «регламентовану» працю (коли стимулювання послаблено), так і з орієнтуванням на «творчу» працю (коли стимулювання посилено).

Моделювання при різних значеннях приведених витрат v_1 на здійснення трудової діяльності у регламентованому її варіанті приводить до таких результатів (рис. 4).

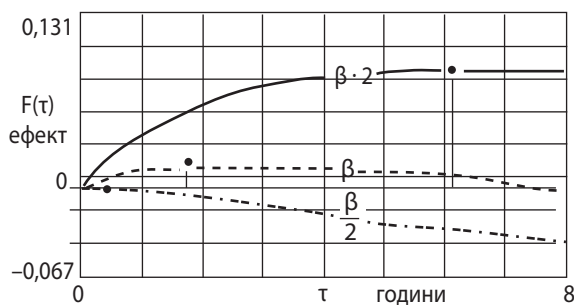


Рис. 3. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(\tau)$ від організації праці в регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях коефіцієнта β

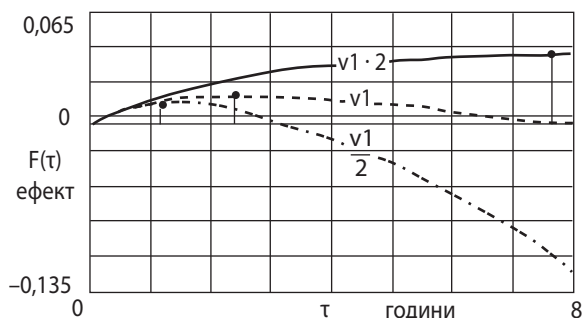


Рис. 4. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(\tau)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях приведених витрат на здійснення трудової діяльності в регламентованому її варіанті

Збільшення згаданого різновиду витрат переводить $F(\tau)$ у площину додатних значень, що свідчить про перевагу «творчої» організованої праці, зменшення – у площину від'ємних значень $F(\tau)$ з перевагою «регламентованої» організованої праці. На противагу попереднім результатам, у будь-якому разі залишається певна ділянка, на якій $F(\tau)$ є додатним, хоча частину часу слід виділяти «творчій» праці (про що свідчать результати моделювання).

Моделювання з різними значеннями приведених витрат на організацію відпочинку (v_2) приводить до іншого результату: залишаючись незмінним, період переходу $F(\tau)$ через «0» вказує, що «творча» праця не може тривати безмежно довго, але в межах періоду, коли перевага «творчої» праці над «регламентованою» є безперечною (де $F(\tau)$ приймає додатні значення), ефект від неї тим більший, чим меншими є такі витрати (рис. 5).

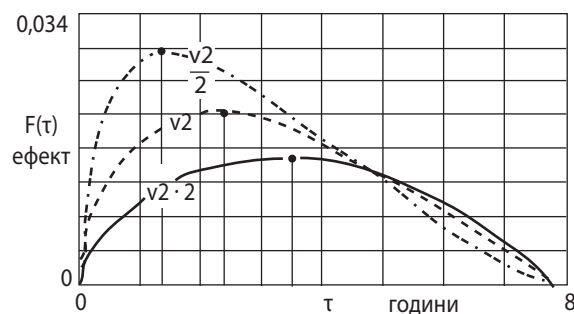


Рис. 5. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(\tau)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях приведених витрат на організацію відпочинку

Моделювання зі зміною значень приведених витрат v_3 на здійснення трудової діяльності у творчому її варіанті відображено на рис. 6: «творча» праця є переконливо ефективною лише для малих значень цієї категорії приведених витрат, з їх збільшенням тривалість періоду «ефективності» (коли $F(t) > 0$) звужується, при значному збільшенні (v_3 змінено на $v_3 \cdot 2$) тривалість «творчої» праці має бути обмеженою (до переходу $F(t)$ через 0). У кожному випадку існує інтервал часу, на якому переважним є ефект від «творчої» праці.

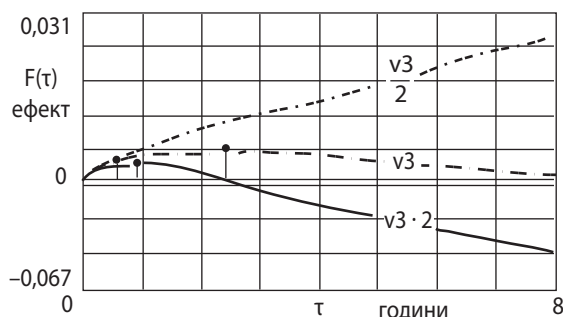


Рис. 6. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(t)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях приведених витрат на здійснення трудової діяльності у творчому її варіанті

Моделювання зі зміною тривалості часу зайнятості та відпочинку (T) розкриває ще одну закономірність (рис. 7): збільшення цього періоду (чого досягти неможливо через існуючі обмеження щодо тривалості робочого дня, але що подекуди ігнорують роботодавці, створюючи умови для цілодобової чи близької до цього зайнятості) сприяє «позитивізації» ефекту, тобто наданню переваги «творчій» праці над «регламентованою»; зменшення цього періоду вказує на існування такої тривалості зайнятості, яка «розмежовує» згадані способи організації творчої діяльності так, що до певної тривалості зайнятості перевага надається «творчій» праці, після неї – «регламентованій».

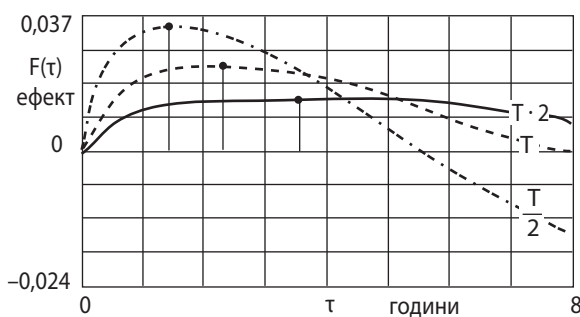


Рис. 7. Графіки зміни значень порівняльного ефекту $F(t)$ від організації праці у регламентованому та творчому варіантах при різних значеннях тривалості праці та відпочинку

У кожному випадку існує оптимальне значення періоду зайнятості інноваційною діяльністю, для якого значення ефекту є найбільшим, про що свідчать результати моделювання, представлені вище.

Результати моделювання, виконаного стосовно визначення переваг творчої праці відносно регламентованої, виявили дві особливості, які мають бути враховані системою регулювання інноваційної активності працівників підприємств: по-перше, перевагу слід надати творчій праці; по-

друге, позитивний ефект від творчої праці має чітко виражений максимум – серед допустимого часу зайнятості творчою працею існує значення, коли ефект є найбільшим. Між тим, переваги «творчої» праці перед «регламентованою» проявляються далеко не завжди – в одній ситуації перевагу має «творча» праця, в іншій – «регламентована». Параметри ж, якими визначені ситуації, є регульованими. У такому разі їх цілеспрямована зміна здатна спричинити й зміни стосовно вибору того чи іншого варіанту трудової поведінки (на користь «творчій» чи, навпаки, «регламентованій» праці).

Моделювання при різних значеннях приведених витрат на здійснення трудової діяльності у регламентованому її варіанті вказує, що збільшення згаданого різновиду витрат надає перевагу «творчій» організованій праці, зменшення – «регламентованій» організованій праці. Та в будь-якому разі хоча б частину часу слід виділяти «творчій» праці. Моделювання з різними значеннями приведених витрат на організацію відпочинку приводить до іншого результату: «творча» праця не може тривати безмежно довго, але в межах періоду, коли перевага «творчої» праці над «регламентованою» є безперечною, ефект від неї тим більший, чим меншими є такі витрати. Моделювання зі зміною значень приведених витрат на здійснення трудової діяльності у інноваційному її варіанті показує: «творча» праця є переконливо ефективною лише для малих значень цієї категорії приведених витрат, з їх збільшенням тривалість періоду «ефективності» звужується, при значному їх збільшенні тривалість «творчої» праці має бути обмеженою. У кожному випадку існує інтервал часу, на якому переважним є ефект від «творчої» праці.

Стосуючись двох варіацій трудової поведінки – «регламентованої» та «творчої» – результати моделювання вказують на своєрідність механізму її регулювання, який полягає в ситуаційності щодо параметрів, якими така поведінка оцінена. Подальше розкриття поставленої задачі на мікроекономічному рівні приводить до необхідності аналізу поряд з детермінованими параметрами, що зумовлюють зміну трудової поведінки, також таких, що впливають на мотивацію праці.

ВИСНОВКИ

Таким чином, вищевикладене, стосуючись двох варіацій трудової поведінки – «регламентованої» та «творчої» – вказує на своєрідність механізму її регулювання, який полягає в ситуаційності щодо параметрів, якими така поведінка оцінена: за одних значень параметрів позитивні значення критерію оцінки вказують на перевагу «творчої» праці, при інших – «регламентованої». Параметри ж можуть видатися регульованими. У такому разі їх цілеспрямована зміна здатна спричинити й зміни стосовно вибору того чи іншого варіанту трудової поведінки. Отже, серед заходів активізації творчої праці невід'ємною ланкою є створення системи управління працею персоналу, соціально адекватної ринковим умовам господарювання. Перспективами подальших досліджень є пошук ефективних методів мотивації до інновацій у сфері праці, з урахуванням тенденцій глобалізації та посилення міжнародної конкуренції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / В. В. Онікієнко, Л. М. Ємельяненко, І. В. Терон ; за ред. В. В. Онікієнка. – К. : РВПС України НАН України, 2006. – 480 с.

2. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – С. 465.

3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М., 2000. – 412 с.

4. Грейсон Дж. К.-мл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Грейсон Дж. К.-мл., О'Делл К. / Пер. с англ. / [авт. предисл. Б. З. Мильнер]. – М. : Экономика, 1991. – 319 с.

5. Друкер П. Ф. Инновации и предпринимательство. Практика и принципы. – М. : Изд-во «Деловой мир», 1992. – 432 с.

6. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення / [Амоша О. І., Антонюк В. П., Землянкін А. І. та ін.]. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 328 с.

7. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2007. – С. 329.

8. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації : монографія / [Семикіна М. В., Пасека С. Р., Коваль Л. А., Збаржевецька Л. Д. та ін.] ; Черкас. нац. ун-т ім. Богдана Хмельницького. – Черкаси : МАКЛАУТ, 2012. – 320 с.

9. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : [колективна монографія] / НАН України ; Інститут демографії та соціальних досліджень ; Програма розвитку ООН в Україні / Е. М. Лібанова (ред.). – К., 2008. – 316 с.

10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

REFERENCES

Onikiienko, V. V., Yemelienenko, L. M., and Teron, I. V. *Innovatsiina paradyhma sotsialno-ekonomichoho rozvytku Ukrainy* [Inno-

vation paradigm of social and economic development of Ukraine]. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2006.

Fatkhutdinov, R. A. *Konkurentosposobnost organizatsii v usloviakh krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment* [Competitiveness of the organization in crisis: economics, marketing and management]. Moscow: Marketing, 2002.

Genkin, B. M. *Ekonomika i sotsiologiya truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow: NORMA-INFRA-M, 2000.

Hreison, Dzh. K.-ml., and O'Dell, K. *Amerikanskii menedzhment na poroge XXI veka* [American management at the threshold of the XXI century]. Moscow: Ekonomika, 1991.

Druker, P. F. *Innovatsii i predprinimatelstvo. Praktika i printsipy* [Innovation and entrepreneurship. Practices and principles]. Moscow: Delovoy mir, 1992.

Amosha, O. I., Antoniuk, V. P., and Zemliankin, A. I. *Aktyvizatsiia innovatsiinoi diialnosti: orhanizatsiino-pravove ta sotsialno-ekonomichne zabezpechennia* [Enhancing innovation: the legal and socio-economic security]. Donetsk: NAN Ukrainy; Instytut ekonomiky promyslovosti, 2007.

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

Semykina, M. V., Pasiieka, S. R., and Zbarzhevetska, L. D. *Innovatsiina pratsia: diahnostyka problem, vazheli aktyvizatsii* [Innovative work: diagnostic problems lever activation]. Cherkasy: MAKLAUT, 2012.

Liudskyi rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir [Human Development in Ukraine: an innovative dimension]. Kyiv, 2008.

"Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini" [Research and Innovation in Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua

СИСТЕМА ЦІННІСНИХ ОРІЄНТИРІВ, НОРМ І ПРАВИЛ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СФЕРИ ПОСЛУГ

© 2014 БОЙКО М. М.

УДК 330.1+316.2

Бойко М. М. Система ціннісних орієнтирів, норм і правил соціально-трудових відносин як основа соціального капіталу сфери послуг

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів формування цінностей в організації; вивчення та встановлення взаємозв'язку глибоких загальнолюдських цінностей з професійними та іншими організаційними цінностями; дослідження практичних інструментів формування цінностей для підприємств сфери послуг. Автором запропоновано загальну модель формування «етичного ядра» соціального капіталу – цінностей організації, які повинні відображати: релігійні, культурні, етичні та традиційні етнічні цінності, традиції соціальної та професійної взаємодії, тощо. Визначено, що цінності покликані відігравати роль контексту ділової культури організації та гармонізувати інтереси кожного співробітника зокрема та організації в цілому. Представлено конкретизацію організаційних та особистих цінностей за основними групами (професійні, ієрархічні, соціальної взаємодії, етичні, крос-культурні, специфічні). Проведена селекція цінностей організації як головного інструменту формування соціального капіталу базується на визнанні особливого призначення, яке покликані виконати цінності, трансформуючи місію організації в реальні дії персоналу.

Ключові слова: соціальний капітал, цінності, ціннісні орієнтири, норми

Табл.: 2. **Бібл.:** 13.

Бойко Маргарита Мирославівна – аспірантка, Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника (вул. Шевченка, 57, Івано-Франківськ, 76018, Україна)

E-mail: Margo_happy@yahoo.com

УДК 330.1+316.2

UDC 330.1+316.2

Бойко М. М. Система ценностных ориентиров, норм и правил социально-трудовых отношений как основа социального капитала сферы услуг

Целью статьи является обобщение теоретических аспектов формирования ценностей в организации; изучение и установления взаимосвязи глубоких общечеловеческих ценностей с профессиональными и другими организационными ценностями; исследование практических инструментов формирования ценностей для предприятий сферы услуг. Автором предложена общая модель формирования «нравственного ядра» социального капитала – ценностей организации, которые должны отражать: религиозные, культурные, этические и традиционные этнические ценности, традиции социального и профессионального взаимодействия и др. Определено, что ценности призваны играть роль контекста деловой культуры организации и гармонизировать интересы каждого сотрудника в частности и организации в целом. Представлена конкретизация организационных и личных ценностей по основным группам (профессиональные, иерархические, социального взаимодействия, этические, кросс-культурные, специфические). Проведенная селекция ценностей организации как главного инструмента формирования социального капитала базируется на признании особого назначения, которое призваны выполнять ценности, трансформируя миссию организации в реальные действия персонала.

Ключевые слова: социальный капитал, ценности, ценностные ориентиры, нормы.

Табл.: 2. **Библ.:** 13.

Бойко Маргарита Мирославовна – аспирантка, Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (ул. Шевченко, 57, Ивано-Франковск, 76018, Украина)

E-mail: Margo_happy@yahoo.com

Boyko M. M. System of Valuable Reference Points, Norms and Rules of Social and Labor Relations as the Basis of Social Capital Services Sector

The aim of the article is to summarize the theoretical aspects of the formation of values in the organization; study and establish the relationship of deep human values with professional and other organizational values; study of practical tools to develop values of service industries. The author proposed a general model of the "moral core" of social capital – values of the organization, which should reflect to the religious, cultural, ethical and traditional ethnic values, traditions, social and professional interaction and others. It was determined that the values are to play the role of context business culture of the organization and to harmonize interests of each employee in particular, and the organization as a whole. A specification of organizational and personal values for the main groups (professional, hierarchical, social interaction, ethical, cross-cultural specific) was presented. The conducted breeding of values of the organization as the main instrument of social capital is based on the recognition of special purpose, which is designed to fulfill the value of transforming the organization's mission into action of personnel.

Key words: social capital, values, valuable reference points, norms.

Tabl.: 2. **Bibl.:** 13.

Boyko Margaryta M. – Postgraduate Student, Precarpathian National University named after V. Stefanyk (vul. Shevchenko, 57, Ivano-Frankivsk, 76018, Ukraine)

E-mail: Margo_happy@yahoo.com

Умовою формування соціального капіталу та відповідних довірчих відносин в організації дослідники визнають спільні ціннісні орієнтири, норми та правила соціально-трудових відносин, які аксіоматично визнаються персоналом та якими він керується в будь-яких виробничих ситуаціях незалежно від посадового статусу. Цей компонент соціального капіталу відіграє особливу роль в його формуванні. Довіра та соціальні контакти набувають реального змісту, на переконання Ф. Фукуями, саме за умови, «коли товариство розділяє певний набір моральних

цінностей і його члени, як наслідок, можуть покластися на передбачувану та чесну поведінку один одного» [11, с. 257]. На підприємствах сфери послуг ця проблема особливо актуальна у зв'язку з тим, що ціннісні орієнтири персоналу безпосередньо впливають на реакцію споживачів і, як результат, на ринкову позицію фірми. Проблема формування цінностей у взаємозв'язку з довірою та соціальними контактами представлена в роботах Дж. Коулмана, Р. Патнама, Ф. Фукуями, Е. Шейна [7; 9; 11; 12]. Вітчизняні науковці О. Грішнова, Г. Дмитренко, А. Колот, Е. Лібанова [4; 5; 6; 8],

актуалізуючи соціальний капітал як особливий ресурс, аналізують фактори його формування в контексті дослідження соціально-трудова відносин. Проблематика цінностей та норм розширює межі міждисциплінарного дослідження соціального капіталу і включає вивчення організаційної культури, яке представлено в роботах І. К. Адізеса, Л. Беррі, Г. А. Саймона [1; 2; 10].

Якщо загальнотеоретичні аспекти формування соціального капіталу досліджено достатньо повно, то практичні аспекти на рівні підприємств сфери послуг потребують поглиблення. У цьому зв'язку завданням статті є узагальнення теоретичних аспектів формування цінностей в організації; вивчення та встановлення взаємозв'язку глибинних загальнолюдських цінностей з професійними та іншими організаційними цінностями; дослідження практичних інструментів формування цінностей для підприємств сфери послуг.

Однією з умов формування соціального капіталу в організації є цілеспрямована діяльність по визначенню спільних ціннісних орієнтирів, етичних норм взаємодії та переконань, які формуються на основі традиційної та ділової культури і активізуються в межах організації як ключовий компонент її організаційної (корпоративної) культури. Ф. Фукуяма особливо наголошував, що «у соціального капіталу, цієї матеріалізованої довіри, яка відіграє принципову роль в створенні здорової економіки, – культурне коріння» [11, с. 64]. Даючи визначення культури, Ф. Фукуяма підкреслює, що культурою є «етичний навичок», який «може полягати як в певній ідеї або цінності, так і в діючій соціальній традиції» [11, с. 66]. Ф. Фукуяма підкреслював, що на відміну від егоїстичного інтересу і договору «найбільш дієві організації мають під собою іншу основу: колектив, об'єднаний спільними етичними цінностями. Членам таких колективів не потрібна деталізована контрактно-правова регламентація їх відносин тому, що існуючий між ними моральний консенсус є базисом їх взаємної довіри» [11, с. 53]. І далі: «Надбання соціального капіталу вимагає адаптації до моральних норм певного співтовариства і засвоєння в його межах таких чеснот, як відданість, чесність та надійність. Більше того, перш ніж довіра може стати знеособленою характеристикою групи в цілому, вона повинна мати деякі норми, спільні для всіх її членів» [11, с. 54].

Більш складну модель гармонізації інтересів в організації запропонував Г. А. Саймон. Сприйняття персоналом цілей розвитку організації є ключем до розуміння організаційних цінностей і як результат – ідентифікації себе з організацією. «Ідентифікація – це процес, за допомогою якого окрема особа приймає організаційні цілі (цілі пов'язані зі службовими завданнями, або цілі збереження організації) за свої власні, як показники цінності, що визначають її організаційне рішення. За допомогою ідентифікації організована спільнота накладає на особу замість особистих мотивів систему суспільних цінностей» [10, с. 298].

Дослідник соціального капіталу Шихірев П. М. визначив цей компонент соціального капіталу як «етичне ядро», як правила взаємодії, обумовлені соціокультурним контекстом. Надаючи рекомендації спеціалістам з управління персоналом, вчений наголошує: «Найближчим часом зросте роль морально-психологічної сторони соціальної взаємодії, етики соціальних відносин, які складають ядро соціального капіталу. Необхідною умовою усвідомленої зміни організації стане опора на соціокультурну специфіку контексту, в якому організація функціонує» [13].

Таким чином, було сформовано загальну модель формування «етичного ядра» соціального капіталу – цінностей організації, які повинні відображати: релігійні цінності, культурні, етичні та традиційні етнічні цінності, традиції соціальної та професійної взаємодії, тощо. Цінності покликані відігравати роль контексту ділової культури організації та гармонізувати інтереси кожного співробітника зокрема та організації в цілому.

Особливі стратегічні цілі та тактичні завдання організації не повинні суперечити глибинним цінностям, навпаки, важлива їх деталізація та уточнення щодо реалізації в конкретних виробничих ситуаціях. Головна особливість формування організаційних цінностей полягає в тому, що з велетенського їх переліку треба обирати такі, які відповідають завданню формування соціального капіталу організації і сам процес формування цих цінностей повинен відображати закономірності взаємозв'язку людського, соціального, інтелектуального капіталів та їх змісту. О. Грішнова та Н. Поливяна підкреслюють, що «Подібно до інших форм капіталу, формування соціального капіталу вимагає певних інвестицій у формі витрат часу, грошей, фізичних, розумових та емоційних зусиль та генерує майбутнє повернення у формі кращого доступу до інформації та знань, послуг, матеріальних благ, кращої співпраці та погодження спільних дій, зменшення транзакційних витрат, емоційної підтримки тощо» [4, с. 21].

Принциповою основою формування ціннісних орієнтирів організації є визнання того, що взаємини людей не можна обмежити виключно організаційними межами та ізолювати від загальних закономірностей людської взаємодії, зокрема, власного попереднього досвіду. Формування цінностей організації починається з визначення їх фундаментальних засад, до яких, на думку Е. Шейна відносяться «Глибинні культурні уявлення про реальність і істину» [12, с. 117]. Ф. Фукуяма цей взаємозв'язок визначає в такий спосіб: «соціальні чесноти, а саме чесність, відповідальність, здатність до співпраці, почуття обов'язку перед оточуючими, принципово важливі для зародження чеснот індивідуальних» [11, с. 79]. Узагальнений автором взаємозв'язок загальнолюдських цінностей, їх організаційних та індивідуальних аналогів за групами представлено в табл. 1.

Адаптація організаційних цінностей до загальнолюдських має ще декілька аспектів. Г. Саймон цю проблему визначає як «співвідношення між суспільними цінностями та цінностями організації» [10, с. 281] і, розкриваючи значення поняття «суспільна цінність», наголошує: «Суспільство визначає певні найбільш загальні цінності через свою базову інституційну структуру і прагне узгодити ці загальні цінності з організаційними цінностями. <.....> Відмінність між загальною цінністю для суспільства та цінністю для окремої організації веде, у свою чергу, до уявлення про правильність самого організаційного середовища. Інакше кажучи, суспільну цінність організаційної структури можна визначити за ступенем збігу рішень, правильних з погляду організації, та рішень, правильних з погляду суспільства» [10, с. 283 – 284]. Проте Г. Саймон наголошує на існуванні певного обмеження щодо впливу на людину організаційних цінностей: «Існує прийнятна для індивіда сфера, в межах якої він діє «організаційно». Коли вимоги організації виходять за ці межі, знову утверджуються особисті мотиви і організація, цією мірою, перестає існувати» [10, с. 287].

Загальнолюдські цінності, їх організаційні та індивідуальні прояви

Група цінностей	Організаційні прояви	Індивідуальні прояви
Релігійні	Повага до релігійних почуттів персоналу та клієнтів, урахування циклу релігійного року при формуванні, пропозиції та наданні послуг та товарів	Любов, доброзичливість, лагідність, стриманість, щедрість, співчуття, щирість, скромність, працелюбність
Вікові	Повага до старших, турбота про молодших	Самоповага, повага, турбота про близьких
Гендерні	Рівність персоналу	Самоцінність, рівність
Гуманітарні	Абсолютна цінність людського життя, рівність та свобода, християнські ідеали любові та добра	Морально-етичні засади життя, рівність, прагнення любові, дружби, поваги

Джерело: розроблено автором.

Фактором, який впливає на формування організаційних цінностей, є галузева специфіка, і в цьому зв'язку ціннісна складова соціального капіталу особливої актуальності набуває в сфері послуг. У фаховій літературі з питань функціонування підприємств сфери послуг ціннісні орієнтири та характеристики надання послуг аналізуються як такі, що синхронно визначають якість послуг. «Стійка та чітка система цінностей, яка включає бездоганність надання послуги, взаємоповагу, чесність і єдність, – от що забезпечує блискучий сервіс, внутрішньо-фірмову гармонію і постійне вдосконалення» [2, с. 22]. У цитованому виданні цінності визначаються як «багатство компанії», що «одночасно спричиняє вигоду для всіх, кого торкається діяльність компанії: покупців, співробітників, розповсюджувачів, партнерів, суспільства, нації» [2, с. 25]. Соціальна складова послуги, або комунікативний супровід її надання, відіграє на менш важливу роль, ніж якість послуги, тому ціннісний компонент спілкування персоналу з клієнтами вимагає ідентифікації і такої ж уваги до якості як і сама послуга.

Характеристики кадрового складу підприємства, професійний рівень персоналу, його статевовікова структура є наступним фактором, який впливає на формування ціннісних орієнтирів. Важливим фактором є етап життєвого циклу організації, характеристики якого модифікують цінності, але внутрішня інтеграція, на думку І. К. Адізеа, як умова здоров'я організації, необхідна на всіх етапах її розвитку: «Внутрішнє зчеплення визначається ступенем співробітництва всередині організації. Внутрішня інтеграція залежить від взаємної довіри і поваги, які існують в культурі організації <.....> Коли з'являється внутрішнє зчеплення – взаємна довіра і повага, які повинні стати невід'ємною рисою організаційної культури і постійно розвиватися, – організація насолоджується внутрішнім миром» [1, с. 303].

Цінності організації формуються на основі чітко визначеної місії та візії організації, їх дієвість і обумовлюється безпосереднім взаємозв'язком із стратегічними орієнтирами. Особливі стратегічні цілі організації та тактичні завдання не повинні суперечити глибинним цінностям, навпаки, важлива їх деталізація та уточнення щодо реалізації в конкретних виробничих ситуаціях. Організаційні цінності повинні втілюватись у всі аспекти діяльності організації, але головну роль мають відіграти їх інтегруючі прояви – імідж організації, позиція на ринку, заявлена конкурентна перевага, згуртованість персоналу, тощо.

Формування соціального капіталу організації – це процес двоєдиний, який включає формування індивідуального соціального капіталу та організаційного соціального

капіталу. Відповідно, існують організаційні та особисті цінності. Соціальний капітал належить кожній людині зокрема і активується в процесі взаємодії, тому організаційні цінності виступають інтегруючою потугою на шляху формування унікальної конкурентної переваги. Унікальність її обумовлюється тим, що цінності успішної організації практично не можна відтворити, навіть маючи їх перелік. Так само як і не можна відтворити взаємозв'язок трьох компонентів соціального капіталу, коли довіра зростає за умови утвердження спільних цінностей, які, у свою чергу, сприяють довірчим відносинам і активізації соціальних контактів та співпраці. Вибір та артикуляція цінностей – це перший крок на шляху їх застосування для формування повноцінного соціального капіталу.

Так, для підприємств сфери послуг фахівці пропонують такий перелік базових цінностей: «Прагнення бездоганності, інноваційності, створення в колективі атмосфери задоволення від співпраці та досконало виконаної роботи, прагнення досконалості, людяність, повага, чесність, соціальна відповідальність та створення соціальних вигод для організації, її клієнтів, партнерів та суспільства в цілому» [2, с. 25 – 41]. У табл. 2 представлено конкретизацію організаційних та особистих цінностей за основними групами.

Селекція цінностей організації як головного інструменту формування соціального капіталу базується на визначенні особливого призначення, яке покликано виконати цінності, трансформуючи місію організації в реальні дії персоналу. Призначенням цінностей є: *по-перше*, ідентифікація ключової переваги перед конкурентами; *по-друге*, визначення критеріїв правомірності діяльності персоналу, тобто необхідно чітко розмежувати характеристики діяльності за принципом «правильно-неправильно» (саме цей ціннісний орієнтир має бути визнано мотиватором); *по-третє* – цінність повинна об'єднувати персонал всередині організації для спільної діяльності та одночасно перед зовнішньою загрозою з боку існуючих та потенційних конкурентів. Перелік обраних цінностей має бути невеликий, вони повинні бути чітко сформульовані, однозначні, несуперечливі, сумісні та прийнятні. Останнє має забезпечити уточнювання цінностей для кожного окремого підрозділу та рівня організації.

Практична робота по формуванню ціннісних орієнтирів у фірмі «НАДІЯ» здійснюється цілеспрямовано в контексті адаптації до специфіки діяльності сфери послуг від моменту входження людини в організацію і впродовж всієї трудової діяльності. Базовими є спеціально розроблені процедури та документи, зокрема, це спеціальна «Інформаційна папка», яка містить основні внутрішні регламен-

Організаційні та особисті цінності як основа соціального капіталу

Група цінностей	Організаційні цінності	Індивідуальні цінності
Професійні	Повага до компетенції, професійний розвиток і навчання	Компетентність, освіченість, досвідченість, майстерність
Ієрархічні	Регламентация стосунків між керівниками та підлеглими	Дисциплінованість, відповідальність, відданість організації
Соціальної взаємодії	Колективізм, співробітництво, взаєморозуміння, взаємодопомога	Вміння працювати в команді, взаємна довіра та повага
Етичні	Стандарти професійної етики	Чесність, порядність
Крос-культурні	Толерантність	Ввічливість, стриманість, доброзичливість
Специфічні	Адекватні специфіці бізнесу	Адекватні специфіці посади

Джерело: розроблено автором.

туючи офіційні документи. «Чотири Золотих стандарти, на яких базується політика фірми», «Мої принципи роботи в готелі «Надія», «10 заповідей обслуговування клієнтів» та декілька сторінок з базовими стандартами поведінки в різних ситуаціях. Ці матеріали дають вичерпну інформацію щодо основних ціннісних орієнтирів та норм, які є базовими як у внутрішньо організаційній взаємодії персоналу, так і в роботі з клієнтами.

Для кожного підрозділу зокрема розроблено документ «10 кроків до бездоганного сервісу», в якому чітко та детально сформовано перелік обов'язкових принципів поведінки персоналу від зустрічі та привітання гостей, впродовж їх обслуговування аж до прощання. Поточна практична діяльність проводиться у вигляді щотижневих тренінгів, які присвячено аналізу конкретних ситуацій, що дозволяє персоналу вдосконалювати навички роботи, набувати відповідного досвіду та усвідомлювати дієву силу цінностей. Особливе значення набуває своєчасне внесення відповідних змін у систему навчання та розвитку персоналу.

При формуванні цінностей організації фірма «Надія» виділяє три рівні їх прояву. *Перший – візуально-вербальний* – демонструє зовнішні прояви цінностей організації в поведінці, реакціях, мові, зовнішньому вигляді персоналу, організації робочих місць, професійних ритуалах, дизайні та оформленні організаційних просторів. *Другий – базовий* – виступає у формі регламентуючих документів: статут, правила внутрішнього розпорядку, посадові інструкції, тощо, які формують певні організаційні стандарти. Персонал співпрацює, базуючись на формальних правилах і нормах, які адміністративно визначаються, регулюються та відповідають правовим нормам і роблять ділові стосунки прозорими та зрозумілими. *Третій – латентний* – стосується як формальних, так і особливо неформальних відносин в організації і вимагає особливої уваги, оскільки саме тут може відбуватися модифікація цінностей організації під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів, які діють поза адміністративним контролем і вимагають посиленої уваги. Про проблеми латентного рівня можуть частково свідчити скарги клієнтів. Своєрідним способом перевірки того, наскільки персонал керується цінностями в повсякденній праці, може бути програма «утаємничений клієнт». Загальний соціально-культурний контекст простежується і діє на всіх трьох рівнях і саме він здатний забезпечити збалансованість взаємин в організації. Формування загальнокультурного контексту є ключовим завданням фірми «НАДІЯ», оскільки вона працює на глобальному ринку.

Адаптація соціально-трудових відносин організації до ціннісних стандартів вимагає встановити чіткі взаємозв'язки цінностей з мотивацією персоналу, активувати інформаційне забезпечення та пропаганду ціннісних орієнтирів у діяльності управлінського складу, встановити дієву систему зворотного зв'язку, гармонізації індивідуальних та організаційних цінностей, спрямувати цінності на вирішення завдань зростання та розвитку. Фірма «НАДІЯ» постійно опікується гармонізацією ціннісних орієнтирів, пов'язуючи їх з мотивацією персоналу (детальніше про це в роботі [3]). Великої уваги заслуговує адаптація цінностей для динамічних змін і вчасне сприйняття нових цінностей, адекватних викликам часу.

ВИСНОВКИ

Основою життєвого потенціалу організації є її соціальний капітал, важливою складовою якого є цінності організації. Саме вони визначають, яким чином будуються стосунки між співробітниками, які стійкі норми і принципи визначають дії персоналу в рутинних щоденних діях та будь-яких нестандартних ситуаціях. Організаційні цінності покликані кодифікувати розуміння «правильно-неправильно» та «справедливо-несправедливо», визначити зміст діяльності персоналу організації та встановити певні обмеження в діях для захисту гармонізованих інтересів. Цінності організації як основа соціального капіталу підприємств сфери послуг суттєво впливають на виживання підприємств та є джерелом їх конкурентних переваг. Особливі цінності є унікальним здобутком організації, відтворити їх не в змозі ні ті конкуренти, які вже діють в галузі, ні ті, які можуть в неї ввійти. Саме нагромаджений підприємством соціальний капітал перетворює вибагливих покупців на постійних клієнтів, а тиск постачальників – на гармонійні партнерські стосунки. Соціально-трудові відносини в межах організації дозволяють реалізувати свої права та інтереси сторонам і суб'єктам цих відносин, і цінності організації повинні служити збалансуванню та гармонізації цих інтересів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
2. Берри Леонард Л. В поисках души сервиса / Л. Л. Берри / Пер. с англ. – К. : Companion Group, 2007. – 304 с.
3. Бойко М. WOW-эффект! Роль маркетинга в жизнедеятельности ресторанов при гостиннице» / М. Бойко // ОТЕЛЬЕР @ РЕСТОРАТОР. – 2012. – № 2. – С. 20 – 24.

4. Грішнова О. А. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. А. Грішнова, Н. А. Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 19 – 24.

5. Дмитренко Г. А. Соціальний капітал як підґрунтя позитивних трансформаційних процесів в Україні / Г. А. Дмитренко // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 1. – С. 100 – 110.

6. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Kolot207.pdf

7. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121 – 139.

8. Лібанова Е. М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24 – 36.

9. Патнам Р. Традиції громадянської активності в сучасній Італії: творення демократії / Р. Патнам. – К. : Основи, 2001. – 302 с.

10. Саймон Г. А. Адміністративна поведінка / Г. А. Саймон / Пер. з англ. – К. : АртЕк, 2001. – 392 с.

11. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма / Пер. с англ. – М. : АСТ, 2008. – 730 с.

12. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. – 3-е изд. // Э. Шейн / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2012. – 336 с.

13. Шихирев П. М. От капитала физического к капиталу социальному / П. М. Шихирев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.soob.ru/n/2002/6/a/8

REFERENCES

Adizes, I. *Upravlenie zhiznennym tsiklom korporatsii* [Lifecycle Management Corporation]. St. Petersburg: Piter, 2007.

Berri, L. L. *V poiskakh dushi servisa* [In search of the soul of service]. Kyiv: Companion Group, 2007.

Boyko, M. "WOW-effekt! Rol marketinga v zhiznedeiatelnosti restoranov pri gostinitse" [WOW-effect! The role of marketing in the life of restaurants at the hotel]. *Oteler @ restorator*, no. 2 (2012): 20-24.

Dmytrenko, H. A. "Sotsialnyi kapital iak pidgruntia pozytyvnykh transformatsiinykh protsesiv v Ukraini" [Social capital as a basis for positive transformation processes in Ukraine]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 1 (2013): 100-110.

Fukuia, F. *Doverie: sotsialnye dobrodeteli i put k protsvetaniu* [Trust: The Social Virtues and the prosperity]. Moscow: AST, 2008.

Hrishnova, O. A., and Polyv'iana, N. A. "Sotsialnyi kapital: sutnist, znachennia, vzaiemozv'iazok z inshymy formamy kapitalu" [Social capital: the nature, significance, relationship to other forms of capital]. *Ukraina: aspekty pratsi*, no. 5 (2009): 19-24.

Koulman, Dzh. "Kapital sotsialnyy i chelovecheskiy" [Social and human capital]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost*, no. 3 (2001): 121-139.

Kolot, A. M. "Innovatsiina pratsia ta intelektualnyi kapital u systemi faktoriv formuvannia ekonomiky znan" [Innovative work and intellectual capital in the system factors of the knowledge economy]. http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Kolot207.pdf

Libanova, E. M. "Modernizatsiia ekonomiky Ukrainy v konteksti sotsialnykh vyklykiv" [Modernization of Economy of Ukraine in the context of social challenges]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*, no. 1 (15) (2011): 24-36.

Patnam, R. *Traditsii hromadianskoi aktyvnosti v suchasniy Italii: tvorennia demokratii* [The tradition of civic engagement in modern Italy: the creation of democracy]. Kyiv: Osnovy, 2001.

Saimon, H. A. *Administrativna povedinka* [Administrative behavior]. Kyiv: ArtEk, 2001.

Sheyn, E. *Organizatsionnaia kultura i liderstvo* [Organizational culture and leadership]. St. Petersburg: Piter, 2012.

Shikhirev, P. M. "Ot kapitala fizicheskogo k kapitalu sotsialnomu" [From physical capital to social capital]. www.soob.ru/n/2002/6/a/8

ФУТУРИСТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКУ

© 2014 **ВАРЦАБА В. І., ОГОРОДНИК В. О., ДЮЛАЙ Є. В.**

УДК 336.71

Варцаба В. І., Огородник В. О., Дюлай Є. В. Футуристичний маркетинг як інструмент забезпечення конкурентоспроможності банку

Стаття присвячена розгляду футуристичного маркетингу як інструменту забезпечення конкурентоспроможності банку. Авторами розглядаються питання сутності та історії виникнення маркетингу. У роботі уточнено категоріальне наповнення дефініції «банківський маркетинг». Увагу зосереджено на футуристичному маркетингу як нестандартному інструменті боротьби за лояльність споживчої аудиторії. У результаті дослідження було виділено та охарактеризовано нові форми використання банківського маркетингу, а саме: використання Інтернет; застосування комп'ютерних ігор/кіно (product placement – розміщення торгової марки в кіно або в комп'ютерних іграх у рекламних цілях); сенсорний брендинг (сенсбрендинг – комплексний вплив на споживача через всі органи чуття); love marks – підхід (щирі відносини між банком і клієнтом). Авторами зроблено спробу довести, що ефективним інструментом забезпечення конкурентоспроможності банку є футуристичний маркетинг.

Ключові слова: банк, маркетинг, банківський маркетинг, футуристичний маркетинг, конкурентоспроможність.

Бібл.: 13.

Варцаба Віра Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

Огородник Валерія Олегівна – кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

E-mail: valeria.ogorodnik@gmail.com

Дюлай Єлизавета Василівна – аспірантка, кафедра фінансів і банківської справи, Ужгородський національний університет (вул. Підгірна, 46, Ужгород, Закарпатська обл., 88000, Україна)

E-mail: liza_dyulay@mail.ru

УДК 336.71

Варцаба В. И., Огородник В. О., Дюлай Е. В. Футуристический маркетинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности банка

Статья посвящена рассмотрению футуристического маркетинга как инструмента обеспечения конкурентоспособности банка. Авторами рассматриваются вопросы сущности и истории возникновения маркетинга. В работе уточнено категориальное наполнение дефиниции «банковский маркетинг». Внимание сосредоточено на футуристическом маркетинге как нестандартном инструменте борьбы за лояльность потребительской аудитории. В результате исследования были выделены и охарактеризованы новые формы использования банковского маркетинга, а именно: использование Интернет; применение компьютерных игр / кино (product placement – размещение торговой марки в кино или в компьютерных играх в рекламных целях); сенсорный брендинг (сенсбрендинг – комплексное воздействие на потребителя через все органы чувств); love marks – подход (искренние отношения между банком и клиентом). Авторами сделана попытка доказать, что эффективным инструментом обеспечения конкурентоспособности банка является футуристический маркетинг.

Ключевые слова: банк, маркетинг, банковский маркетинг, футуристический маркетинг, конкурентоспособность.

Библ.: 13.

Варцаба Вера Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

Огородник Валерия Олеговна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

E-mail: valeria.ogorodnik@gmail.com

Дюлай Елизавета Васильевна – аспирантка, кафедра финансов и банковского дела, Ужгородский национальный университет (ул. Подгорная, 46, Ужгород, Закарпатская обл., 88000, Украина)

E-mail: liza_dyulay@mail.ru

UDC 336.71

Vartsaba V. I., Ohorodnyk V. O., Dyulay E. V. Futuristic Marketing as a Tool to Ensure the Competitiveness of a Bank

The article considers the futuristic marketing as a tool to ensure the competitiveness of a bank. The authors examine the questions of essence and the history of the marketing. In this paper the definition of categorical content "bank marketing" was clarified. The focus is on the futuristic marketing as a non-standard tool of struggle for the loyalty of the consumer audience. As a result, studies have been isolated and characterized by the use of new forms of bank marketing, namely the use of the Internet; the use of computer games / movies (product placement – placing the brand in the movies or in video games for advertising purposes); sensory branding (sense branding – a complex effect on the user through all the senses); love marks – approach (sincere relationship between the bank and the customer). The authors attempt to show that a futuristic marketing is an effective tool for ensuring the competitiveness of the bank.

Key words: bank marketing, bank marketing, futuristic marketing, competitiveness.

Bibl.: 13.

Vartsaba Vjera I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of the Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

E-mail: vira.vartsaba@gmail.com

Ohorodnyk Valeriya O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

E-mail: valeria.ogorodnik@gmail.com

Dyulay Elyzaveta V. – Postgraduate Student, Department of Finance and Banking, Uzhgorod National University (vul. Pidgirna, 46, Uzhgorod, Zakarpatska obl., 88000, Ukraine)

E-mail: liza_dyulay@mail.ru

Процес переходу України до якісно нової форми економічних відносин, що базуються на ринкових принципах ведення господарства, зумовив необхідність внесення кардинальних змін до фінансово-кредитної сфери економіки, яка відіграє ключову роль у забезпеченні руху грошових потоків, тим самим створюючи базові передумови суспільного відтворення. Основною ланкою цієї сфери є банківська система, якій належить провідне місце в загальному механізмі організації й регулюванні господарського життя суспільства і від ефективності функціонування якої вирішальною мірою залежить успіх соціально-економічних перетворень у країні загалом.

Стрімкий розвиток українського ринку банківських продуктів, який супроводжується загостренням конкуренції між комерційними банками, спонукає банкірів активно використовувати теоретичні та практичні напрацювання в сфері банківського маркетингу у своїй практичній діяльності.

Питання теорії та практики банківського маркетингу висвітлені в працях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: І. Г. Брітченка, Т. А. Васильєва, А. В. Войчака, І. І. Гончарова, С. А. Гурьянова, І. О. Лютого, П. Ф. Друкера, С. М. Козьменко, Ф. Котлера, В. М. Кочеткова, А. В. Нікітіна, І. В. Новикової, А. Ф. Павленка, Л. Ф. Романенко, Е. А. Уткина, В. В. Федірко та інших.

Основною метою статті є дослідження футуристичного маркетингу як інструменту забезпечення конкурентоспроможності банку.

Важливою складовою ефективного функціонування вітчизняної економіки в ринкових умовах є здатність банківської системи адекватно реагувати на відповідні потреби споживачів: суб'єктів господарювання та населення, оскільки потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Вітчизняні банки проходять серйозну перевірку часом в умовах постійних економічних трансформацій. Швидка зміна умов функціонування, відкритість зовнішньому середовищу, схильність до внутрішніх перетворень спонукають банківську систему до постійного вдосконалення.

Досвід країн з розвинутою ринковою системою підтверджує, що головним фактором постійного вдосконалення діяльності комерційного банку зокрема є застосування принципів маркетингу в банківській справі.

Коли вперше з'явився маркетинг, достовірно встановити неможливо. Маркетинг існував завжди, а його появу пов'язують з розвитком торгівельних відносин. В історичному аспекті зародження маркетингу поєднують із зародженням процесу обміну, оскільки вважається, що маркетинг має місце за будь-яких товарно-обмінних операцій.

Згадки про початкові форми маркетингової діяльності зустрічаються в Шумері, Стародавньому Єгипті, у державах стародавньої Месопотамії. Наприклад, у 1650 р. член японської торгової фірми «Міцуї» відкрив в Токіо дещо подібне на сучасний універсальний магазин, в якому вперше використовувалися деякі з основних принципів маркетингу, такі як групування інформації про попит і пропозицію по різних товарах, замовлення ходових товарів, гарантійний термін, протягом якого покупець мав право повернути товар і отримати назад свої гроші, реклама і т. ін. [1].

Вважається, що основи теорії маркетингу як самостійної науки були закладені американцем Сайресом Маккорміком (1809 – 1884). Він мав тільки технічну освіту і більш відомий як конструктор першого комбайну. С. Маккормік винайшов такі напрямки сучасного маркетингу, як

дослідження та аналіз ринку, основні види та принципи вибору цінової політики та сервісного обслуговування.

Термін «маркетинг» (*marketing*) походить від англійського слова «*market*» (ринок) і в буквальному розумінні означає якусь діяльність, здійснювану на ринку. Саме слово «маркетинг» народилося у США, де в 1930-х роках місцеві фермери шукали ринок збуту своєї продукції. Йшлося про оволодіння ринком – «*MARKET GETTING*», а пізніше з цих двох слів виникло одне – «маркетинг». На українську мову термін «маркетинг», як правило, не перекладається, що пояснюється надзвичайною ємністю цього поняття. Через неоднозначність поняття і різні точки зору авторів у світовій економічній літературі існує безліч визначень маркетингу.

Маркетинг – поняття складне, динамічне, багатопланове, тому неможливо в одному універсальному визначенні дати повну характеристику, адекватну його сутності, принципам і функціям. Існують тисячі визначень, кожне з яких розглядає певний аспект маркетингу або робить спробу його комплексної характеристики [10, с. 82 – 83].

За оцінкою Американської маркетингової асоціації (АМА), налічується понад дві тисячі визначень маркетингу. АМА трактує його так: маркетинг – процес планування і втілення задуму щодо ціноутворення, просування та реалізації ідей, товарів і послуг через обмін, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій [2]. Один із засновників сучасної теорії маркетингу Ф. Котлер дає таке визначення: маркетинг – вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін [9].

Маркетинг як інструмент формування конкурентних переваг організації, зародившись у виробничому секторі економіки, довгий час не отримував визнання у фінансово-кредитній сфері.

Маркетинг прийшов у банк не у формі маркетингової концепції, а у формі «реклами і комерційної підтримки». Банки опинились перед жорсткою конкуренцією за депозити. Кілька банків почали надавати комерційну підтримку та вести рекламну компанію. Вони роздали безкоштовно парасольки, радіоприймачі й інші «засоби» для залучення нових клієнтів [3].

Застосування маркетингу в практиці українських і закордонних банків свідчить, що банківський маркетинг є самостійною економічною категорією. Виокремлення банківського маркетингу як окремої економічної категорії спонукає вчених-економістів до уточнення понятійного апарату.

Так, російський вчений Е. Уткін під банківським маркетингом розуміє постійну спрямованість на досягнення оптимального, у конкретних умовах, кінцевого результату; спрямованість не на хвилинний, а на довгостроковий результат маркетингової роботи; використання в єдності і взаємозв'язку тактики та стратегії активного пристосування до вимог потенційної клієнттури з одночасною цілеспрямованою дією на них [13, с. 11]. Професор кафедри маркетингу КНЕУ Л. Ф. Романенко дає таке визначення банківського маркетингу: «банківський маркетинг – це філософія, стратегія і тактика банку, що спрямована на ефективне задоволення потреб, запитів і сподівань, вирішення проблем існуючих і потенційних банківських клієнтів шляхом успішної реалізації на ринку банківських продуктів, які враховують тенденції розвитку ринку та приносять користь суспільству завдяки управлінню активами і пасивами, прибутками і витратами, ліквідністю банку, рівнем ризику його операцій»

[12, с. 148]. На думку Новикової І. В., «банківський маркетинг можна визначити як пошук і використання банком найбільш вигідних для ринку банківських продуктів з урахуванням реальних потреб клієнтури, формування шляхів і засобів їх досягнення і розробка конкретних заходів для реалізації планів» [10]. У своїй роботі Гончарова І. І., висловлює, що банківський маркетинг – це система управління діяльністю комерційного банку, що спрямована на вивчення ринкової кон'юнктури, конкретних потреб клієнтів банку і задоволення цих потреб за допомогою існуючих та інноваційних банківських продуктів з метою одержання прибутку при дотриманні інтересів суспільства» [4]. Гур'янов С. О. визначає маркетинг банку в такий спосіб: «це зовнішня і внутрішня політика, ідеологія і тактика його діяльності залежно від конкретної суспільно-політичної й економічної ситуації. У кінцевому підсумку, маркетинг у банківській сфері повинен бути спрямований на збір інформації, її аналіз і проведення маркетингових досліджень і на їхній основі підготовку пропозицій комерційним службам банку щодо перспектив розвитку банківських послуг і цінової політики» [5]. У навчальних посібниках банківський маркетинг трактується як основна інформаційна підсистема сучасного банківського менеджменту [8, с. 271].

Отже, банківський маркетинг можна визначити як стратегію і філософію банку, що вимагає ретельної підготовки, глибокого і всебічного аналізу, активної роботи всіх підрозділів банку від керівників до низових ланок.

Саме налагодження взаємовигідних відносин банку та його клієнтів є актуальним питанням при забезпеченні конкурентоспроможності банку. Головним джерелом забезпечення конкурентоспроможності компанії в XXI столітті, згідно з гуром японського маркетингу Міцуаки Сімагуті, є любов до своїх споживачів і повне задоволення їхніх потреб. Японським маркетологом таким чином пояснюється зміна позицій фірми в процесі забезпечення конкурентної переваги в сучасному світі: «Сучасний маркетинг – це не війна. Це любов. Любов до своїх клієнтів, задоволення їх потреб. І вся концепція розвитку компанії будується на тому, щоб завоювати цю любов, а не перемогу над конкурентом. Принципове перенесення акценту – ми не боремося з конкурентом, намагаючись погіршити його ситуацію на ринку, а боремося за клієнта і цим підвищуємо свої позиції» [7].

Конкурентні процеси, що відбуваються в банківській сфері, демонструють підтвердження слів японського маркетолога. Останнім часом спостерігається перенесення акцентів в області конкуренції з надання послуг в область управління брендом. Конкурентні стратегії більшості банків мають інноваційну спрямованість. Вони зайняті пошуком нових ніш і оригінальних способів просування банківських послуг для того, щоб завоювати любов клієнта.

Перенесення конкурентних процесів в область брендингу має вагоме логічне обґрунтування. У міру зростання споживчої культури і ускладнення ринку для споживача найбільш важливими стають духовні цінності. Створюючи послугу для споживача, банк закладає в неї якийсь зміст: свої наміри, свій досвід, своє уявлення про потенційного клієнта. Створення бренду дозволяє передати споживачеві крім послуги ще й певну культурну складову. Бренд впливає на емоції покупця. За допомогою бренду вибудовуються відносини довіри між банком і клієнтом, що припускають взаємодію між ними і надалі.

Традиційно процес управління брендом в банках був за допомогою використання масової реклами як найбільш простого способу доведення необхідної інформації до споживача. Високий ступінь конкурентної боротьби серед банків в сукупності з негативним сприйняттям більшістю споживачів рекламних інформаційних потоків, трансльованих по телебаченню, змушують сьогодні банки шукати нові форми взаємодії з клієнтом. Все частіше банки віддають перевагу нестандартним інструментам боротьби за лояльність споживчої аудиторії, а саме – футуристичному маркетингу.

Футуристичний банківський маркетинг є результатом пошуку нових оригінальних ідей просування бренду та передбачає відмову від існуючих традиційних способів надання банківської послуги. Формування футуристичного маркетингу здійснюється в результаті творчого вирішення, нестандартних підходів і нових форм комунікацій з клієнтом. До нових форм комунікацій відносять: використання Інтернет; застосування комп'ютерних ігор/кіно; сенсорний брендинг; love marks-підхід.

Розглянемо більш докладно кожну з перерахованих прогресивних форм комунікацій в цілях утримання конкурентних позицій в сучасних умовах.

Інтернет – перспективна форма просування бренду

Сьогодні все більша кількість банків стали заявляти про втрати традиційними формами просування банківських послуг своєї актуальності. У всьому світі в останнє десятиліття спостерігається різкий спад ефективності масової реклами, насамперед, телевізійної. Відбувається зниження реакції глядачів у відповідь на трансляцію телевізійних роликів. Відсутність передбачуваної активності з боку глядачів на телерекламу можна пояснити кількома причинами.

По-перше, сучасний глядач навчився декодувати телевізійні послання. Глядач активно управляє потоком інформації, що посилається телебаченням, створюючи своєрідний рекламний фільтр. Він отримує можливість позбутися непотрібних «шумів» – дратівливою реклами з тим, щоб зосередитися на перегляді бажаною передачею у зручний для себе час.

По-друге, відбувається скорочення телевізійної аудиторії. На сьогоднішній день більшість населення стало віддавати перевагу отриманню інформації з альтернативних джерел, наприклад, з Інтернету. Зниження інтересу до телебачення має місце у всьому світі.

У нашій країні популярність Інтернету продовжує збільшуватися, навіть незважаючи на те, що рівень проникнення Інтернету в цілому по Україні недостатньо високий і становить близько 50 %. Станом на перший квартал 2013 р. 42 % українців віком старше 16 років мали доступ до Інтернету вдома [11].

Середньостатистичний портрет інтернет-любителя можна охарактеризувати таким чином: 65 % мережевої аудиторії – це люди від 18 до 44 років, 41 % має вищу освіту [11].

Більшість банків, що працюють на вітчизняному ринку, усвідомлюють факт збільшення популярності Інтернету на загальному тлі зниження інтересу до телебачення. Банкіри розуміють, що сьогодні люди більше часу проводять в Інтернеті, ніж біля телевізора, і здійснюють переорієнтацію своїх рекламних бюджетів стосовно нових форматів.

Банкіри сьогодні в змозі тверезо оцінити ситуацію, що відбувається у світі, щоб розставити необхідні акценти

в маркетинговій політиці. Вони розуміють, що, якщо головним медіаканалом другої половини ХХ століття було телебачення, то основним транслятором інформації першої половини ХХІ століття став Інтернет.

Не залишилися непоміченими для банкірів і трансформації, що сталися в психології банківського споживача. Банківський споживач ХХІ століття віддає перевагу інтерактивному спілкуванню з банком. Кроки на шляху створення інтерактивного сервісу сьогодні роблять незначна кількість банків, що функціонують на вітчизняному ринку.

Незважаючи на те, що проекти по створенню інтерактивних технологій взаємодії зі споживачем мають певні прорахунки, часто є недосконалими, початок зародженню сфери інтерактивного банківського маркетингу в нашій країні покладено. Наступною новою формою інтерактивної взаємодії банку і клієнта стали комп'ютерні ігри.

Комп'ютерні ігри та фільми як спосіб інтерактивної взаємодії між банком і клієнтом

Значне підвищення якості ігрових проектів, широке поширення онлайн-ігор, максимальна реалізація творчих здібностей гравців у галузі створення власного віртуального світу, – усе це зіграло визначальну роль у процесі масової популяризації комп'ютерних ігор в усьому світі.

Тому пильна увага приділяється з боку банківських маркетологів створенню ідеологічно правильних комп'ютерних ігор.

Оцінюючи перспективи ігрової взаємодії зі споживачем через інтеграцію рекламованого бренда в комп'ютерну гру, банки починають освоювати *product placement*. *Product placement* – розміщення торгової марки в кіно або в комп'ютерних іграх у рекламних цілях. Банківські маркетологи розуміють, що розміщення брендів у ігрових проектах і фільмах дозволяє вирішити завдання, важкодосяжні за допомогою застосування традиційної реклами.

По-перше, аудиторія кіноглядачів і комп'ютерних гравців є численною і досить перспективною з точки зору сприйняття вдало вбудованої в фільм, гру реклами. Іграми та фільмами захоплюються не тільки підлітки, а й доросла публіка.

По-друге, любителі комп'ютерних ігор та фільмів позитивно сприймають рекламу в іграх та кіно. У більшості випадків наявність реклами робить гру/фільм більшою мірою схожими на реальність.

По-третє, вміле розміщення реклами в комп'ютерних іграх/фільмах не викликає відторгнення реклами. Навпаки, інтегрована в комп'ютерних іграх реклама надає тривалий вплив на гравців з причини тривалості участі в ігрових проектах.

По-четверте, успішні та надпопулярні ігри/фільми з часом стають сильними брендами, розміщення реклами в яких здатне викликати сприятливе сприйняття рекламованого продукту. У свідомості завжди буде створюватися асоціація: сильний бренд – потрібне послуга.

І, нарешті, *по-п'яте*, в іграх/фільмах має місце інтерактивна взаємодія. Приміщення продукту у віртуальний світ дає можливість постійно здійснювати взаємодію з ним.

Провідні учасники ігрового ринку починають активно розробляти новий для себе напрям. В банках вводиться нова посада – *product placement*-менеджер.

Застосування сенсорного маркетингу з метою підвищення лояльності споживачів

Продовжуючи розмову про трансформації сучасного світу, слід відзначити, що сучасний споживач став більш поінформованим. Озброївшись цифровими технологіями, він навчився уникати настирливої реклами. Стаючи більш досвідченим і розпеченим, споживач зробив вибір на користь футуристичного маркетингу, заснованого на креативних ідеях, здатних викликати позитивні емоції, отримати новий досвід, знайти індивідуальний спосіб самовираження.

Футуристичний маркетинг оперує хрестоматійними інструментами – звичайними 4Р, проте, в абсолютно новому наповненні. На думку С. Аветисян, у футуристичному маркетингу 4Р набувають принципово іншого змісту: «продукт трансформувався в ідею. Ціна зазнала найменші зміни. Але й тут акцент перемістився з суто економічних міркувань у бік психологічного сприйняття ціни цільовою аудиторією. Місце: максимальна близькість до споживача, вирішується через розуміння, що найкоротший шлях – це бути присутнім у нього в голові у вигляді ідеї. Просування: реклама теж рухається в сторону «зникнення». Вона повинна стати не просто ненав'язливою, але непомітною споживачем» [6].

Втративши орієнтир у колосальному потоці інформації, споживач робить вибір, керуючись емоціями і ставленням до бренда. Для завоювання симпатії споживача банк змушений вибудовувати цілісну комунікативну програму, наповнену емоціями і включаючи інтерактивну взаємодію зі споживачем.

Однією зі складових частин футуристичного маркетингу є *сенсбрендинг*, або сенсорний маркетинг, що передбачає комплексний вплив на споживача через всі органи чуття, на відміну від традиційних способів впливу, спрямованих виключно на органи слуху та зору.

Професіоналами в конкретних областях розробляються нові формати: створюються саундтреки, розробляються нові дизайни банківських приміщень, обираються фірмові кольори, розробляються фірмові запахи.

Завоювання визнання споживачів за допомогою love marks-підходу

Love marks-підхід – це концепція майбутнього, розробником якого є голова глобального рекламного агентства Saatchi & Saatchi Кевін Робертс. В основу застосування *love marks*-підходу покладено щирі відносини між банком і клієнтом, які формуються за допомогою створення і підтримки позитивних емоцій у свідомості споживача.

Усі банки надають кредити та приймають депозити. Усі банки надійні. Де відмінності? Банки зараз залучені в гонку порівняльних переваг «більш надійно, ще прибутковіше, менш ризиковано». На це йдуть мільйони, а споживач в інформаційному шумі цього вже не чує. ... Людям потрібно, щоб їх розважали, заінтригували, дали якийсь стимул, зробили приємний сюрприз. Потрібно емоційно доторкнутись до клієнта.

Банк повинен пробувати вибудовувати із споживачем двосторонні відносини, засновані на взаєморозумінні та емпатії. Застосування банками сучасних форм комунікацій збільшує лояльність клієнтів, дозволяє вибудовувати тривалі та довірчі відносини між банком та клієнтом.

Поза всяким сумнівом, використання футуристичного маркетингу допомагає банку залишатися конкурентоспроможним у сучасних умовах. Футуристичний маркетинг – це своєрідний пропуск конкурентоспроможних банків у майбутнє.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що для прийняття ефективних управлінських маркетингових рішень увагу треба зосередити на нестандартних інструментах боротьби за лояльність споживчої аудиторії – футуристичному маркетингу, а саме: використання Інтернет; застосування комп'ютерних ігор/кіно (*product placement*); сенсорний брендинг; *love marks*-підхід. Банківським установам необхідно звертати увагу на створення позитивного іміджу свого банку в очах потенційних клієнтів, рекламуючи такі характеристики своєї діяльності, як надійність, доступність та прозорість. Усі ці кроки є необхідними та вкрай важливими для відновлення довіри населення до банківських установ, яка була втрачена за результатами світової фінансової кризи кінця 2008 р.

Отже, зовнішнє середовище вимагає від комерційних банків нестандартних і неочікуваних підходів, які можуть полягати в поглибленні взаємодії з іншими гравцями ринку банківських послуг; пошуку неформальних підходів у взаємовідносинах із клієнтами, підвищенні стандартів надання традиційних банківських послуг, розробки принципово нових банківських продуктів і послуг, створення позитивного іміджу банку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Drucker P. F.** Management Tasks, Responsibilities, Practices / P. F. Drucker. – Harper & Row. – N. Y., 1973. – P. 62.
2. Американская Ассоциация Маркетинга. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketingpower.com>
3. **Брітченко І. Г.** Маркетинг у банках : навчальний посібник / І. Г. Брітченко, М. І. Белявцев, Н. М. Тягунова / Під ред. проф. Брітченко І. Г. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 345 с.
4. **Гончарова І. І.** Формування комплексу маркетингових комунікацій банківських установ / І. І. Гончарова / Рукопис дис. ... канд. екон. наук. – Л., 2004.
5. **Гурьянов С. А.** Маркетинг банковских услуг / С. А. Гурьянов. – М., 2001. – 186 с.
6. **Денисова Д.** Маркетинг – устройство для роста / Д. Денисова // Эксперт. – М., 2003. – № 42, 10 – 16 ноября. – С. 35.
7. **Денисова Д.** Очень высокое чувство такта. Интервью с Самвелом Аветисяном / Д. Денисова // Эксперт. – М., 2005. – № 42, 7 – 13 ноября. – С. 48.
8. **Кириченко О.** Банківський менеджмент / О. Кириченко, І. Геленко, А. Ятченко. – К. : ОСНОВИ, 2003. – 671 с.
9. **Котлер Ф.** Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб. : Питер, 2009. – 749 с.
10. **Новикова І. В.** Маркетинг як засіб розвитку банківської системи в Україні / І. В. Новикова / Рукопис дис. ... канд. екон. наук. – К., 1999.
11. Рівень проникнення Інтернет в Україні досяг майже 50% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newsru.ua/ukraine/09jun2013/net.html>
12. **Романенко Л. Ф.** Банківський маркетинг : монографія / Л. Ф. Романенко. – К. : Ін Юре, 2001. – 484 с.
13. **Уткин Э. А.** Банковский маркетинг / Э. А. Уткин. – М. : ИНФРА-М; Метаин-форм, 1994. – 299 с.

REFERENCES

Amerykanskaia Assotsyatsiya Marketynha. <http://www.marketingpower.com>

Britchenko, I. H., Bieliavtsev, M. I., and Tiahunova, N. M. *Marketing u bankakh* [Marketing in banks]. Poltava: RVV PUSKU, 2008.

Drucker, P. F. *Management Tasks, Responsibilities, Practices*. New York: Harper & Row, 1973.

Denisova, D. "Marketing – ustroystvo dlia rosta" [Marketing – the device for growth]. *Ekspert*, no. 42 (2003): 35-.

Denisova, D. "Ochen vysokoe chuvstvo takta. Interviu s Samvelom Avetisianom" [Very high sense of tact. Interview with Samvel Avetisyan]. *Ekspert*, no. 42 (2005): 48-.

Gurianov, S. A. *Marketing bankovskikh uslug* [Marketing of banking services]. Moscow, 2001.

Honcharova, I. I. "Formuvannia kompleksu marketynhovykh komunikatsii bankivskykh ustanov" [Formation of complex marketing communications banks]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 2004.

Kyrychenko, O., Helenko, I., and Yatchenko, A. *Bankivskiy menedzhment* [Bank management]. Kyiv: OSNOVY, 2003.

Kotler, F. *Marketing. Menedzhment* [Marketing. Management]. St. Petersburg: Piter, 2009.

Novykova, I. V. "Marketing iak zasib rozvytku bankivskoi systemy v Ukraini" [Marketing as a tool of the banking system in Ukraine]. *Dys. ... kand. ekon. nauk*, 1999.

"Riven pronyknennia Internet v Ukraini dosiah maizhe 50%" [The penetration rate of the Internet in Ukraine has reached almost 50%]. <http://www.newsru.ua/ukraine/09jun2013/net.html>

Romanenko, L. F. *Bankivskiy marketynh* [Bank Marketing]. Kyiv: In Yure, 2001.

Utkin, E. A. *Bankovskiy marketing* [Bank marketing]. Moscow: INFRA-M; Metain-form, 1994.

СИСТЕМА МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕКЛАМНОЇ ГАЛУЗІ

© 2014 ЯКОВЕНКО Т. І., ПЕДЧЕНКО Н. С.

УДК 339.138:659.1

Яковенко Т. І., Педченко Н. С. Система маркетингової інформації як умова забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі

Метою статті є дослідження системи маркетингової інформації як умови забезпечення ефективності маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі. У статті розглянуто поняття системи, проаналізовано вже існуючі підсистеми маркетингової інформаційної системи, наведено їх визначення та джерела. У результаті дослідження було виявлено, що система маркетингової інформації підприємств рекламної галузі складається з добре налагоджених взаємопов'язаних елементів: маркетингове середовище; фахівці з маркетингу; підсистеми маркетингової інформації, кожна з яких відповідає за окремі питання. Зокрема, підсистема внутрішньої звітності підприємства відповідає за набір методів аналізу маркетингових даних, що складаються зі статистичного банку та банку математичних моделей; підсистема аналізу маркетингової інформації (аналітична система, система підтримки маркетингових рішень) – за проектування, збирання, обробку та аналіз даних, які потребують спеціального дослідження конкретної маркетингової ситуації для ухвалення конкретних управлінських рішень щодо продуктово-ринкової стратегії підприємства рекламної галузі; підсистема маркетингових досліджень – за комплекс джерел, методичних прийомів і процедур, які застосовують для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку; підсистема збору зовнішньої поточної маркетингової інформації – за сукупність даних, які виникають у формі бухгалтерської та статистичної звітності, оперативної й поточної виробничої та науково-технічної інформації.

Ключові слова: система, система маркетингової інформації, маркетингова діяльність, ефективність, підприємства рекламної галузі

Рис.: 2. Бібл.: 15.

Яковенко Тетяна Іванівна – аспірант, кафедра економічної кібернетики, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: tatka_pl@mail.ru

Педченко Наталія Сергіївна – доктор економічних наук, доцент, кафедра фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі (вул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Україна)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

УДК 339.138:659.1

UDC 339.138:659.1

Яковенко Т. И., Педченко Н. С. Система маркетинговой информации как условие обеспечения эффективной маркетинговой деятельности предприятий рекламной отрасли

Целью статьи является исследование системы маркетинговой информации как условия обеспечения эффективной маркетинговой деятельности предприятий рекламной отрасли. В статье были рассмотрены понятия системы, проанализированы существующие подсистемы маркетинговой информационной системы, их определения и источники. В результате исследования было выявлено, что система маркетинговой информации предприятий рекламной отрасли состоит из хорошо связанных взаимосвязанных элементов: маркетинговая среда; специалисты по маркетингу; подсистема маркетинговой информации, каждая из которых отвечает за отдельные вопросы. В частности, подсистема внутренней отчетности предприятия отвечает за набор методов анализа маркетинговых данных, состоящих из статистического банка и банка математических моделей; подсистема анализа маркетинговой информации (аналитическая система, система поддержки маркетинговых решений) – за проектирование, сбор, обработку и анализ данных, которые требуют специального исследования конкретной маркетинговой ситуации для принятия конкретных управленческих решений по продуктово-рыночной стратегии предприятия рекламной отрасли; подсистема маркетинговых исследований – за комплекс источников, методических приемов и процедур, применяемых для получения ежедневной информации о различных событиях, происходящих на рынке; подсистема сбора внешней текущей маркетинговой информации – за наличие данных, предоставленных в форме бухгалтерской и статистической отчетности, оперативной и текущей производственной и научно-технической информации.

Ключевые слова: система, система маркетинговой информации, маркетинговая деятельность, эффективность, предприятия рекламной отрасли.

Рис.: 2. Библ.: 15.

Яковенко Татьяна Ивановна – аспирант, кафедра экономической кибернетики, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: tatka_pl@mail.ru

Педченко Наталья Сергеевна – доктор экономических наук, доцент, кафедра финансов, Полтавский университет экономики и торговли (ул. Ковалю, 3, Полтава, 36014, Украина)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Iakovenko T. I., Pedchenko N. S. Marketing Information System as a Condition for Effective Marketing Performance of Advertising Industry Companies

The aim of the article is to study the marketing information system as a condition of providing effective marketing performance of companies in advertising industry. The article examined the concept of system, analyzed the existing subsystems of marketing information system, their definitions and sources. The study found that the system of marketing information of advertising industry companies consists of well-established inter-related elements: marketing environment; marketing professionals; subsystem of marketing information, each of which is responsible for the individual questions. In particular, the subsystem's internal reporting is responsible for a set of methods for the analysis of marketing data, consisting of a statistical bank and a bank of mathematical models; analysis subsystem of marketing information (analytical system, the system support marketing decisions) – for design, data collection, processing and analysis of data, which require a special study of a specific marketing situation for the adoption of specific management decisions on product-market strategy of the company in advertising industry; subsystem of marketing research – for a complex of sources, instructional techniques and procedures used to obtain daily information about the various events taking place in the market; a collection subsystem of external current marketing information – for the presence of the data provided in the form of accounting and statistical reporting, operational and current production and scientific and technical information.

Key words: system, the marketing information, marketing activity, efficiency, enterprise advertising industry.

Pic.: 2. Bibl.: 15.

Iakovenko Tetiana I. – Postgraduate Student, Department of Economic Cybernetics, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: tatka_pl@mail.ru

Pedchenko Nataliia S. – Doctor of Science (Economics), Associate Professor, Department of Finance, Poltava University of Economics and Trade (vul. Kovalya, 3, Poltava, 36014, Ukraine)

E-mail: pedchenko_ns@ukr.net

Комплексні дослідження та ведення ефективної маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі ґрунтуються перш за все на об'єктивній та достовірній інформації. «Хто володіє інформацією – той володіє світом», – сказав Натан Ротшильд [14]. Сьогодні у менеджерів з маркетингу для прийняття рішень зростає потреба в інформації, але зібрати корисну інформацію для підприємств рекламної галузі не так просто. Наукові діячі, такі як Макаренко М. В., Белявцев М. І., Григорчук Т. В., Бутенко Н. В., Кожемякіна Т. В., Єжова А. Ф., Пригара О., Броннікова Т. С., Чернявський О. Г. вважають, що на будь-якому підприємстві повинна бути створена система маркетингової інформації [3; 8; 5; 9; 4]. Підприємство, яке працює з добре налагодженою маркетинговою інформаційною системою, має високі конкурентні переваги.

Насправді інформація відіграє дуже важливу роль у прийнятті будь-яких рішень. Стосується це цілком щоденно кожної людини, а тим паче підприємства чи економіки країни. Отже, спробуємо розібратись, що є системою маркетингової інформації на підприємствах рекламної галузі.

Для початку визначимося, що є системою. Під системою прийнято розуміти множину взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють з середовищем, як єдине ціле і відокремлена від нього [6] або порядок, зумовлений правильним, планомірним розташуванням та взаємним зв'язком частин чого-небудь [1]. Тому забезпечення ефективності маркетингової діяльності може бути визначене як система цілеспрямованих дій підприємства з пошуку стійкої переваги перед конкурентами шляхом задоволення потреб споживачів [12]. Іщенко Н. М. зазначає, що ефективна маркетингова інформація допомагає правильно визначати райони тяжіння, отримувати відомості про ємності ринку, отримувати конкурентні переваги, знижувати ризик, визначати ставлення споживачів до послуг, що надаються, стежити за зовнішнім і внутрішнім середовищем, координувати стратегію, оцінювати діяльність, підвищувати довіру до фірми, підкріплювати інтуїцію, підвищувати ефективність діяльності [11].

Наукові діячі Григорчук Т., Балабанова А. В., Єжова А. Ф., Липчук В. В., Іщенко Н. М., Зозулев А. В., Белявцев М. І., Петруся Є. Ю., колектив на чолі з авторами Волковою Н. І. та Окландер Т. О. та інші розглядають систему маркетингової інформації як сукупність людей (персоналу), інформації, методів, процедур регулярного збору, аналізу та оцінювання інформації для прийняття маркетингових рішень [8; 5; 2; 11; 10; 3; 15; 7; 9; 13]. Крім цього, виділяють чотири основні складові системи маркетингової інформації: підсистему внутрішньої звітності, підсистему збору зовнішньої поточної інформації, підсистему маркетингових досліджень та підсистему аналізу маркетингової інформації.

В економічній літературі існує декілька підходів щодо складових маркетингової інформаційної системи. З метою уточнення авторського визначення підсистем системи маркетингової інформаційної підприємств рекламної галузі наведемо вже існуючі та їх визначення. Згідно з науковим підходом Григорчука Т., Белявцева М. І. підсистема внутрішньої інформаційної системи дає змогу стежити за показниками, що відображають рівень поточного збуту, суми витрат, обсяги матеріальних запасів, рух готівки, дані про дебіторську та кредиторську заборгованість, інші показники внутрішньої звітності [8; 3]. Науковцями зазначається, що ця система акумулює дані про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Аналогічну точку зору поділяє Липчук В. В., додаючи важливість даних про рівень рекламних витрат, їх ефективність та місце у комплексі заходів стимулювання збуту, рахунки клієнтів, постачальників, дилерів та дистриб'юторів, дані про товарні запаси у посередників, зберігання [13]. Підтримуючи таке значення підсистеми внутрішньої звітності підприємства, Бутенко Н. В. та Іщенко Н. М. підкреслюють, що виконання такої відповідального завдання вимагає наявності автоматизованих систем збору і представлення даних, а також впровадження новітніх інформаційних технологій та інформаційних мереж [5; 11].

Колектив авторів на чолі з Волковою Н. І. та Окландер Т. О. зазначають, що за допомогою цієї підсистеми створюються і зберігаються внутрішні бази даних, що відбивають виробничо-господарську діяльність підприємства [7].

Наукові діячі Броннікова Т. С., Чернявський О. Г. доводять на прикладі, що при наявності маркетингової інформаційної системи торговий агент з будь-якої точки і зручний для нього час може запросити необхідні йому відомості [4].

Підсистему збору зовнішньої поточної маркетингової інформації Григорчук Т. пропонує розглядати, як комплекс джерел і процедур, які застосовують для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку та як сукупність прийомів і методів, які дають змогу проводити моніторинг зовнішнього середовища [8]. Зазначається, що одержана інформація стосується постачальників, конкурентів, посередників, споживачів, органів державного регулювання, чинників зовнішнього середовища.

Погоджуються з таким науковим підходом й інші науковці, виділяючи при цьому свої джерела зовнішньої інформації: Липчук В. В. у формі різноманітних статистичних довідників, каталогів, періодичних видань (газет, журналів), загальноекономічних і спеціалізованих книг, статей, монографій, комерційних і наукових збірників [13]; Іщенко Н. М. у вигляді існуючих і потенційних конкурентів, споживачів, контактної аудиторії, стану і тенденцій розвитку факторів макросередовища [11]; Бутенко Н. В. як продавці та інші польові працівники, преса, література, конкуренти тощо [5]; Белявцев М. І. через публіковані періодичні та спеціальні видання, статистичні збірники, кон'юнктурні огляди комерційних дослідницьких організацій, відвідування виставок і конференцій, проведення переговорів і ділових зустрічей [3].

Колектив авторів на чолі з Волковою Н. І. та Окландер Т. О. стверджують, що за допомогою підсистеми збору зовнішньої поточної інформації створюються і зберігаються зовнішні бази даних, що стосуються фірми, на основі одинадцяти факторів маркетингового середовища – це інформація про діяльність: постачальників, конкурентів, посередників, контактних аудиторій, стан потенційних і реальних споживачів, економічну, екологічну, науково-технічну, політико-правову, культурну інформацію, демографічну інформацію [7]. Джерелом такої інформації автори вважають засоби масової інформації, лабораторні випробування конкуруючих товарів, звіти збутового і сервісного персоналу, нормативні акти, статистичні збірники, наукові публікації, звіти дослідницьких організацій, відвідування презентацій, виставок і інше [7].

На особливу увагу, на нашу думку, заслуговує більш детальне розкриття підсистеми збору зовнішньої поточної

маркетингової інформації авторами Броннікова Т. С., Чернявський О. Г. Вони зазначають, що дана підсистема забезпечує керівників інформацією про самі останні події і представляє набір джерел і методичних прийомів, за допомогою яких керівники одержують повсякденну інформацію про події, що відбуваються в комерційному середовищі [4].

Згідно з таким науковим підходом керівники фірм застосовують такі методи збору зовнішньої поточної маркетингової інформації: преса, книги, спеціальні видання, бесіди з постачальниками та іншими особами, які не є штатними працівниками фірми; обмін даними з іншими керівниками і співробітниками фірми; навчання продавців фіксувати події і повідомляти про них (це «очі і вуха» фірми); призначення фахівців по збору зовнішньої маркетингової інформації (особливо про конкурентів); покупка відомостей у сторонніх постачальників зовнішньої поточної інформації (існують спеціальні фірми по збору інформації про ціни на товар, частці ринку, підборі реклами конкурентів), організація спеціальних відділів зі збору і поширенню поточної маркетингової інформації, в яких співробітники переглядають найбільш важливі видання в пошуках новин, складають огляди і розсилають їх керуючим з маркетингу [4]. У цих відділах ведуть досвід відомостей, що різко підвищує якість інформації, яка надходить до керуючих з маркетингу [4].

Наступна складова маркетингової інформаційної системи, підсистема маркетингових досліджень, на думку науковців Григорчук Т. і Бутенко Н. В., дає змогу оперувати інформацією, отримання якої потребує проведення окремого дослідження [8; 5]. Ця система охоплює безперервний процес планування, збору, аналізу і представлення даних, необхідних відповідно до поточної та майбутньої маркетингової ситуації та функціонує за допомогою застосування методів збору первинної інформації та відбору вторинної інформації [8].

Науковий колектив на чолі з Волковою Н. І. та Окландер Т. О. уточнюють, що дана підсистема носить цільовий характер, зокрема вивчається можлива реакція потенційних споживачів на новий товар або досліджується ефективність проведеної рекламної кампанії [7].

Авторами Броннікова Т. С., Чернявський О. Г. підсистему маркетингових досліджень пропонується розглядати як систематичне визначення кола даних, необхідних у зв'язку з маркетинговою ситуацією, яка стоїть перед фірмою, їх збір, аналіз і звіт про результати, або власними силами фірми – відділом маркетингу або спеціалізованими організаціями [4].

Далі науковцями представлені схема маркетингових досліджень (рис. 1) і найбільш типові завдання дослідників

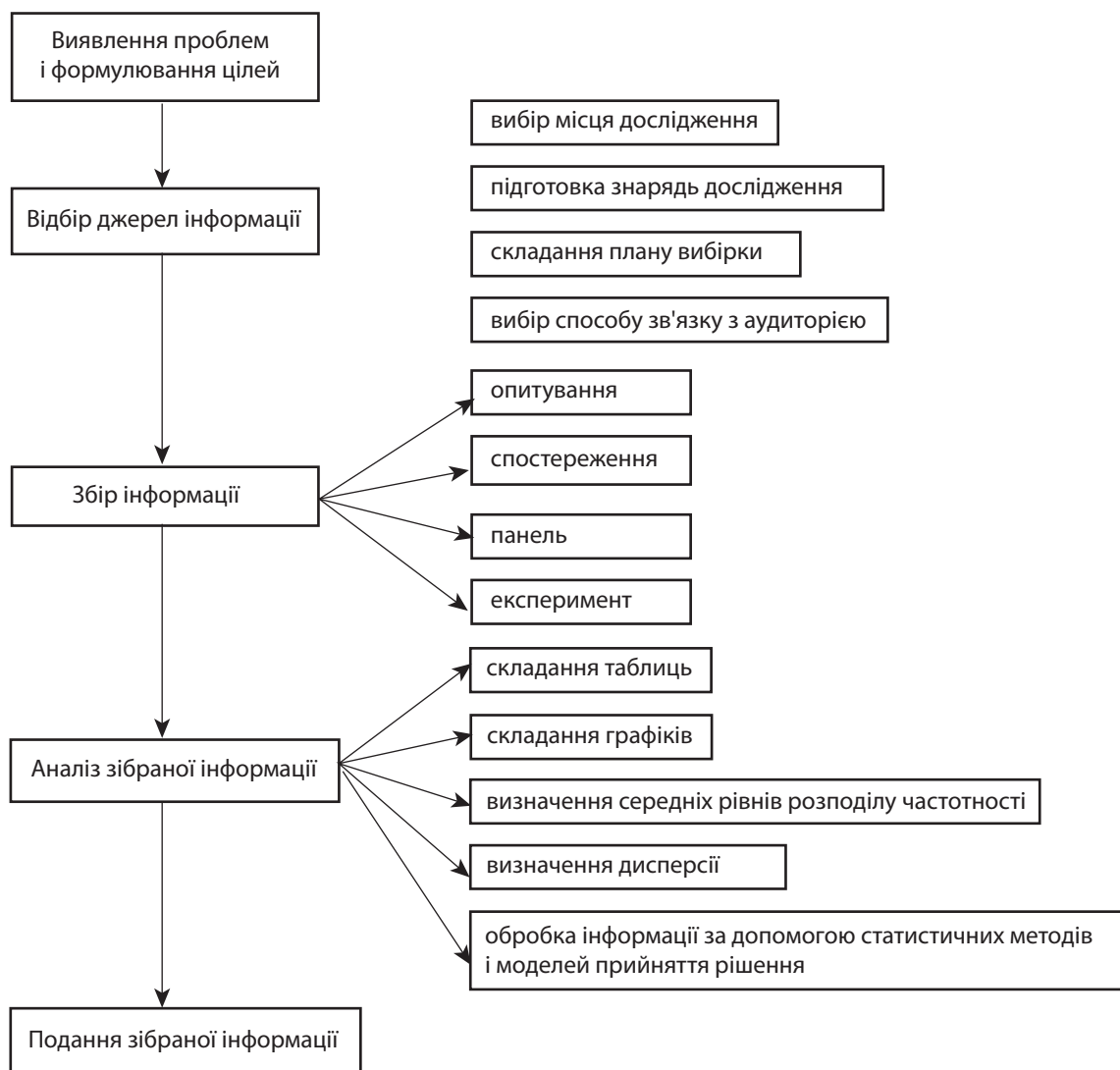


Рис. 1. Підсистема маркетингових досліджень

Джерело: [4].

маркетингу: вивчення характеристик ринку, виміри потенційних можливостей ринку, аналіз розподілу часток ринку між фірмами, аналіз збуту, вивчення тенденцій ділової активності, вивчення товарів конкурентів, короткострокове прогнозування, вивчення реакції на новий товар і його обсяг, довгострокове прогнозування, вивчення політики цін [4].

Ідентичний підхід до даної підсистеми і в наукових підходах Белевцева М. І. На його думку, для отримання інформації в маркетингу використовуються такі методи: опитування, спостереження і автоматична реєстрація даних (експеримент представляє тільки специфічний план досліджень), панель [3]. Вибір конкретного методу залежить від мети досліджуваної ознаки (людина, предмет).

Іщенко Н. М. підсистему маркетингових досліджень трактує як підсистему збору первинної інформації, що передбачає проведення спеціальних маркетингових досліджень, метою яких є отримання додаткових даних, пов'язаних із вирішенням конкретних маркетингових завдань [11].

Керівники, що вдаються до маркетингових досліджень, повинні бути знайомі з їх специфікою і знати технологію дослідження або дослідження повинні проводитись відповідними комерційними організаціями, що спеціалізуються на наданні послуг у галузі маркетингових досліджень, щоб не допустити помилки в ухваленні рішення на основі недостовірної інформації [4; 3].

Наступна складова маркетингової інформаційної системи – підсистема аналізу маркетингової інформації (аналітична система, система підтримки маркетингових рішень). Науковий підхід Іщенко Н. М. до даної підсистеми полягає в обробці наявних даних, що дозволяє зробити відповідні висновки в межах досліджуваної проблеми і намітити основні шляхи її вирішення [3]. Погоджуються з таким науковим підходом й науковці Броннікова Т. С., Чернявський О. Г., Бутенко Н. В., Волкова Н. І., Окляндер Т. О., Григорчук Т., котрі стверджують, що система аналізу маркетингової інформації є набором досконалих методів аналізу, в основу яких покладено статистичний банк і банк моделей [4; 6; 7; 8].

Статистичний банк – сукупність сучасних методик статистичної обробки інформації (регресійний, кореляційний та факторний аналіз [8]), які дозволяють найповніше розкрити взаємозалежності даних і встановити ступінь їх статистичної надійності [4]. Функцією статистичного банку аналітичної системи маркетингу є обробка статистичних даних, їх аналіз та узагальнення [8]. Банк моделей є набором математичних моделей, що сприяють прийняттю більш оптимальних маркетингових рішень і складаються із сукупності взаємозалежних змінних, які мають якусь реально існуючу систему, процес або результат [4]. У банку відображаються моделі системи ціноутворення, встановлення меж та планів збуту, засобів реклами, прогнозування збуту новинок, розробки рекламного бюджету, розрахунку цінової політики, вибору місця розташування роздрібних торгових пунктів. Наявність таких баз даних суттєво скорочує час пошуку інформації та полегшує її використання [8].

Виходячи з проведеного нами дослідження, запропоновано систему маркетингової інформації, яка є умовою забезпечення ефективної маркетингової діяльності підприємств рекламної галузі (рис. 2).

ВИСНОВКИ

Таким чином, система маркетингової інформації підприємств рекламної галузі складається з чотирьох підсистем (див. рис. 2), кожна з яких відповідає за окремі питання:

1. Підсистема внутрішньої звітності підприємства відповідає за набір методів аналізу маркетингових даних, що складаються зі статистичного банку та банку математичних моделей.

2. Підсистема аналізу маркетингової інформації (аналітична система, система підтримки маркетингових рішень) включає проектування, збирання, обробка та аналіз даних, які потребують спеціального дослідження конкретної маркетингової ситуації для ухвалення конкретних управлінських рішень щодо продуктово-ринкової стратегії підприємства рекламної галузі.

3. Підсистема маркетингових досліджень є комплексом джерел, методичних прийомів і процедур, які застосовують для отримання щоденної інформації про різні події, що відбуваються на ринку. Інформація про: постачальників, конкурентів, посередників, контактних аудиторій, стан потенційних і реальних споживачів, економічну, екологічну, науково-технічну, політико-правову, культурну та демографічну інформацію та ін.

4. Підсистема збору зовнішньої поточної маркетингової інформації – це сукупність даних, які виникають у формі бухгалтерської і статистичної звітності, оперативної й поточної виробничої та науково-технічної інформації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/systema>
2. Балабанова Л. В. Маркетинг / Л. В. Балабанова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://men.dt-kt.net>
3. Бєлявцев М. І. Маркетинговий менеджмент. Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfree.com>
4. Броннікова Т. С. Маркетинг: Учебное пособие / Т. С. Броннікова, А. Г. Чернявский. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books>
5. Бутенко Н. В. Основи маркетингу / Н. В. Бутенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/>
6. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>
7. Волкова Н. І. Маркетинг : навчальний посібник / Н. І. Волкова, Т. О. Окляндер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com.ua>
8. Григорчук Т. Дистанційний курс Тараса Григорчука. Маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://sites.google.com>
9. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг / Л. Ф. Єжова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua>
10. Зозулев А. В. Маркетинг / А. В. Зозулев [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>
11. Іщенко Н. М. Маркетинг транспортних послуг / Н. М. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.chdu.edu.ua>
12. Лекції зі стратегічного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gendocs.ru>
13. Липчук В. В. Маркетинг / В. В. Липчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>
14. Національна асоціація банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nabu.com.ua>
15. Петруня Є. Ю. Маркетинг / Є. Ю. Петруня // Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfree.com>

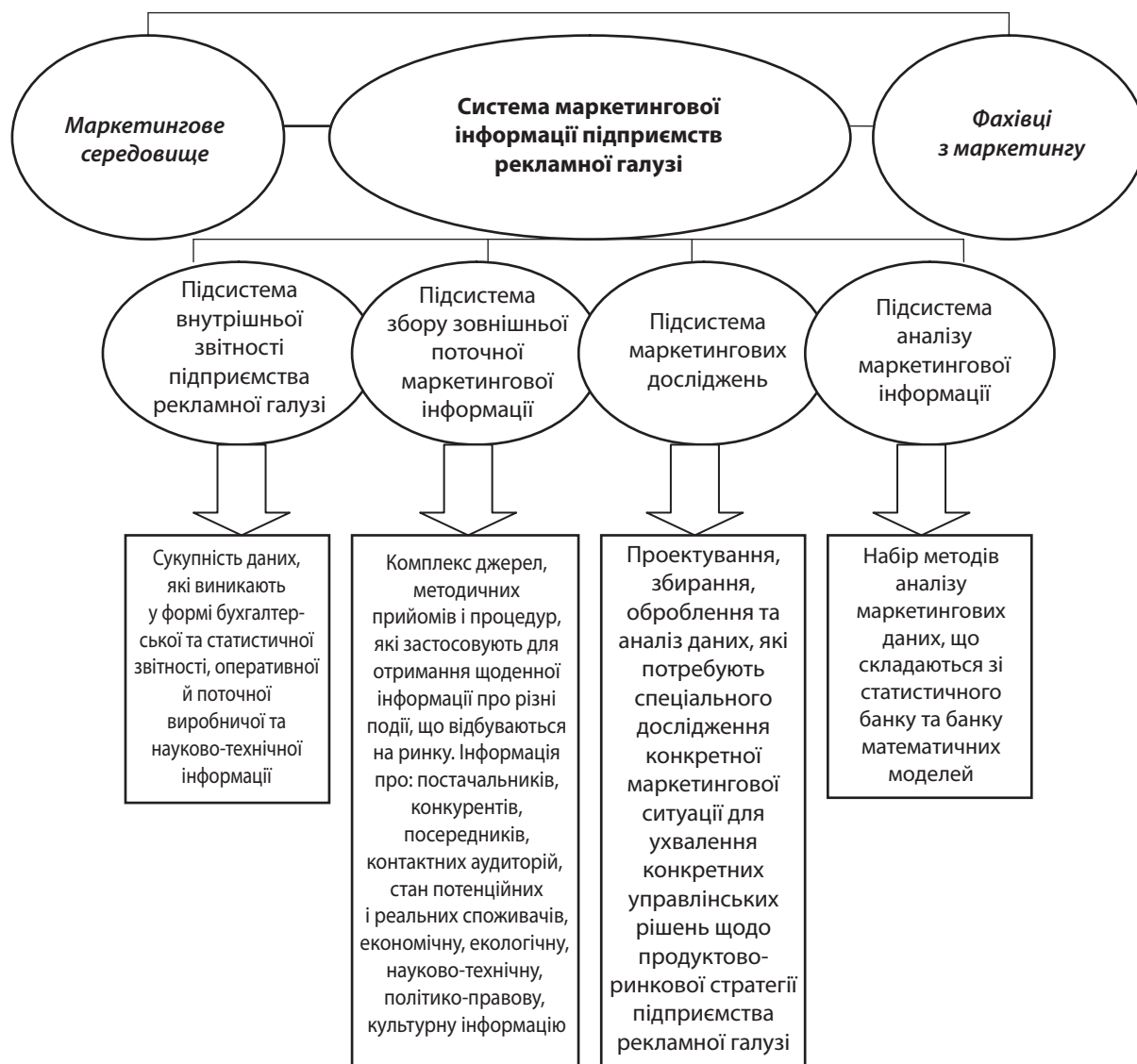


Рис. 2. Система маркетингової інформації підприємств рекламної галузі

Джерело: складено авторами.

REFERENCES

- "Akademichniy tlumachnyi slovnyk" [Academic Dictionary]. <http://sum.in.ua/s/systema>
- Balabanova, L. V. "Marketing" [Marketing]. <http://men.dt-kt.net>
- Bieliavtsev, M. I. "Marketynhovy menedzhment" [Marketing management]. Biblioteka ukrainskykh pidruchnykiv. <http://libfree.com>
- Bronnikova, T. S., and Cherniavskiy, A. G. "Marketing" [Marketing]. <http://www.aup.ru/books>
- Butenko, N. V. "Osnovy marketynhu" [Principles of Marketing]. <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/>
- Hryhorchuk, T. "Dystantsiinyi kurs Tarasa Hryhorczuka. Marketynh" [Distance course Taras Hryhorczuk. Marketing]. <https://sites.google.com>
- Ishchenko, N. M. "Marketynh transportnykh posluh" [Marketing of transport services]. <http://lib.chdu.edu.ua>
- "Lektsii zi stratehichnoho menedzhmentu" [Lectures on strategic management]. <http://gendocs.ru>
- Lipchuk, V. V. "Marketing" [Marketing]. <http://pidruchniki.ws>
- "Natsionalna asotsiatsiia bankiv Ukrainy" [National Association of banks of Ukraine]. <http://www.nabu.com.ua>
- Petrunia, I. E. Yu. "Marketynh" [Marketing]. <http://libfree.com>
- Vikipediia. <http://uk.wikipedia.org>

- Volkova, N. I., and Oklander, T. O. "Marketynh" [Marketing]. <http://books.google.com.ua>
- Yezhova, L. F. "Informatsiinyi marketynh" [Information marketing]. <http://studentbooks.com.ua>
- Zozulev, A. B. "Marketing" [Marketing]. <http://pidruchniki.ws>

МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ БРЕНДА РОБОТОДАВЦЯ

© 2014 МОКІНА С. М.

УДК 331.58:331.445:331.108.2

Мокіна С. М. Моделі формування бренда роботодавця

Мета статті полягає в дослідженні існуючих підходів до формування моделей бренда роботодавця. Проаналізовано та узагальнено моделі формування бренда роботодавця зарубіжними вченими. Здійснений аналіз дозволяє сформувати чітке уявлення щодо побудови процесу при наявності різних вихідних цілей та доступних ресурсів. Питання моделей бренда роботодавця є новим для вітчизняної наукової думки, тому аналіз, запропонований у статті, є актуальним і корисним. Загалом, у статті досліджено дев'ять моделей бренда роботодавця, у результаті чого виявлено, що за складовими вони відрізняються, але одна складова зустрічається у всіх підходах – ціннісна пропозиція співробітнику (або цінності бренда роботодавця). Кожна з моделей має право на існування, жодна не є достатньо повною та досконалою. Відповідно до цього подальший розвиток даної теми пропонується проводити в напрямку розробки комплексної моделі бренда роботодавця.

Ключові слова: бренд роботодавця, модель бренда роботодавця, формування бренда роботодавця.

Рис.: 9. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 12.

Мокіна Софія Миколаївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний університет харчових технологій (вул. Володимирська, 68, Київ, 01601, Україна)

E-mail: sofia.mokina@gmail.com

УДК 331.58:331.445:331.108.2

Мокіна С. Н. Модели формирования бренда работодателя

Цель статьи заключается в исследовании существующих подходов к формированию моделей бренда работодателя. Проанализированы и обобщены модели формирования бренда работодателя разными зарубежными учеными. Проведенный анализ позволяет сформировать четкое представление относительно построения данного процесса при наличии различных исходных целей и доступных ресурсов. Вопрос моделей бренда работодателя является новым для отечественной научной мысли, поэтому анализ, предложенный в статье, является актуальным и полезным. В целом, в статье исследовано девять моделей бренда работодателя, в результате чего выявлено, что они отличаются по составляющим, но одна составляющая встречается во всех подходах – ценностное предложение сотруднику (или ценности бренда работодателя). Каждая из моделей имеет право на существование, ни одна не является достаточно полной и совершенной. В соответствии с этим дальнейшее развитие данной темы предлагается проводить в направлении разработки комплексной модели бренда работодателя.

Ключевые слова: бренд работодателя, модель бренда работодателя, формирование бренда работодателя.

Рис.: 9. **Табл.:** 2. **Библ.:** 12.

Мокіна Софія Миколаївна – аспірантка, кафедра менеджменту, Національний університет пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, Киев, 01601, Украина)

E-mail: sofia.mokina@gmail.com

UDC 331.58:331.445:331.108.2

Mokina S. M. Model of the Formation of Employer Brand

The purpose of the article is to study the existing approaches to modeling the formation of employer brand. The model for the formation of employer brand by different foreign scientists was analyzed and generalized. Analysis allows us to form a clear view on the construction of the process in the presence of different initial objectives and available resources. The question of an employer brand model is new to the national scientific thought, so the analysis proposed in this paper is relevant and useful. In general, the article studied nine models of employer brand, as a result it was revealed that they differ in terms of components, but one element is found in all approaches – the employee value proposition (or the value of employer branding). Each of the models has a right to exist; none is sufficiently complete and perfect. In accordance with the further development of the topic it was proposed to move towards the development of an integrated model of employer brand.

Key words: employer brand, model employer brand, the formation of employer brand.

Pic.: 9. **Tabl.:** 2. **Bibl.:** 12.

Mokina Sofia M. – Postgraduate Student, Department of Management, National University of Food Technology (vul. Volodymyrska, 68, Kyiv, 01601, Ukraine)

E-mail: sofia.mokina@gmail.com

У сучасних умовах високої конкурентної боротьби за кваліфікованих спеціалістів на ринку праці, динамічності та стрімкості розвитку економіки важливим є не тільки створення бренду компанії як роботодавця, але й підтримка та вдосконалення його протягом тривалого періоду часу. Сильний бренд роботодавця є важливим активом компанії, тому саме від раціональності формування бренд-платформи залежить конкурентоспроможність компанії на ринку праці.

Бренд роботодавця є інструментом виділення компанії на ринку праці та дозволяє досягти бажаних конкурентних в боротьбі за кваліфікованих спеціалістів. Створення привабливого бренду роботодавця потребує детального опрацювання всіх його складових та їх узгодження в єдиній моделі.

За умов недостатньої наукової дослідженості концепції бренду роботодавця актуальним на даний момент є аналіз існуючих підходів до формування моделі бренду роботодавця.

Проблематика, пов'язана із формуванням моделей брендингу, сьогодні є вкрай актуальною. Даним питанням займалися провідні вітчизняні та закордонні фахівці, зокрема Аакер Д., Келлер К., Томпсон У., Домнін В. Н., Длігач А. О., Зозульов О. В., Перція В., Писаренко Н. А. та інші.

Дослідження цих науковців дали можливість сформувати моделі створення та управління брендом роботодавця, які описують різні аспекти даного процесу.

Огляд наукової літератури [1 – 12] показав різноплановість і неоднозначність підходів щодо побудови моделей бренду роботодавця.

Враховуючи те, що у вітчизняній науковій літературі моделі бренду роботодавця недостатньо висвітлені, завданням статті є стислий опис, аналіз і систематизація моделей формування бренду роботодавця з метою формування цілісної картини.

Бренд роботодавця можна розглядати через призму торгової марки. Комплексний підхід до визначення атри-

бутів (складових) торгової марки належить Ф. Котлеру. Він визначає шість основних складових торгової марки: характеристики, вигоди, цінності, індивідуальність, користувач, культура [1].

1) *Характеристики*. Будь-яка торгова марка викликає в пам'яті споживачів певні якісні характеристики продукту (якість, престиж тощо).

2) *Вигоди*. Покупці купують не характеристики, а блага, тому характеристики необхідно перевести в функціональні та/або емоційні блага.

3) *Цінності*. Торгова марка повинна стати відображенням системи цінностей виробника. Це дозволяє виявити специфічні групи покупців даного виду продукції, які поділяють ці цінності.

4) *Індивідуальність*. Торгова марка передбачає певну індивідуальність.

5) *Користувач*. Торгова марка передбачає певний тип споживача, який купує і використовує цей товар. Користувачі поважають цінності, культуру та індивідуальність, притаманні торговій марці.

6) *Культура*. Торгова марка повинна нести в собі певні культурні цінності.

Склад атрибутів торгової марки може служити базою для створення необхідних відмінних характеристик бренду роботодавця.

Схожий підхід до визначення складових бренду компанії як роботодавця має австралійська дослідниця, директор компанії Essencecomms Пенні Бурке (Penny Burke). У своїй книзі «Forced Focus – the employer branding» вона розглядає п'ять складових бренду компанії як роботодавця: атрибути, функціональні вигоди, емоційні вигоди, цінності, персоналізація [2]. Пенні Бурке представляє складові у вигляді піраміди (рис. 1).



Рис. 1. Складові бренду компанії як роботодавця за П. Бурке [2]

П. Бурке [2] пропонує такі характеристики складових бренду роботодавця:

1) *Атрибути* – фізичні аспекти бренду компанії як роботодавця, які можна побачити чи відчуті (наприклад, логотип, особа генерального директора, місце розташування, національна приналежність, форма власності компанії, тип зайнятості, середній вік працюючих у компанії співробітників та інше).

2) *Функціональні переваги* – наслідки атрибутів, яким володіє бренд компанії як роботодавця. Володіння певними атрибутами дає можливість пропонувати набір функціональних переваг співробітникам компанії (наприклад, державна форма власності дає можливість пропонувати співробітникам стабільність; лідерство компанії в певно-

му сегменті дає можливість пропонувати співробітникам рішення складних бізнес-завдань, можливість навчатись і розвиватись).

3) *Емоційні переваги* – як компанія хоче, щоб її співробітники відчували себе в результаті роботи в компанії (пишаються компанією, цінують компанію, професійно компетентні, впевнені тощо).

4) *Цінності співробітників* – принципи, стандарти і судження співробітників, які для них цінні. Компанії необхідно розуміти, яких цінностей дотримуються співробітники і в чому вони бачать свою значимість для бізнесу, щоб максимізувати можливості та взаємодію з персоналом.

5) *Персоналізація* – привласнення особистісних людських якостей бренду компанії як роботодавця.

Узагальнивши підходи до визначення складових бренду роботодавця за П. Бурке та складових торгової марки на Ф. Котлером, нами був зроблений висновок: два підходи мають п'ять спільних елементів. Таким чином, моделі товарного брендингу та брендингу роботодавця є подібними (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння підходів П. Бурке та Ф. Котлера

Складові бренду компанії як роботодавця за Пенні Бурке	Складові торгової марки (бренду) за Філіпом Котлером	Користувачі
Атрибути	Характеристики	
Функціональні переваги	Вигоди	
Емоційні переваги	Культура компанії	
Цінності працівників	Цінності для покупців	
Персоналізація	Індивідуальність	

Джерело: розроблено автором.

Узагальнені дослідження Зазикіна В. Г. [3] структури іміджу підприємства, уявлень, що впливають на ступінь довіри до нього, дозволили сформувати досліднику дві узагальнені структурні моделі брендингу – семи- та десятикомпонентну. Вони являють собою спеціально організовану і структуровану за складовими (або компонентами) інформацію про підприємство.

Обидві моделі у своєму складі містять:

- ★ зовнішня атрибутика (назва організації, фірмовий стиль, емблема, символіка, місце розташування тощо);
- ★ фінансове становище;
- ★ імідж керівника та його команди;
- ★ імідж персоналу, корпоративна культура;
- ★ якість діяльності, образ продукції або послуги;
- ★ дизайн офісних приміщень;
- ★ ділові комунікації, особливості управління організацією.

У десятикомпонентній моделі додатково включено:

- ★ історія організації, традиції;
- ★ вартість товару або послуг (порівняльні дані в динаміці);
- ★ публісیتی, рекламна популярність.

Руслан Мансуров пропонує модель побудови бренду роботодавця, яка представлена на рис. 2. Відповідно до даної моделі налагодження стандартних процесів управління персоналом – необхідна, але недостатня умова для створення ефективної системи управління персоналом.

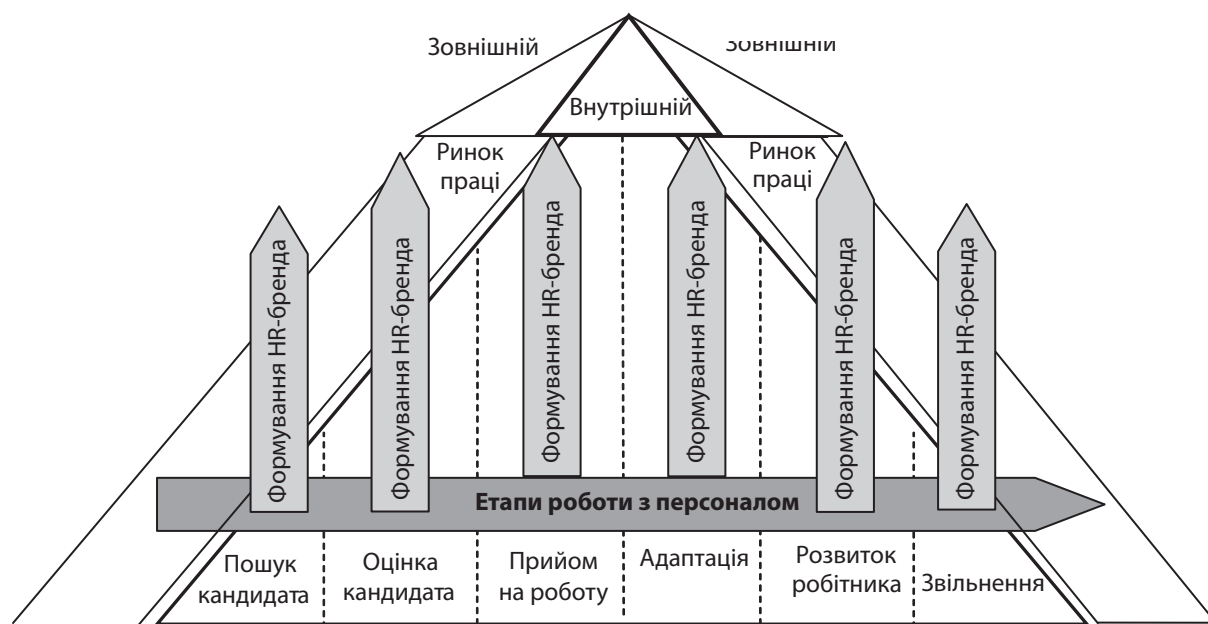


Рис. 2. HR-брендинг як процес [4]

У даній моделі закладено розуміння того, що завершальним, результуючим етапом налагодження HR-систем служить саме усвідомлене формування бренда роботодавця. При цьому автор зазначає, що стихійно сформований бренд роботодавця є в кожній компанії.

Іще одна важлива деталь, яку зазначає Р. Мансуров [4], – наявність внутрішньої та зовнішньої складової бренда роботодавця. Внутрішню складову формують HR-процеси, їх ефективність і результативність, зовнішню – інформація на ринку праці про компанію. Таким чином, відповідно до моделі побудови бренда роботодавця за Р. Мансуровим, пропонується визначення бренда роботодавця як комплексу цілеспрямованих заходів щодо формування позитивного

іміджу роботодавця з метою постійного залучення й утримання кращих фахівців у своїй галузі.

Шведський економіст і маркетолог Томас Гед є автором концепції чотирьохвимірного брендингу (*4D branding*), яку розкриває у своїй книзі «4D брендинг: ламаючи код мережевої економіки» [5]. Концепція чотирьохвимірного брендингу знайшла своє відображення в побудові бренда роботодавця. Сильний бренд роботодавця Т. Гед пропонує розглядати, як площину, що має чотири HR-виміри: функціональний, соціальний, ментальний та духовний (рис. 3).

Аналіз площини бренда роботодавця за Т. Гедом дозволив розробити такі характеристики чотирьох вимірів:

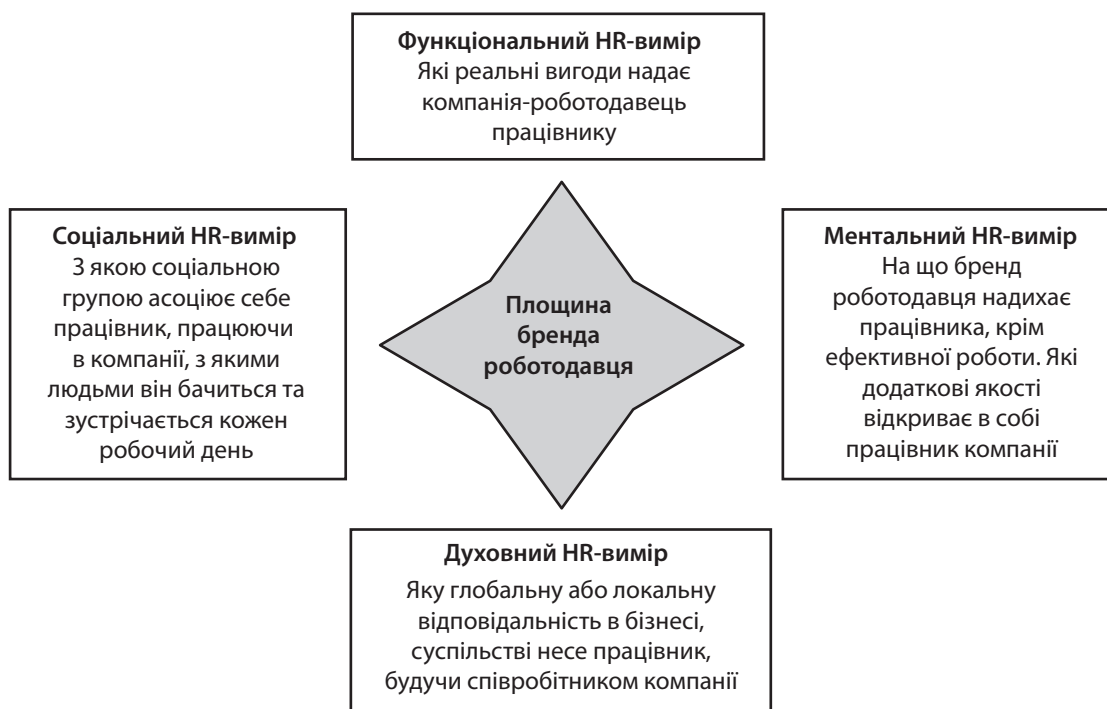


Рис. 3. 4D площина бренда роботодавця за Т. Гедом [5]

1. *Функціональний HR-вимір* описує функціональну привабливість умов зайнятості в компанії, а також асоціації працівників щодо сприйняття їх корисності.

2. *Соціальний HR-вимір* описує можливість працівника ідентифікувати себе з визначеною соціальною групою, що так чи інакше пов'язана з брендом компанії як роботодавця.

3. *Ментальний HR-вимір* дає опис можливостей бренда роботодавця підтримувати працівника як особистість, робить комплімент його амбіціям і самооцінці. Відображає самосприйняття і самоідентичність працівника.

4. *Духовний HR-вимір* характеризує сприйняття працівником глобальної або локальної відповідальності бренда компанії як роботодавця перед суспільством загалом.

Розвиток усіх чотирьох вимірів бренда забезпечує його унікальне місце у свідомості наявних і потенційних працівників і силу прихильності працівників до бренда.

Т. Гед увів ще один термін – *бренд-код* – вихідну програму, за допомогою якої створюється будь який бренд [5]. Бренд-код складається з шести елементів: товар/корисність, позиціонування, стиль, місія, концепція розвитку, цінності. Застосовуючи описані положення щодо бренда роботодавця, нами сформульовано та описано шість складових елементів *бренд-коду роботодавця*:

1. Умови зайнятості, їх корисність – користь та переваги для працівника від роботи в даній компанії.

2. Позиціонування – фактори, за яких бренд даної компанії-роботодавця кращий і/або чим він відрізняється від брендів компаній-конкурентів.

3. Стиль – характеристики стилю бренда роботодавця, іміджу, тональності.

4. Місія – роль, яку бренд роботодавця відіграє в суспільстві та в чому його суспільна користь.

5. Концепція розвитку, бачення – місце, яке займає на ринку праці бренд роботодавця і яким чином планується його розвиток.

6. Цінності – чому можна довіряти даній компанії як роботодавцю.

Після того, як отримані відповіді на шість основних запитань, складається декілька ключових слів або коротка фраза, яка виражає центральну ідею бренда роботодавця. Це і є бренд-код – «корпоративна мантра» компанії, яка описує майбутнє позиціонування бренда роботодавця.

На рис. 4 представлено концептуальну модель розуміння брендингу роботодавця, яка включає концепцію маркетингу та управління людськими ресурсами. На думку К. Бакхауса та С. Тікоо [6], брендинг компанії як роботодавця створює два основних активи – асоціації бренда і лояльність до бренда.

На основі асоціацій, пов'язаних з брендом роботодавця, формується імідж роботодавця (образ), що, у свою чергу, впливає на привабливість організації для потенційних співробітників. Бренд роботодавця впливає на організаційну культуру і організаційну ідентичність, які в свою чергу сприяють формуванню лояльності працівників до компанії. Автори зазначають, що організаційна культура має зворотний вплив на бренд роботодавця. Лояльність працівників до компанії-роботодавця сприяє підвищенню продуктивності праці.

Бретт Мінчінгтон, глобальний консультант з побудови бренда роботодавця, власник компанії *Employer Brand International*, запропонував найбільш повну модель бренда роботодавця, яку назвав «Екосистема бренда роботодавця» (рис. 5) [7].

Для характеристики моделі екосистеми бренда роботодавця опишемо її складові і взаємозв'язки. Відповідно до даної схеми, бренд роботодавця має шість основних складових: основні інструменти, цінності, капітал, життєвий цикл працівника, галузь промисловості, вплив глобальних трендів.

1. *Основні інструменти* бренда роботодавця поділяються на стратегічні і тактичні. До *стратегічних* належать: лідерство, місія, бачення, корпоративна культура та репутація, політика та практика управління персоналом, управління продуктивністю, інновації, корпоративна соціальна відповідальність. *Тактичними інструментами* є: система підбору та адаптації персоналу, програми з розвитку кар'єри, програми компенсації і пільг, винагороди працівників, система комунікації з працівниками, робоче середовище та маркетинг персоналу.

2. *Цінності* бренда роботодавця, виражені у ціннісній пропозиції співробітнику (ЦПС), транслюються за допомогою таких активів: друковані засоби, цифрові та звукові засоби, «послання» бренда.

3. *Капітал* бренда роботодавця складається з ментальної та фізичної доступності бренда. *Ментальну доступність* бренда роботодавця формують: обізнаність працівників (потенційних і наявних) про переваги зайнятості в компанії, досвід роботи в компанії, асоціації, пов'язані з брендом компанії як роботодавця та лояльність до бренда. *Фізична доступність* бренда роботодавця на ринку праці забезпечується on-line та off-line комунікаційними каналами. On-line-доступність бренда роботодавця: відео-історії відгуки про роботу в компанії, сайти з розвитку кар'єри в компанії, електронні розсилки, подкасти, сайти з пошуку роботи, інтранет, електронна пошта, mobile, соціальні мережі. Off-line-доступність бренда роботодавця: тематичні

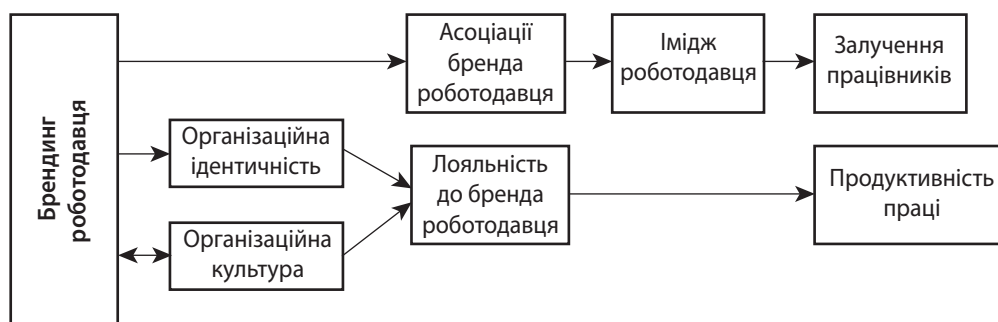


Рис. 4. Концептуальна модель розуміння бренда роботодавця за К. Бакхаусом і С. Тікоо [6]

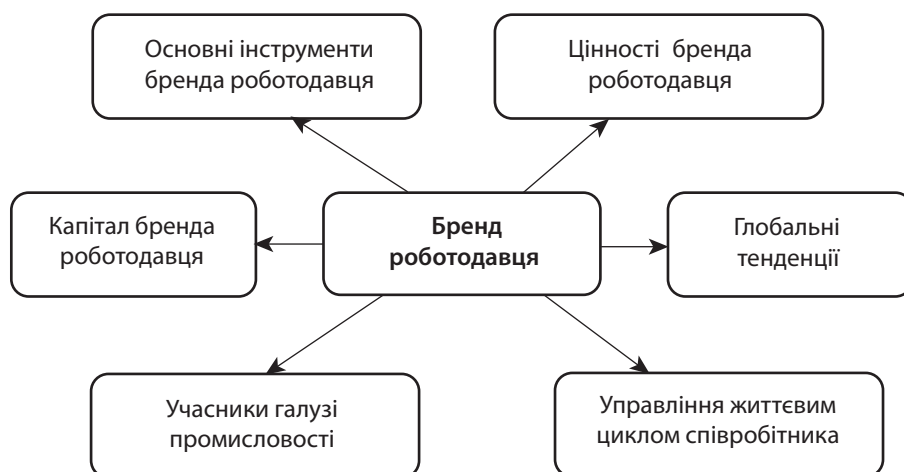


Рис. 5. Модель екосистеми бренду роботодавця за Б. Мінчінгтоном [7]

газети, журнали, постери, буклети, програми адаптації та атестації персоналу, громадські та галузеві заходи, ярмарки вакансій та інше.

4. *Управління життєвим циклом співробітника* відбувається на всіх стадіях контакту працівника з компанією і включає такі етапи: пасивний кандидат → активний кандидат → попередній найм → співбесіда → відмова/прийняття на роботу → ознайомлення з посадовими обов'язками → адаптація → відносини з керівником → розвиток кар'єри → управління продуктивністю працівника → просування → звільнення → випускник → повторний найм.

5. *Учасники галузі промисловості*, в якій працює компанія, також мають вплив на бренд компанії, як роботодавця. Ними є ЗМІ, науковці, консалтингові компанії, автори, блогери, розробники стратегій та інші.

6. Серед *глобальних тенденцій*, які впливають на розвиток бренду роботодавця в компанії, Б. Мінчінгтон виділяє політичні (уряд, наявність в країні природних ресурсів, система освіти, міграція), економічні (рівень ВВП, попит і пропозиція робочої сили, співвідношення експорту та імпорту, рівень прямих інвестицій), соціальні (розміри родини, старіння населення), технологічні (зростання популярності соціальних мереж, мобільні сервіси, технології «хмарних» обчислень (*cloud computing*)).

На наш погляд, модель «Екосистеми бренду роботодавця» є найбільш повною з усіх вище розглянутих моделей, оскільки включає в себе не тільки інструменти побудови бренду роботодавця, а і зовнішні тенденції та фактори впливу на бренд роботодавця. Однак недоліком даної моделі є узагальнення складових бренду роботодавця, що не дозволяє виділити інструменти та фактори окремо для внутрішнього та зовнішнього брендингу компанії на ринку праці.

На основі наукових досліджень Кучеров Д. Г. [8] виділив такі три ключові поняття в брендингу компанії-роботодавця на ринку праці:

- ★ ціннісна пропозиція компанії-роботодавця (*Employer Value Proposition — EVP*);
- ★ індивідуальність бренду роботодавця (*Employer Brand Personality*);
- ★ позиціонування бренду роботодавця (*Employer Brand Positioning*).

Ціннісна пропозиція компанії-роботодавця виступає інструментом брендингу на ринку праці, визначається

набором комунікаційних повідомлень, трансльованих організацією на зовнішній і внутрішній ринки праці, що підтверджують її привабливість як роботодавця.

Індивідуальність бренду роботодавця будується на глибокому розумінні культури організації і включає стиль, манеру і асоціації, що використовуються для інформування цільової аудиторії про переваги компанії як роботодавця.

Позиціонування бренду роботодавця являє собою технологію правильно обраної пропозиції обраній цільовій аудиторії з позиціонуванням найбільш привабливих переваг та послань бренду роботодавця.

Концепція капіталу бренду забезпечує теоретичне підґрунтя для розуміння бренду роботодавця. У книзі провідного фахівця брендингу Девіда Аакера «Управління капіталом бренду» капітал бренду визначається як сукупність активів бренду (або зобов'язань), пов'язаних з назвою бренду та символами, які відносяться до певного продукту або послуги. Ці активи можуть бути згруповані в чотирьох вимірах: впізнаваність бренду, сприймана якість, асоціації бренду і лояльності до бренду. Застосовуючи це розуміння на практиці до брендингу роботодавця, Брет Мінчінгтон розробив модель капіталу бренду роботодавця (рис. 6).

Модель капіталу бренду роботодавця за Б. Мінчінгтоном містить такі складові:

1) Обізнаність про бренд роботодавця (*Employer brand awareness*) – рівень знання та поінформованості спеціалістів на ринку праці про позитивні та негативні аспекти зайнятості в компанії.

2) Сприйняття досвіду роботи в компанії (*Perceived employment experience*) – асоціації наявних і потенційних співробітників про досвід роботи в компанії, що засновані на он-лайн (наприклад, корпоративний сайт, кар'єрний сайт, сторінка в соціальних мережах, канал YouTube тощо) та офф-лайн (наприклад, рекомендації та відгуки, ярмарки вакансій, програми стажувань та адаптації тощо) точках контакту, з якими взаємодіє працівник.

3) Асоціації бренду роботодавця (*Employer brand associations*) – це думки та ідеї, які виникають в думках наявних і потенційних працівників при згадуванні назви компанії. Асоціації бренду роботодавця включають в себе образи, особистості, символи, раціональні (розвиток кар'єри, оплата праці, компенсації та пільги, місце розташування компанії тощо) і емоційні (сильна репутація, дружня робоча атмосфера, надихаюче керівництво, корпоративна культура тощо) атрибути зайнятості. Асоціації бренду можуть



Рис. 6. Модель капіталу бренда роботодавця [9]

бути вербальні та невербальні. Невербальні асоціації співробітників це почуття про бренд роботодавця, емоційна реакція або досвід співпраці з компанією.

4) Лояльність до бренда роботодавця (*Employer brand loyalty*) – це прихильність спеціаліста починати або продовжувати працювати в компанії, яка виникає в результаті створення позитивних асоціацій з брендом роботодавця.

З точки зору брендингу роботодавця, капітал бренда є стратегічним активом, який може використовуватись, як конкурентна перевага у здатності компанії залучати та утримувати кваліфікованих працівників [9].

Дослідники міжнародної компанії з побудови та управління брендом роботодавця *Universum* розробили модель, за якою бренд роботодавця є поєднанням ідентичності, іміджу та профілю роботодавця (рис. 7).

Відповідно до даної моделі, *ідентичність бренда роботодавця* – це спосіб, у який наявні співробітники сприймають компанію, чим компанія є насправді; *імідж бренда*

роботодавця – зовнішній образ компанії-роботодавця на думку потенційних співробітників, положення компанії-роботодавця на ринку праці); *профіль бренда роботодавця* – образ роботодавця, який затверджений всередині компанії та який компанія намагається створити, політика комунікацій бренда роботодавця побудована на основі профілю роботодавця. Спеціалісти компанії *Universum* додають, що при практичному застосуванні даної моделі необхідно диференціювати бренд роботодавця на ринку праці для кожної цільової групи [10].

Концепція бренда роботодавця, запропонована Аггерхолм Х., Андерсен С., Томсен К. [11], вказує на те, що бренд роботодавця формується під впливом взаємодії трьох основних складових – брендингу, корпоративної соціальної відповідальності та менеджменту персоналу (рис. 8).

Відповідно до даної моделі бренд роботодавця має такі характеристики: стратегія та політика брендингу, цінність, стійкі відносини між роботодавцем і працівником.

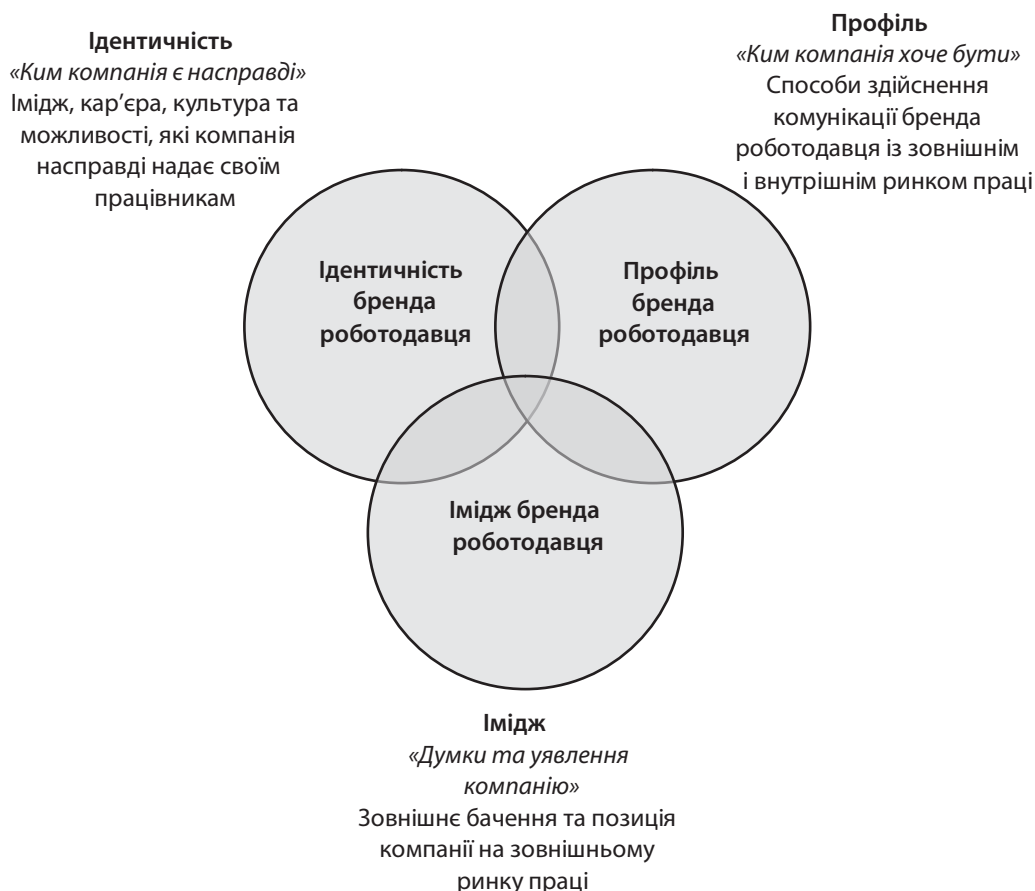


Рис. 7. Модель бренда роботодавця, розроблена компанією *Universum* [10]



Рис. 8. Модель бренду роботодавця за авторами Н. Аггерхолм, С. Андерсен, К. Томсен [11]

Загалом, основними важелями впливу в компанії є бачення, місія та стратегічні цілі. Вони визначають стійкість/стабільність компанії. Бренд роботодавця, на думку авторів моделі, є інструментом підтримки стійкості підприємства та встановлення довготривалих взаємовідносин між роботодавцем та працівниками.

А. Ботха, М. Буссін та Л. Свардт у своєму дослідженні запропонували використовувати для ідентифікації бренду роботодавця шість взаємопов'язаних блоків:

- ✦ потреби цільової аудиторії;
- ✦ диференціація ЦПС (ціннісної пропозиції співробітнику);
- ✦ стратегія управління персоналом;
- ✦ узгодженість бренду;
- ✦ комунікації бренду роботодавця;
- ✦ вимірювання бренду роботодавця.

Запропоновані авторами структурні блоки бренду роботодавця інтегровані в прогностичну модель брен-

ду роботодавця, яка дозволяє прогнозувати залучення та утримання талановитих співробітників. Модель представлена на рис. 9.

Автори пропонують використовувати дану модель як інструмент операційного управління. Керівники та HR-менеджери можуть використовувати модель для прийняття управлінських рішень щодо ефективного залучення та утримання ключових співробітників, що, у кінцевому рахунку, впливає на загальну ефективність бізнесу.

Як бачимо, аналізовані моделі формування бренду роботодавця відображають той факт, що при формуванні платформи бренду роботодавця необхідно орієнтуватись не тільки на матеріальні фактори, а на створення довготривалих зв'язків, позитивних вражень, стимулювання почуття задоволеності роботою, пошуку емоційної основи в емоційному світі працівника. У табл. 2 наведено узагальнену характеристику моделей бренду роботодавця.

Таблиця 2

Узагальнена характеристика моделей бренду роботодавця

Назва моделі, автор	Характеристика	Складові
1	2	3
Піраміда бренду роботодавця за П. Бурке	Модель представлена у вигляді піраміди, яка складається з п'яти елементів. Піраміда дозволяє одночасно реалізувати процес побудови бренду роботодавця шляхом поступового визначення складових знизу вгору	Атрибути, функціональні вигоди, емоційні вигоди, цінності, персоналізація
HR-брендинг як процес, Р. Мансуров	Модель поєднує внутрішню (процеси, їх ефективність та результативність) та зовнішню (інформація про компанію на ринку праці) складову бренду роботодавця. Бренд роботодавця визначається як комплексу цілеспрямованих заходів щодо формування позитивного іміджу роботодавця з метою постійного залучення й утримання кращих фахівців у своїй галузі.	Внутрішні процеси: пошук кандидата, оцінка кандидата, прийом на роботу, адаптація, розвиток співробітника, звільнення. Зовнішні процеси, ринок праці
4D площина бренду роботодавця, Т. Гед	бренд роботодавця розглядається, як площина, що має чотири HR виміри: функціональний, соціальний, ментальний та духовний. Розвиток усіх чотирьох вимірів бренду забезпечує його унікальне місце у свідомості наявних і потенційних працівників і силу прихильності працівників до бренду	Функціональний HR вимір, соціальний HR вимір, ментальний HR вимір, духовний HR вимір

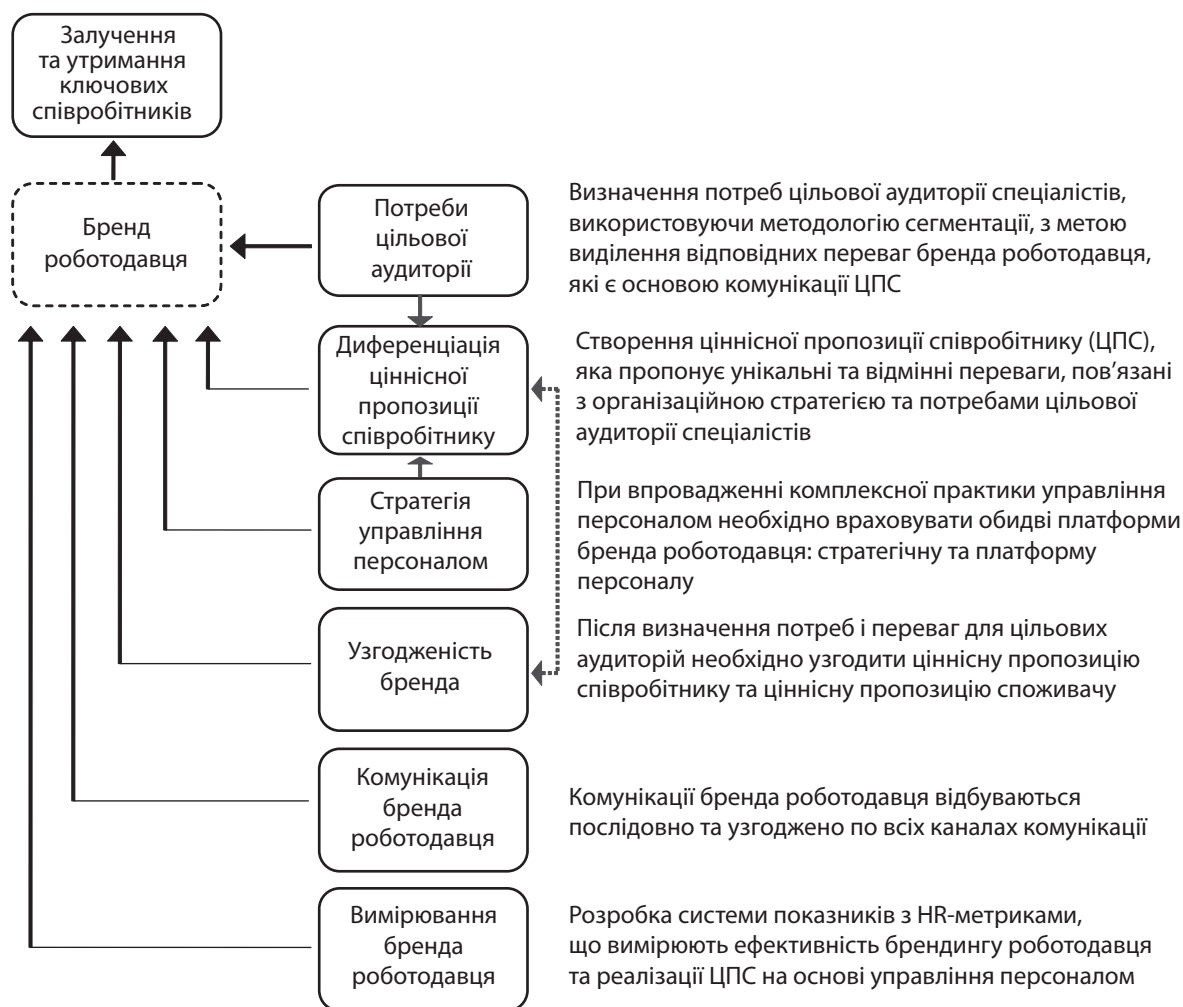


Рис. 9. Прогностична модель бренду роботодавця [12]

Продовження табл. 2

1	2	3
Концептуальна модель розуміння бренду роботодавця, К. Бакхаус та С. Тікоо	Модель містить два основних активи – асоціації бренду і лояльності до бренду. Модель відрізняється тим, що окрім інструментів формування бренду роботодавця, наведені результати побудови бренду роботодавця, які виражені у залученні працівників та продуктивності праці. Автори намагались побудувати модель, яка б включала побудову внутрішнього та зовнішнього бренду роботодавця.	Організаційна ідентичність, організаційна культура, асоціації бренду роботодавця, лояльність до бренду роботодавця, імідж роботодавця, залучення працівників, продуктивність праці
Модель еко-системи бренду роботодавця, Б. Мінчінгтон	Модель найбільш повна, містить у собі інструменти побудови бренду роботодавця, зовнішні тенденції та фактори впливу на бренд роботодавця	Бренд роботодавця має шість основних складових: основні інструменти, цінності, капітал, життєвий цикл працівника, галузь промисловості, вплив глобальних трендів. Кожна складова має додаткові під-складові, які формують загальну екосистему бренду роботодавця
Модель капіталу бренду роботодавця, Б. Мінчінгтон	Модель створена на основі концепції капіталу бренду Д. Аакера. Капітал бренду є стратегічним активом, який може використовуватись, як конкурентна перевага у здатності компанії залучати та утримувати кваліфікованих працівників.	Капітал бренду роботодавця; обізнаність про бренд роботодавця; сприйняття досвіду роботи в компанії; асоціації бренду роботодавця; лояльність до бренду роботодавця

1	2	3
Модель бренда роботодавця, компанія Universum	Відповідно до даної моделі бренд роботодавця є поєднанням профілю, ідентичності та іміджу роботодавця. Відповідно, відображає розуміння ким компанія хоче бути, ким компанія є насправді та як компанію сприймають цільові аудиторії працівників	Ідентичність бренда роботодавця; профіль бренда роботодавця; імідж бренда роботодавця
Модель бренда роботодавця, Х. Аггерхолм, С. Андерсен, К. Томсен.	Бренд роботодавця формується під впливом взаємодії трьох основних складових – брендингу, корпоративної соціальної відповідальності та менеджменту персоналу	Стратегія та політика брендингу; цінності; стійкі відносини між роботодавцем та працівником; брендинг; корпоративна соціальна відповідальність; менеджмент персоналу
Прогностична модель бренда роботодавця, А. Ботха, М. Буссін та Л. Свардт	Запропоновані авторами будівельні блоки бренда роботодавця інтегровані в прогностичну модель бренда роботодавця, яка дозволяє прогнозувати залучення і утримання талановитих співробітників. Автори пропонують використовувати дану модель в якості інструменту операційного управління	Шість блоків: потреби цільової аудиторії; диференціація ціннісної пропозиції співробітнику; стратегія управління персоналом; узгодженість бренда; комунікації бренда роботодавця; вимірювання бренда роботодавця

Джерело: розроблено автором.

Підсумовуючи вищеописані моделі формування бренда роботодавця, необхідно сказати, що кожна з них має свої переваги та недоліки. На нашу думку, для створення сильного та привабливого бренда роботодавця жодна з розглянутих моделей не може бути використана без доопрацювання та адаптації. Окрім окреслених складових в кожній з моделей, при формуванні бренда необхідно враховувати багато додаткових факторів привабливості та інструментів формування, які відрізняються для кожної окремої цільової аудиторії.

ВИСНОВКИ

Процес побудови бренда роботодавця передбачає послідовне використання моделей бренда роботодавця. У даній статті наведено класифікацію та надано стислу характеристику різних моделей брендингу роботодавця.

Виходячи зі здійсненого аналізу моделей брендингу роботодавця загалом можна стверджувати, що існує незайнята теоретична ніша і потреба в розробці нового виду моделі бренда роботодавця, алгоритм якої буде враховувати і систематизувати всі необхідні види робіт. Така модель буде націлена на якісне ведення процесів брендингу роботодавця, а також на формування привабливого образу роботодавця із врахуванням специфіки і особливостей певних сегментів спеціалістів на ринку праці.

У перспективах подальших досліджень є розробка комплексної моделі бренда роботодавця. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер / Пер. с англ.; общ. ред и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс. – 1990.
2. Burke P. Forced Focus – the essence of employer branding / P. Burke // East Malvern. – Vic.: Essence, 1st ed. – 2007.
3. Зазыкин В. Г. Имидж организации: структура и психологические факторы эффективности / В. Г. Зазыкин // Материалы интерактивной конференции «Практические аспекты связей с общественностью». Москва, 25 – 26 апреля 2001 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tandem-forum.ru/articles/info/article23.html>

4. Мансуров Р. HR-брендинг. Как повысит эффективность персонала / Р. Мансуров. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 224 с.

5. Гэд Т. 4D брендинг: взламывая код сетевой экономики / Т. Гэд. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге. – 2005.

6. Backhaus, K. Conceptualizing and Researching Employer Branding / K. Backhaus, S. Tikoo // Career Development International. – 2004. – Vol. 9, N 5. – P. 501 – 517.

7. Minchington B. 12 Employer branding best practices to focus on in 2012 / B. Minchington [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.brettmminchington.com/free-resources/trends/132-12-employer-branding-best-practices-to-focus-on-in-2012.html>

8. Кучеров Д. Г. Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами / Д. Г. Кучеров // Вестник СПбГУ. – Сер. 8. – Вып. 3. – 2009.

9. Minchington B. Build Employer Brand Equity / B. Minchington // HR Future Magazine. – 2011. – № 13.

10. Employer Branding Today. The employer branding plan is a holistic three-step approach / [Electronic source]. – Mode of access: <http://www.employerbrandingtoday.com/blog/2011/11/18/strategic-planning/>

11. Aggerholm H. K. Conceptualising employer branding in sustainable organizations / H. K. Aggerholm, S. E. Andersen, C. Thomsen // Emerald Group Publishing Limited. – 2011. – № 16.

12. Botha, A. An employer brand predictive model for talent attraction and retention / A. Botha, M. Bussin, L. De Swardt // SA Journal of Human Resource Management. – Vol. 9. – 2011. – № 1.

REFERENCES

- Aggerholm, H. K., Andersen, S. E., and Thomsen, C. "Conceptualising employer branding in sustainable organizations". *Emerald Group Publishing Limited*, no. 16 (2011).
- Burke, P. "Forced Focus – the essence of employer branding". In *East Malvern: Essence*, 2007.
- Backhaus, K., and Tikoo, S. "Conceptualizing and Researching Employer Branding". *Career Development International*, vol. 9, no. 5 (2004): 501-517.
- Botha, A., Bussin, M., and De Swardt, L. "An employer brand predictive model for talent attraction and retention". *SA Journal of Human Resource Management*, vol. 9, no. 1 (2011).

"Employer Branding Today. The employer branding plan is a holistic three-step approach" <http://www.employerbrandingtoday.com/blog/2011/11/18/strategic-planning/>

Ged, T. *4D branding: vzlamyvaia kod setevoy ekonomiki* [4D branding: breaking the code of the network economy]. : Stokgolmskaia shkola ekonomiki v Sankt-Peterburge, 2005.

Kucherov, D. G. "Brend rabotodatelia: oblast marketinga ili upravleniia chelovecheskimi resursami" [Employer brand: the area of marketing or human resource management]. *Vestnik SPbGU. Seriya 8*, no. 3 (2009).

Kotler, F. *Osnovy marketinga* [Principles of Marketing]. Moscow: Progress, 1990.

Minchington, B. "Build Employer Brand Equity". *HR Future Magazine*, no. 13 (2011).

Minchington, B. "12 Employer branding best practices to focus on in 2012" <http://www.brettminchington.com/free-resources/trends/132-12-employer-branding-best-practices-to-focus-on-in-2012.html>

Mansurov, R. *HR-branding. Kak povysit effektivnost personala* [HR-branding. How to improve the efficiency of the staff]. St. Petersburg: BKhV-Peterburg, 2011.

Zazykin, V. G. "Imidzh organizatsii: struktura i psikhologicheskie faktory effektivnosti" [Image of the organization: the structure and effectiveness of psychological factors]. <http://tandem-forum.ru/articles/info/article23.html>